Financiación para crecer: inversión, liquidez y estrategia a partir del balance del ICO de 2023



GLOBALFINANZIA · FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

El crecimiento necesita una buena estructura financiera

Qué nos enseña el balance del ICO de 2023 sobre inversión, liquidez y planificación empresarial.

Comentario de la noticia en Capital-Riesgo.es:

https://capital-riesgo.es/es/articles/el-ico-moviliz-12-960-millones-de-euros-en-financiaci-n-para-impulsar-el-crecimiento-y-los-proyectos-de-aut-nomos-pymes-y-empresas-en-2023/

Una empresa puede tener clientes, un buen producto y un proyecto sólido, y aun así encontrar dificultades para crecer si su financiación llega tarde o no se adapta a sus necesidades.

Ampliar instalaciones, incorporar maquinaria, reforzar el equipo o afrontar pedidos de mayor tamaño exige anticipar los desembolsos. La decisión financiera debe formar parte del proyecto desde el principio: cuánto dinero hará falta, durante cuánto tiempo y con qué recursos se devolverá.

El balance del Instituto de Crédito Oficial correspondiente a 2023 ofrece un punto de partida para reflexionar sobre estas decisiones. Su dimensión ilustra el papel que pueden desempeñar los instrumentos públicos dentro de la estructura de financiación de una empresa.

> **Contexto de los datos**
>
> Este artículo parte de una noticia publicada el 9 de febrero de 2024 sobre la actividad del ICO en 2023. Las cifras son históricas y no describen el volumen de financiación ni la disponibilidad de programas en 2026.

Un balance que ayuda a entender la dimensión de la financiación pública

Según la información recogida por Capital-Riesgo.es, el ICO movilizó 12.960 millones de euros en 2023, un 102 % más que en 2022. Las líneas de mediación canalizaron 2.521 millones en 12.100 operaciones, mientras que la financiación directa alcanzó 5.009 millones. Esta última cifra y las líneas de mediación sumaron

7.530 millones de euros.

El balance también recogía 4.965 millones movilizados mediante la Línea de Avales Ucrania y 464 millones en operaciones de los instrumentos FIEM y CARI. Estas cantidades corresponden a mecanismos diferentes; no deben interpretarse como una única bolsa de préstamos disponible para cualquier empresa.

En materia de internacionalización, 1.357 millones de los préstamos de mediación y financiación directa se destinaron a proyectos internacionales. Ese importe forma parte de dichas modalidades y no debe sumarse otra vez al total.

1. Definir la necesidad antes de elegir el producto

El primer paso consiste en concretar qué necesita financiar la empresa. Una inversión que generará ingresos durante varios años plantea un calendario distinto al de una compra de existencias que se venderán en unos meses.

Mezclar ambas necesidades sin analizarlas puede dificultar el control de la tesorería. Por eso conviene separar el presupuesto del proyecto, los gastos de puesta en marcha y el circulante necesario hasta que la actividad alcance el ritmo previsto.

- **Inversión:** identifica los activos, su coste y el calendario de pagos a proveedores.
- **Circulante:** calcula el desfase entre compras, producción, ventas y cobros.
- **Crecimiento:** incorpora los gastos previos a la llegada de nuevos ingresos.
- **Margen de maniobra:** prepara un escenario con retrasos o ventas inferiores a las previstas.

2. El plazo debe acompañar a la generación de caja

La cuota asumible depende del dinero que el negocio puede destinar a devolver deuda después de atender sus obligaciones ordinarias. La facturación, por sí sola, no responde a esa pregunta: hay que considerar márgenes, cobros, impuestos, personal y pagos a proveedores.

Antes de aceptar una propuesta, resulta útil proyectar la tesorería mes a mes y comprobar qué ocurre si un cliente paga más tarde, la puesta en marcha se retrasa o los costes aumentan.

> **La pregunta clave es cuánto puede devolver tu empresa y en qué momento, manteniendo el margen necesario para operar.**

Una posible carencia debe valorarse dentro del conjunto de condiciones. Conviene conocer qué pagos se aplazan, qué costes se mantienen y cómo evolucionarán las cuotas cuando termine ese periodo. Cada propuesta debe revisarse con sus condiciones concretas.

3. Comparar el coste completo de la operación

El tipo de interés es una parte de la decisión. También influyen las comisiones, las garantías, los productos vinculados, las condiciones de amortización anticipada y las obligaciones de información que pueda asumir la empresa.

Dos ofertas con un interés parecido pueden tener un impacto diferente en la caja. Compararlas exige utilizar el mismo importe,

calendario y escenario de disposición, y revisar la documentación contractual antes de decidir.

También merece atención la flexibilidad. Si el proyecto se ejecutará por fases, interesa estudiar cómo se coordina la entrega del dinero con los hitos de inversión y qué ocurre si cambian los plazos previstos.

4. Presentar un proyecto que se pueda evaluar

Una solicitud bien preparada debe explicar el negocio de forma comprensible y respaldar las previsiones con información verificable. No basta con describir una oportunidad: hay que mostrar cómo se transforma en ingresos y capacidad de devolución.

- **Situación de partida:** cuentas recientes, evolución del negocio y posición de tesorería.
- **Destino de los fondos:** presupuesto desglosado, ofertas y calendario de ejecución.
- **Previsiones:** hipótesis de ventas, márgenes y gastos claramente justificadas.
- **Compromisos existentes:** deuda, vencimientos y garantías ya asumidas.
- **Aportación propia:** recursos que la empresa destinará al proyecto y liquidez que conservará.

La documentación concreta dependerá del instrumento y de la entidad que estudie la operación. Preparar esta información con antelación ayuda a detectar incoherencias y a responder con mayor agilidad a las preguntas del financiador.

5. Diversificar con una visión de

conjunto

Analizar distintas fuentes permite conocer alternativas y reducir la dependencia de una sola propuesta. Sin embargo, la combinación debe tener sentido para la empresa: cada nueva operación añade pagos, condiciones y compromisos que deben encajar en el plan financiero.

Antes de combinar recursos, conviene comprobar las reglas de cada instrumento, el destino permitido de los fondos y las posibles limitaciones de compatibilidad. La existencia de una línea pública no implica aprobación automática ni sustituye el análisis de solvencia y viabilidad.

El objetivo es construir una financiación suficiente, asumible y coherente con el proyecto. Pedir un importe sin haber calculado la necesidad puede dejar una inversión a medias o generar un endeudamiento innecesario.

Tres situaciones en las que anticiparse marca la diferencia

Una empresa industrial que incorpora maquinaria

Además del precio del equipo, debe calcular instalación, adaptación del espacio, formación y tiempo hasta alcanzar la producción prevista. El plan de financiación debe contemplar ese periodo de transición y los pagos de la actividad habitual.

Un negocio que consigue un pedido de mayor tamaño

El crecimiento puede exigir comprar materiales y pagar personal antes de cobrar al cliente. Una previsión de caja permite

identificar el momento de máxima necesidad y dimensionar los recursos para ejecutar el pedido.

Una compañía que prepara su expansión internacional

La apertura de mercado puede implicar gastos comerciales y operativos antes de consolidar ventas recurrentes. Conviene presupuestar esa fase y evaluar cómo afectarán los plazos de cobro al conjunto del negocio.

Estos ejemplos son ilustrativos y no implican que un proyecto reúna los requisitos de una línea de financiación concreta.

Del dato histórico a una decisión bien preparada

Las grandes cifras muestran la escala de la actividad financiera, pero cada empresa necesita responder a sus propias preguntas. ¿Qué inversión tiene sentido? ¿Qué recursos propios puede aportar? ¿Cuál es el plazo adecuado? ¿Qué capacidad de devolución conserva si el escenario empeora?

Responder antes de iniciar la búsqueda permite mantener una conversación más concreta con las entidades y valorar las propuestas con una visión de conjunto. La disponibilidad y las condiciones de los instrumentos deben verificarse en el momento de preparar la operación.

En Globalfinanzia te ayudamos a preparar el siguiente paso

Analizamos las necesidades de tu empresa, estudiamos alternativas de financiación y te acompañamos en la

preparación y presentación de la operación. Cada proyecto requiere una estructura adaptada a su actividad, sus plazos y su capacidad financiera.

¿Estás planificando una inversión, una ampliación o nuevas necesidades de circulante?

Hablemos: 931 051 566

GLOBALFINANZIA · Financiación empresarial con visión de futuro

Fuente de las cifras históricas: Capital-Riesgo.es, balance de actividad del ICO de 2023, publicado el 9 de febrero de 2024. Análisis editorial de Globalfinanzia. La concesión de financiación está sujeta a los requisitos y al análisis de cada entidad e instrumento.