



CONCEPTO

08 TIPOS DE FINANCIACIÓN

Un proyecto requiere de financiación. El o los promotores ponen el capital y se puede conseguir dinero complementario, tanto como consecuencia de la actividad comercial como por contratación en los mercados financieros. Estos últimos están bastante controlados por la banca tradicional, aunque existen vías alternativas o complementarias.

Podemos analizar la financiación desde distintas perspectivas. En todas ellas, convendrá contar con un plan de negocio que explique la finalidad del dinero demandado y el modo en el que lo vas a devolver.

Financiación propia y ajena

Desde el punto de vista de la propiedad, la financiación puede ser propia o ajena. La financiación propia es la aportada por los socios, como capital o como préstamo a la sociedad. A medida que se van generando beneficios y parte de estos se reinvierten en la compañía, los fondos propios van adquiriendo mayor volumen. Los que no se reinvierten se reparten a los socios en forma de dividendos.

Frente a los fondos propios, hablamos de financiación ajena cuando las aportaciones proceden de terceros que no poseen títulos de propiedad en el capital de la empresa. Lo habitual es que esta financiación proceda de entidades financieras reguladas por el Banco de España (los bancos). También existen entidades no reguladas de financiación alternativa o complementaria (fondos de inversión y family offices, que buscan rentabilizar sus inversiones); esta última es más cara, pero está disponible con requisitos más flexibles que los establecidos por la banca tradicional.

Gana tranquilidad monitorizando las ratios de liquidez y solvencia

Además de los bancos, puedes dirigirte a entidades de financiación alternativa



Financiación a corto y a largo

Atendiendo al plazo de devolución, la financiación puede ser a corto o a largo plazo. El corto plazo se ajusta al ciclo del ejercicio económico (el año natural, habitualmente); el largo plazo apunta a más de un ejercicio económico.

La financiación debe ser finalista; esto quiere decir que se debe pedir dinero para un objeto concreto y cumplir con lo previsto. Esto aporta fiabilidad al prestamista.

El plazo de devolución debe adecuarse al de la inversión que soporta. Así, la financiación a corto plazo debe utilizarse para financiar activo corriente o circulante (existencias de mercaderías, créditos a clientes) y la financiación a largo plazo debe respaldar inversiones en activo no corriente (inmuebles, instalaciones, equipamiento)



Financiación espontánea y especializada

Si consideramos el origen de la financiación ajena, esta puede ser espontánea o especializada. La financiación es espontánea cuando procede de la actividad del negocio: las deudas con tus proveedores de mercadería y con quienes te suministran servicios (acreedores). También es espontánea la financiación recibida por la Agencia Tributaria, a la que no pagas los impuestos recaudados hasta pasado un trimestre.

Es decir, el saldo pendiente de pago a proveedores y acreedores (que conceden 30 o 60 días de aplazamiento) y el que acumulas por IVA o IRPF constituyen esa financiación espontánea.

La financiación especializada es la ya apuntada como ajena y generalmente otorgada por la banca tradicional o por las mencionadas entidades de financiación alternativa.

La financiación especializada ofrece un amplio abanico de productos financieros en función del destino de los fondos: préstamos con garantía hipotecaria para la adquisición de inmuebles, leasing y renting para la inversión en activos a largo plazo, líneas de avales para respaldar solicitudes de concesiones administrativas, líneas de factoring para ceder facturas de clientes, líneas de confirming para que los proveedores puedan anticipar sus cobros, pólizas de crédito para disponer de un colchón adicional en caso de necesidad o el préstamo habitual con garantía personal. La ingeniería financiera combina los créditos con las garantías reales para ampliar la variedad de posibilidades respecto a los productos comentados.

Finalmente, podemos añadir otras formas de financiación vinculadas al mundo online, como el micro-mecenazgo (crowdfunding) o el crowdlending; en ambos casos, los fondos se obtienen de pequeñas participaciones procedentes de una gran cantidad de inversores.

Recuerda que un plan de negocio previo a la demanda de financiación permite tener preparadas las respuestas que cualquier inversor (sea un proveedor, un banco, un socio potencial, etc.) pueda plantear ante su lógica inquietud sobre la capacidad de tu negocio para devolver lo prestado.

Tu asesor puede ayudarte tanto a preparar ese plan de negocio como a realizar el planteamiento de demanda de financiación. También puedes recurrir a consultores especializados, más habituados a este tipo de tareas.



Promueve:



Financia:

