

FORMACIÓN PROFESIONAL · SIMULACIÓN EMPRESARIAL · UNIDAD 6

Financiar la puesta en marcha

Dos propuestas de 3.000 € (6 % sin comisiones o 8 % con 30 € de comisión), una garantía que Aldara no firma y una ayuda solo anunciada: Tiago tiene que decidir con flujos, no con porcentajes.

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Separar inversión, circulante y colchón de liquidez.
- Comparar fuentes propias, ajenas, comerciales y públicas.
- Calcular intereses y comisiones con su base temporal y construir flujos.
- Leer garantías, requisitos de acceso y consecuencias del impago.
- Elegir financiación y preparar un plan si no se concede.
- Registrar el estado de cada fuente: concedida, solicitada o hipotética.

SITUACIÓN DE PARTIDA

«La A es la más barata»

Tiago llega al aula del **CIFP Valdeluz** con dos carpetas. Nexo devolverá el préstamo **FIN-01** el **31 de diciembre** y estudia pedir otros **3.000 €** para reforzar compras y liquidez **de enero a marzo**. La propuesta A cobra un **6 % anual sin comisiones**; la B, un **8 % y 30 € de comisión inicial**. Y trae una captura: «Ayudas para emprender, hasta miles de euros».

Itziar lo tiene claro: *«La A es la más barata. Y con la ayuda, ni siquiera nos hace falta el préstamo»*. **Nayara** duda: *«¿La ayuda está concedida o solo anunciada?»*. En la sesión siguiente, **Aldara** lee la letra pequeña de A: exige una garantía personal suya. *«Yo no voy a firmar con mi casa por 3.000 €»*. El profesor **Celso** pregunta: *«¿Cuánto cuesta cada opción, cuándo entra y sale el dinero y qué pasa si no os la conceden?»*

❓ **¿Es lo mismo el dinero que aportan los socios que el que presta un banco? ¿Qué diferencia ves?**

❓ **Si una empresa recibe un préstamo de 3.000 €, ¿ha ganado 3.000 €?**

❓ **¿Qué significa para ti que un préstamo sea «barato»?**

❓ **Piensa en tu proyecto: ¿qué necesitas financiar primero y durante cuánto tiempo?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

6.1 Necesidades y estructura

6.2 Fuentes de financiación

6.3 Coste y flujos

6.4 Negociación, acceso y garantías

6.5 Decisión y contingencia

Tres necesidades, tres plazos



Inversión

Bienes que se usarán varios años: equipos informáticos, mobiliario, una furgoneta.



Circulante

El ciclo diario: comprar mercancía antes de venderla y cobrarla, pagar alquiler y nóminas mientras llegan los cobros.



Colchón de liquidez

Una reserva para imprevistos: un cliente que paga tarde, una avería.

CLAVE

Ajusta el **plazo del recurso al plazo del uso**: lo que dura años, con fondos propios o deuda a largo plazo; el circulante temporal, a corto plazo.

La apertura de Nexo: usos y fuentes

USOS (EN QUÉ ESTÁ EL DINERO)	IMPORTE (€)	FUENTES (DE DÓNDE SALE)	IMPORTE (€)
Equipos informáticos (inversión)	6.000	Capital de los socios	30.000
Existencias (circulante)	9.000		
Banco (circulante y colchón)	15.000		
Total	**30.000**	**Total**	**30.000**

Los 15.000 € del banco no están libres: pagan compras, alquiler y nóminas hasta que llegan los cobros.

CLAVE

La inversión es 6.000 de 30.000 €: el **20 %** del capital. Usos y fuentes siempre suman lo mismo.

Financiar no es ganar

El 1 de octubre Nexo recibió un préstamo de 3.000 € al 6 %, que devolverá el 31 de diciembre (FIN-01).



Entra dinero

El banco de Nexo sube 3.000 €.



Sube la deuda

Nexo debe 3.000 € a la entidad.



No es ingreso

No cambian las ventas ni el resultado…



…salvo los intereses

El coste del préstamo sí es un gasto.

CLAVE

Un préstamo o una aportación cambian **de dónde sale el dinero**, no lo que vende la empresa.

Cada fuente tiene precio, plazo y condiciones

FUENTE	TIPO	PRECIO Y CONDICIONES TÍPICAS
Capital y aportaciones de socios	Propia	Sin calendario de devolución; los socios esperan rentabilidad y control
Autofinanciación	Propia	Beneficios no repartidos y amortizaciones; la de beneficios exige tenerlos
Préstamo	Ajena	Importe que se devuelve con intereses en un calendario; comisiones y garantías
Línea o póliza de crédito	Ajena	Interés por lo dispuesto y comisiones por el límite
Crédito comercial	Ajena	El proveedor aplaza el pago: sin interés explícito, con plazos pactados
Leasing / renting	Ajena / servicio	Cuotas; el leasing con opción de compra; en el renting el bien no es de la empresa
Préstamo participativo	Ajena	Interés según la marcha de la empresa
Subvención	Pública	No se devuelve si se cumplen sus condiciones; si se incumplen, reintegro

CLAVE

Compara todas las fuentes con los mismos **cinco criterios**: coste, plazo, acceso (requisitos), garantías y riesgo.

6.2 · LA NORMA DICE

El leasing lleva opción de compra

⚖️

Son contratos «que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas». El contrato «incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, en favor del usuario».

Ley 10/2014, disposición adicional tercera · consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

La entidad que cede el bien y la empresa usuaria que paga las cuotas, por ejemplo, si Nexo renovara un equipo de almacén con leasing.

NO OBLIGA A…

No es renting: el renting es un alquiler a medio plazo, a menudo con mantenimiento y normalmente sin opción de compra.

CLAVE

Leasing = **uso + cuotas + opción de compra** al final. Si no hay opción de compra, no es leasing.

Proveedores, organismos y letra pequeña

🤝

Crédito comercial

En la compra C-001 (5.445 € con IVA), Nexo pagó la mitad el 7 de octubre; el resto vence el 4 de noviembre. Proveedor Norte financia 2.722,50 €.

⚠️

Si no paga a tiempo

Daña la confianza con su único proveedor y debe intereses de demora y 40 € por costes de cobro (Ley 3/2004, arts. 5 y 8).

📈

Préstamo participativo

Interés variable según la evolución de la empresa; en liquidación, se cobra después de los acreedores comunes (RDL 7/1996, art. 20).

🏛️

ENISA e ICO

ENISA ofrece préstamos participativos; el ICO publica líneas que se tramitan en entidades financieras. Requisitos, en la fuente oficial y con fecha.

CLAVE

El aplazamiento del proveedor es **financiación espontánea**: no tiene interés explícito, pero sí un riesgo si no pagas al vencimiento.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Proveedor Norte deja a Nexo pagar 2.722,50 € de la compra C-001 el 4 de noviembre. ¿Qué fuente de financiación es?

A Una subvención, porque no tiene interés

B Crédito comercial: financiación ajena sin interés explícito

C Autofinanciación, porque el dinero sigue en la empresa

✔ El proveedor aplaza el pago: es crédito comercial, una fuente ajena. No tiene interés explícito, pero si Nexo no paga al vencimiento debe intereses de demora y 40 € por costes de cobro (Ley 3/2004, arts. 5 y 8).

El porcentaje necesita su base temporal

Interés = principal × tipo nominal anual × días ÷ base

Convención 30/360	cada mes 30 días; el año, 360	**3 meses = 90 días**
Préstamo A	3.000 × 0,06 × 90 ÷ 360	**45,00 €**
Préstamo B	3.000 × 0,08 × 90 ÷ 360	**60,00 €**
Un mes de FIN-01	3.000 × 0,06 × 30 ÷ 360	**15,00 €**

Las comisiones (de apertura, de estudio) también son coste, aunque no se llamen interés. Si se cobran al inicio, la empresa recibe menos de lo que debe devolver.

CLAVE

FIN-01 devenga **15,00 € cada mes**: el gasto de octubre existe aunque se pague el 31 de diciembre.

Propuesta A o B: flujos con fechas

PRINCIPAL 3.000 €, TRES MESES, TODO AL VENCIMIENTO	PRÉSTAMO A	PRÉSTAMO B
Tipo nominal anual	6 %	8 %
Intereses (3.000 × tipo × 90 ÷ 360)	45,00 €	60,00 €
Comisión inicial	0,00 €	30,00 €
Coste total	**45,00 €**	**90,00 €**
Recibido al inicio	3.000,00 €	2.970,00 €
Pagado al vencimiento	3.045,00 €	3.060,00 €

CLAVE

B cuesta el doble (**90 € frente a 45 €**) y además da menos dinero disponible: 2.970 € en lugar de 3.000 €.

