



GUIA DE FINANCIACIÓN

¿Qué fuentes de financiación tengo para comprarme mi propia empresa?



Fuentes de Financiación
en la Empresa





No pretendemos ser exhaustivos. El mundo de la financiación es enorme, complejo y muy dinámico; simplemente queremos ayudarte con tus primeros pasos en esta aventura y ofrecerte un desglose de lo que podría llegar a ser la forma de lograr la financiación adecuada para la compra de tu propia empresa.

A continuación, exponemos los capítulos sobre las diferentes formas para conseguir fondos y financiación para la compra de una empresa. Seguidamente, hablaremos de los pros y los contras de las distintas opciones, y cuáles son las consideraciones y los criterios que hay que tener para elegir la(s) más adecuada(s) para ti y tu situación.

En la parte final adjuntaremos una lista con formas que puedan ser útiles en el proceso de búsqueda de capital.





Contenido:

1. Lo primero es lo primero: el plan de negocio
(*Que quieres hacer, cuanto necesitas y cuando*)
2. ¿Cuánto vale yo?
(*Cuál es tu valor y de tus pertinencias*)
3. La empresa misma
(*Los fondos, los flujos, y la financiación a través de P&G y del Balance*)
4. Terceros (1)
(*Capital propio a través de la venta de acciones u otros instrumentos o formas*)
5. Terceros (2)
(*Financiación a través de los bancos u otras fuentes (Gobierno)*)
6. Formas alternativas
(*Crowdfunding, Crowdlending y financiación por beneficios*)
7. Consideraciones
(*Control, cantidad, riesgo, plazo, coste*)
8. Documentos & Links
 - a. Checklists
 - b. Cuestionarios
 - c. Direcciones
 - d. Preguntas por hacerte



“Lo primero es lo primero”

Hace unos 40 años salió el libro “7 hábitos de la gente altamente efectiva” que luego se convirtió en el libro de auto-gestión más vendido y referido del mundo. Uno de estos hábitos es hacer primero las cosas más importantes.

Para cualquier plan financiera y antes de empezar la búsqueda de una financiación hay que tener un plan (“fail to plan is plan to fail - si falta una planificación, es como planificar para fallar”), un plan de negocios.

Este guía no es para ayudarte como hacer un plan de negocio (por eso, vea nuestro tríptico) sin embargo, es un paso esencial en tu planificación financiera.



Aunque el contenido del plan pueda variar, algunos elementos siempre tienen que estar incluidos. Y el plan siempre debe tener un resumen, en el cual se deberían mencionar tres elementos clave:



- I) ¿Por qué quieres comprar la empresa?
- II) ¿Por cuánto quieres comprar la empresa?
- III) ¿Para cuándo la necesitas?

Realmente, estos tres elementos son fundamental para tu planificación financiera. La planificación no pueda empezar antes de tener la respuesta para cada tres elementos.

Una mejor respuesta (mejor escrito, mejor explicado, mejor presentado), más posibilidad de conseguir la financiación, ¡No importe de donde estés pensando conseguirla!

Obviamente estos tres puntos deben estar más detallados y descritos en el plan de negocio mismo; sin embargo en un resumen se debe incluir siempre cuando buscas financiación. La realidad es que la mayoría de las fuentes de financiación y las entidades de crédito no leen más que el resumen...

¿Cuánto valgo yo?

Antes de pedir una financiación será indispensable para hacer un inventario de todas tus pertinencias, propiedades y fondos, o sea, todo el valor que posees. Además hay que incluir tus deudas y compromisos de pago, fianzas, y garantías.

También tienes que indicar cuál es (y será) tu ingreso personal (mostrando capacidad de pago). También existe la posibilidad por ejemplo de convertir los pagos del paro en un único pago adelantado para invertir en una empresa.

Para conseguir una financiación muchas fuentes y entidades te lo van a pedir antes de considerar tu petición para fondos.



Solicita aquí un checklist como hacer inventario de tus propiedades y fondos.

Es importante mencionar aquí si puedes contar con más fondos por medio de los famosos FF&F: (Friends, Family y Fools, o sea Amigos, Familia & Locos), que se puedan sumar a tus propios recursos;

En este caso solamente será válido si dispones de estos fondos al 100%. Debe quedar claro que dispones de estos fondos como si fueran recursos propios.

La Empresa Misma

Una vez que tengas encontrado/seleccionado la empresa que quieres comprar hay que analizar los estados financieros de la misma detalladamente.

Hay que analizar bien estos estados, tanto la Perdida y Ganancia como el Balance y el Flujo de Caja. Lo que buscas son los fondos disponibles, los activos, los pasivos y el flujo de caja de la empresa.

Los fondos disponibles, al tratarse de cuentas bancarias normalmente están a cero cuando compras una empresa - no se suele incluir en la compra-venta y el saldo se lo queda el dueño anterior. Pero también hay que ver si haya pagos recurrentes (tarjetas de crédito) o incidentales que puedan "comer" flujo de caja al momento que entras en la empresa.

Los activos tangibles se pueda usar para contraer un leasing o renting (sale y lease-back, o sea lo vendes y alquilas luego). Quizás haya unos activos no necesarios que se pueden liquidar.



Además es importante ver cómo está la existencia (el inventario) por varios motivos: ver si hay productos que se pueda liquidar rápidamente, si se pueden bajar los niveles actuales o mejorar la circulación, si se pueden mejorar condiciones de pago con los suministradores o quizás obtener productos a consignación.

Si se incluye las cuentas por pagar en una operación es importante ver si se puede negociar un pago atrasado, tratar de acordar otras condiciones.

Igualmente con las cuentas por cobrar. Si están incluidas en una operación de compra venta, hay que ver si se pueden descontar, cobrar anticipado etc.

Las ventas mismas se pueda pignorar (factoring) o usar como garantía para una financiación bancaria (ve las últimas páginas para saber más sobre la financiación bancaria).



Obviamente, aún si no lo necesitas para la financiación de la compra de una empresa, siempre debes analizar bien la P&G y el balance de la empresa para buscar un mejor rendimiento del capital de trabajo y ahorrarte gastos innecesarios.



¡Es importante recordar que el dueño actual de la empresa que quieres comprar también puede estar dispuesto a financiar (parte de) la transacción!

Para saber cómo - y cuánto - se puede financiar usando la misma empresa que quieres comprar, ¡solicite aquí una valoración de la empresa!

Terceros (1)

Si no logras unir los fondos para la compra de una empresa entre lo que tengas por tu cuenta y por un mejor uso de los fondos de la misma empresa deseada, hay que buscar entonces una financiación con terceros.

Primero vamos a revisar qué opciones tradicionales: entre fondos propios (fondos invertidos a cambio participación en la empresa) y fondos prestados (créditos).

Atraer fondos a cambio de una participación en la empresa que quieres comprar es una forma muy utilizada. Cambiar una parte de la propiedad de la empresa para una financiación parece una opción buena. Los accionistas de una empresa tienen un interés en que la empresa tenga éxito. Atraer fondos por medio de la venta de acciones (participaciones) no requiera un pago de intereses o un repago.

El inversionista si espera una recuperación de su inversión en forma de dividendos y luego tener la posibilidad de revender sus acciones con una ganancia.

Los inversionistas pueden ser una persona o entidad ("business angels"), profesionales de inversiones o del sector.



Existen los fondos privados ("private equity" o capital privado, "venture capital" o capital de riesgo), que invierten en empresas como accionistas.

Hay varios tipos de acciones, con o sin derechos preferenciales como son el poder de votar, los pagos de dividendos y el poder de vender sus acciones.

Además hay que contemplar la venta de acciones existentes o la emisión de acciones nuevos.

Es importante que conozcas los derechos de accionistas minoritarios en una sociedad y las responsabilidades que tiene la empresa y su junta (consejero delegado) hacia todos los accionistas.



Terceros (2)

Otra forma de atraer fondos de terceros es solicitar un crédito. Lo más común es solicitar el crédito a un banco, pero también existen otras entidades que están dispuestas a prestar fondos. Ejemplos como los proveedores, clientes y empresas profesionales de leasing, o renting, o de factoring (vea el capítulo de "La Empresa Misma").



Casi siempre entidades de préstamos exigen garantías reales y tangibles, tanto personales como de la entidad prestadora (empresa en compra).

También existen posibilidades de conseguir una financiación a través de los fondos públicos, tanto a nivel de las Comunidades Autónomas, del Estado (p.e. ICO) y a nivel Europeo. Existen también subvenciones para ciertos sectores y para emprendedores con ciertas características (menos válidos, minoridades, mujeres, jóvenes).

También existe una forma de préstamo que luego se puede convertir en capital (préstamos convertibles)

Es importante tomar en cuenta el coste de la misma financiación a través de terceros para la empresa y su flujo de caja: coste de la búsqueda, administrativo, dividendos, intereses, repago etc.





Formas Alternativas

Desde hace unos años, con la popularidad del Internet y las redes sociales, y especialmente desde la crisis financiera del 2008, han surgido nuevas formas de financiación, directamente del público a los emprendedores y proyectos que necesitan fondos.

El nombre colectivo de esta forma es el Crowdfunding (financiación de la multitud). En realidad hay varias formas con diferencias importantes entre sí, una más conveniente para un proyecto empresarial que otra.

El Crowdfunding se realiza por medio de denominadas plataformas de Internet donde los proyectos que buscan financiación se presentan y los inversores pueden inscribirse en el proyecto que les guste, por el importe que crean conveniente.

Crowdfunding para capital participativo es la forma en que puedes buscar inversionistas pequeños como socios (accionista) en la empresa que quieres comprar. Hay campañas de crowdfunding en las cuales ya se acepten socios a partir de un importe de €20.

Crowdlending es el prestar dinero por la gente a los emprendedores en cambio de una tasa de interés y un repago mensual.

Hay otras formas de crowdfunding como es el de recompensa (los inversionistas reciben una compensación no monetaria por su aporte) o de donaciones (para proyectos sin ánimo de lucro, caritativos o culturales).



Consideraciones

Una vez que has encontrado la empresa que quieres comprar, hayas escrito tu plan de negocios y sepas cuánto necesitas y conozcas las diferentes opciones de financiación existentes, hay que evaluar y comparar las opciones más convenientes para tu caso.

Para decidir sobre la financiación para la compra de una empresa, hay que tener en cuenta:

1. Quien va a buscar la financiación;
2. Cuánto estoy dispuesto a pagar para la financiación;
3. Durante cuánto tiempo voy a necesitar la financiación;
4. Qué riesgo estoy dispuesto a/puedo correr;
5. Cuánto me va a costar la búsqueda (coste de documentación, notarios, fees intermediarios o bancarios, tasaciones, valoraciones).

Hay que combinar estas consideraciones con las condiciones que cada opción de financiación exige o puede exigir.

Condiciones como:



- a. Cuánto está disponible a financiar la entidad para que pueda comprar la empresa elegida;
- b. Cuánto tiempo costará encontrar los fondos;
- c. Qué condiciones exige cada opción (mi edad o la de la empresa, calificaciones crediticias, garantías);
- d. En cuánto tiempo hay que repagar la deuda;
- e. Cuánto me va a costar cada opción (intereses, comisiones, fees);



Documentos & Links

A continuación exponemos una lista de los documentos típicos que se requieren para una financiación, y unos enlaces a sitios web a donde puedes encontrar más información y detalles sobre procesos de búsqueda de fondos.



Documentos y Listados:

- 1) Contenido Plan de Negocio
- 2) Checklist Valoración Empresa
- 3) Copias requeridas
- 4) Listados y Documentos por preparar/rellenar
- 5) KYC ("Know Your Customer" o sea, conoces tu cliente)
- 6) Declaración Financiera
- 7) Declaración de divulgación - Comprador
- 8) Declaración de divulgación - Vendedor
- 9) Estimación Ingresos Vendedor

Cada banco y entidad de crédito o inversionista tendrá su propia documentación y cuestionarios por rellenar. Muchos modelos de documentación se encuentran en los sitios web de cada entidad.

Abajo se encuentra además una lista de preguntas que tienes que hacerte cuando empieces una búsqueda para una financiación para la adquisición de una empresa.



B.A. Boss S.L.

Desde 2003 B.A. Boss S.L. ha asistido a dueños y compradores de empresas en la transferencia (sucesión, traspaso o la venta) de la propiedad del negocio.

Hemos participado en cientos de operaciones, directa o indirectamente, ayudando a empresarios a vender su empresa para jubilarse, y a cientos de compradores a que realizaran su sueño de ser empresarios independientes. En el proceso hemos ayudado a cientos de proveedores para que sus clientes siguieran haciendo negocios con ellos, a miles de empleados para que mantuvieran sus empleos, y a decenas de miles de clientes para que sus tiendas favoritas, sus restaurantes, clínicas, talleres, distribuidores y proveedores de servicios pudieran seguir atendiéndoles.

Dueños de negocios

B.A. Boss S.L. le ofrece una gama completa de informes para que los dueños de negocios puedan evaluar su negocio y calcular el precio más adecuado para su empresa, cuando quiera buscar un comprador real.

Informes de probabilidad, de cálculo del precio, de valoración o de justificación del precio le respalda al momento que quiera ofrecer su empresa en el mercado o si está considerando una oferta para adquirir una. Le dan la seguridad de tener o hacer una oferta sólida y justificada. Le apoyan en las negociaciones.

B. A. Boss ayuda a los propietarios de negocios a definir e implementar sus estrategias de salida. En el caso de que el propietario decida vender (parte de) el negocio a un tercero, B.A.Boss ofrece todos los servicios necesarios para preparar y facilitar la venta, tales como una opinión de valor, sugiere un precio justo de mercado, la preparación de un perfil ciego, un memorándum de ventas, la creación de una sala de datos, definir el plan de promoción para encontrar compradores, controles de tierra, negociar precios y condiciones, proporcionar instrumentos analíticos, listas de control, borradores de contratos, etc.

Consúltenos en info@baboss.es para más información o estrategias de salida alternativas.

Dueños futuros de negocios (Compradores e inversores)

Por otro lado los compradores pueden contratar nuestros servicios para que se realice un análisis de la empresa de su interés y un chequeo del precio solicitado.

B.A.Boss ayuda a los futuros propietarios, compradores y/o inversores, para definir una estrategia de entrada y ayudar durante la transferencia de propiedad de una empresa. Nos comprometemos a realizar búsquedas para encontrar candidatos específicos de adquisiciones; desarrollamos la estrategia de adquisición, encontramos posibles objetivos, contactamos con los propietarios, negociamos y facilitamos un proceso de transferencia sin problemas.





Preguntas por hacerte:

¿Cuál es el precio de la empresa de tu interés?

¿Ya tienes unos estados financieros?

¿Ya has analizados los estados financieros?

- Activos fijos
- Existencia
- Cuentas por cobrar
- Cuentas por pagar
- Flujo de caja

¿Cuáles son tus fondos propios?

¿Cuáles son tus fondos FF&F (sin compromisos)?

¿Cuáles son tus deudas?

¿Cuáles son tus ingresos?

¿Cuáles son tus pagos/obligaciones?

¿Tienes socios?

¿Quieres considerar tener socios?

¿Quieres socios con (todos los) derechos?

¿Tienes acceso a créditos (historial)?

¿Sabes cómo aplicar para créditos?

¿Sabes cómo funciona leasing, lending o factoring?

¿Sabes cómo aplicar para subvenciones?

¿Sabes cómo aplicar para fondos especiales (Europeos)?

¿Sabes cómo funciona Crowdfunding?

¿Sabes cuáles son las diferentes opciones en crowdfunding?

¿Sabes cómo aplicar para una campaña de crowdfunding?

¿Sabes cuánto tiempo puede durar investigar opciones?

¿Sabes qué coste puede llevar la búsqueda?

¿Sabes cuánto pueda costar las diferentes opciones?

¿Sabes qué riesgo lleva cada opción?

¿Sabes cuáles son las obligaciones que conlleva cada opción?

¿Sabes qué trabajo (ahora y futuro) pueda causar cada opción?

B.A. BOSS S.L.



Business Transfer professionals - Transferencia de Negocios - Bedrijfsoverdrachten



B.A. Boss S.L.

Servicios de transmisión de empresas

B.A. Boss es una compañía registrada en el Registro Mercantil de Barcelona,
(tomo 32486, folio 106, hoja B 212 867, inscripción 1), Número Fiscal B 621 83 256

Tel. +34 972 816627 / mob. +34 609 23 7598

www.baboss.es / info@baboss.es

En B.A. Boss estamos orgullosos ser miembro de la Asociación Internacional de Business Brokers (IBBA) desde 2003 (www.ibba.org).

B.A. Boss S.L.

Servicios para la transferencia de propiedad de empresas

B.A. Boss está registrada en el registro Mercantil de Barcelona,

(tomo 32486, folio 106, hoja B 212 867, inscripción 1), Número Fiscal B 621 83 256

Tel. +34 972 816627 / mov. +34 609 23 7598

www.baboss.es / info@baboss.es