Sistema francés: cuota constante

Los mismos 3.000 € al 6 % en tres cuotas mensuales.

MES	CUOTA (€)	INTERESES (€)	AMORTIZACIÓN (€)	PENDIENTE (€)
1	1.010,02	15,00	995,02	2.004,98
2	1.010,02	10,02	1.000,00	1.004,98
3	1.010,00	5,02	1.004,98	0,00
Total	**3.030,04**	**30,04**	**3.000,00**	

Cada mes, intereses sobre el capital pendiente y una parte de principal.

CLAVE

Pagas menos intereses (**30,04 € frente a 45,00 €**) porque devuelves antes, pero necesitas 1.010 € cada mes: puede no resolver un problema de caja.

Tipo nominal, coste total y TAE

Pulsa cada tarjeta para ver la respuesta.

«El préstamo B tiene una TAE del 3 %: 90 € entre 3.000 €»

BULO

Eso es un coste simple. La TAE exige un cálculo financiero con todas las fechas y flujos.

«Si el préstamo es del 6 %, pagaré 180 € por 3.000 €»

BULO

El 6 % es anual: en 90 días (30/360) son 45,00 €.

«La comisión de apertura no es coste porque no es interés»

BULO

Es coste: en B, 30 € que además se retienen al inicio.

«Un préstamo más barato puede no ser la mejor opción»

REALIDAD

Si exige una garantía que no puedes ofrecer o no encaja con tu caja, no sirve.

Lo que pide quien presta

1. **Plan de empresa**
   Y la previsión de tesorería: cómo y cuándo devolverás.
2. **Cuentas o balances**
   Los disponibles; en una empresa nueva, la apertura.
3. **Uso concreto del dinero**
   Para qué es: en Nexo, compras y liquidez de enero a marzo.
4. **Experiencia de los promotores**
   Quién gestiona y qué ha hecho.
5. **Garantías**
   Qué protege al prestamista si no se paga.

CLAVE

La mejor oferta es la que puedes **obtener y atender** sin poner en riesgo lo que no debes.

Qué se arriesga si no se paga



Garantía personal

Los socios o un tercero responden con su patrimonio, por ejemplo como avalistas.



Garantía real o depósito

Un bien concreto queda afectado, o se deja un depósito.



En una sociedad limitada

Los socios no responden de las deudas sociales con su patrimonio; si firman una garantía personal, sí responden de esa deuda.



Consecuencias del impago

Intereses de demora y gastos, reclamación a los avalistas, ejecución de la garantía y dificultad para obtener nueva financiación.

CLAVE

Por eso Aldara no firma: con la garantía personal, **la deuda de Nexo pasaría a ser también suya**.

Barato… ¿y qué nos piden?


Itziar

¡Elegimos la del 6 %, es la más barata!

Barata… ¿y qué nos piden a cambio?


Tiago


Aldara

Una garantía personal mía. Yo no voy a firmar con mi casa por 3.000 €.

¿Y la ayuda de la captura? ¿Está concedida o solo anunciada?


Nayara


Celso

¿Cuánto cuesta cada opción, cuándo entra y sale el dinero y qué pasa si no os la conceden?

CLAVE

Concentrar todo en una fuente o un vencimiento aumenta el riesgo: si el 31 de diciembre coincidieran FIN-01 y un pago grande a un proveedor, la caja podría no llegar.

El estado de cada fuente

ESTADO	QUÉ SIGNIFICA	¿SE PUEDE CONTAR COMO CAJA?
Concedida	Contrato firmado o resolución de concesión	Sí, en la fecha de cobro prevista
Solicitada	Presentada, sin respuesta	No
Hipotética	Estudiada o anunciada, sin solicitud	No

FIN-01 está concedido; la captura de «ayudas para emprender» es hipotética; la propuesta B en estudio, también.

CLAVE

Una oferta sin soporte verificable no es financiación confirmada: regístrala como **propuesta**, no como concesión.

La subvención se cobra después



«El pago de la subvención se realizará previa justificación, por el beneficiario, de la realización de la actividad, proyecto, objetivo o adopción del comportamiento para el que se concedió.»

Ley 38/2003, General de Subvenciones, art. 34.3 · consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

El organismo que concede y el beneficiario, que debe justificar la actividad antes de cobrar.

NO OBLIGA A…

No impide los pagos anticipados, pero solo caben si la normativa de cada subvención los prevé (art. 34.4).

CLAVE

Una subvención, incluso concedida, puede cobrarse meses después de gastar: **hay que financiar ese tiempo**.

¿Y si la fuente se retrasa o se deniega?

1	Activar la segunda opción	Por ejemplo, la propuesta B
2	Nueva aportación de los socios	Fuente propia, sin calendario de devolución
3	Más plazo con el proveedor	Negociar el aplazamiento con Proveedor Norte
4	Reducir la compra	Menos existencias, menos necesidad
5	Retrasar una inversión	Liberar caja para el circulante

Las hipótesis de financiación que elijas (importe, coste, plazo) se guardan para la unidad 7, donde comprobarás si el proyecto es viable.

CLAVE

Una ayuda anunciada no es caja. Decide con lo concedido y **ten preparado el plan B**.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Préstamo A o préstamo B



Tiago compara · nueva financiación

3.000 € durante tres meses, todo el principal al vencimiento, convención 30/360. A: 6 % nominal anual, sin comisiones. B: 8 % y comisión inicial de 30 €. Caso ficticio.

1. **¿Qué necesidad cubre?.** Circulante de tres meses: compras hasta cobrar. El plazo encaja con un préstamo a corto plazo.

2. **¿Cuánto cuesta cada una?.** A: 3.000 × 0,06 × 90 ÷ 360 = 45 €. B: 60 € de intereses + 30 € de comisión = 90 €. Diferencia: 45 € a favor de A.

3. **¿Cuándo entra y sale el dinero?.** A: entran 3.000 € y salen 3.045 €. B: entran 2.970 € (la comisión se retiene) y salen 3.060 €.

4. **¿Qué falta para decidir?.** Acceso y garantías: qué documentos piden, qué garantía exigen y si el equipo puede ofrecerla.

5. **¿Qué se decide?.** Sin garantías que lo impidan, A es preferible por coste e importe recibido. Hasta que se presente la solicitud, A es «hipotética».

✔ A gana por coste (45 € frente a 90 €) y por importe recibido (3.000 € frente a 2.970 €), pero solo si se puede obtener y atender. No se ha calculado ninguna TAE.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Nexo ya ha presentado la solicitud del préstamo A y la entidad aún no ha respondido. ¿Qué estado tiene y puede contar con él como caja?

A Hipotética: no cuenta como caja

B Concedida: cuenta desde que se presenta

C Solicitada: todavía no cuenta como caja

✔ Presentada y sin respuesta es «solicitada». Solo una fuente concedida (contrato firmado o resolución) cuenta como caja, y en la fecha de cobro prevista.

REPASO

Ideas clave

- Antes de buscar dinero, separa inversión, circulante y colchón de liquidez, y ajusta el plazo del recurso al plazo del uso.
- Financiar no es ganar: el préstamo FIN-01 aumenta el banco y la deuda, pero no las ventas; solo sus intereses son gasto.
- Compara todas las fuentes con cinco criterios: coste, plazo, acceso, garantías y riesgo.
- El leasing incluye siempre una opción de compra al final (Ley 10/2014, disposición adicional tercera); el renting, normalmente no.
- Interés = principal × tipo nominal anual × días ÷ base: con 30/360, A cuesta 45,00 € y B, 60,00 € + 30,00 € de comisión = 90,00 €.
- La comisión inicial es coste y reduce lo recibido: B entrega 2.970,00 € y obliga a devolver 3.060,00 €.
- Tipo nominal, coste total y TAE son tres cosas distintas: 90 € ÷ 3.000 € es un coste simple, no una TAE.
- Una garantía personal hace que el socio responda con su patrimonio aunque la empresa sea una sociedad limitada.
- Solo la financiación concedida cuenta como caja; una subvención se cobra, con carácter general, tras justificar la actividad (Ley 38/2003, art. 34.3).
- Decidir es elegir una fuente, explicar por qué y tener un plan B si no llega.



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**