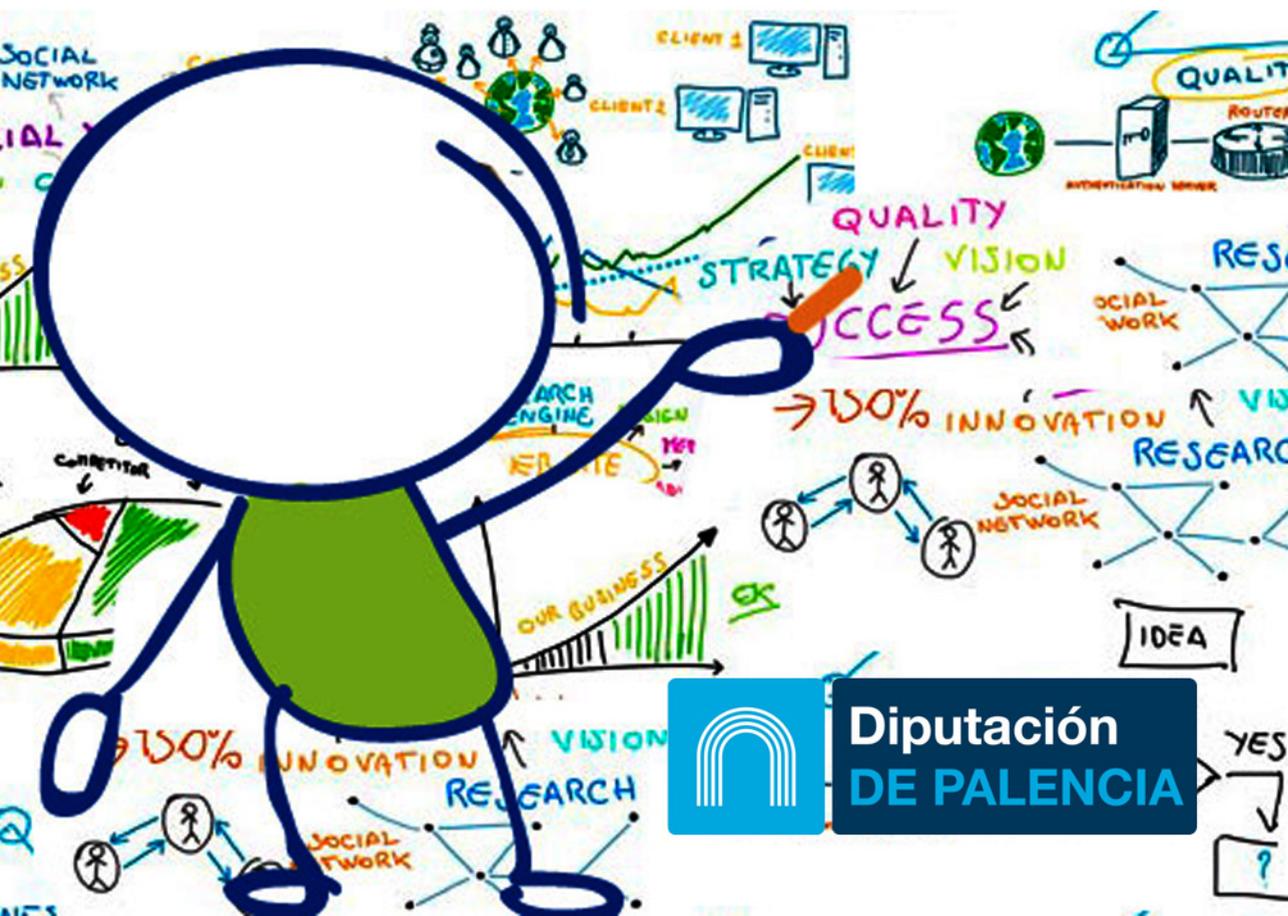




EMPRENDE y TRABAJA  
PALENCIA

# GUÍA DE INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN



Diputación  
DE PALENCIA





**2013**

---

## Financiación

---

### A

Apalancamiento financiero .....	9
Aportación propia.....	5
Autofinanciación .....	7

### B

Business Angels .....	14
Búsqueda de otros socios.....	6

### C

Capital riesgo .....	20
Crowdfunding .....	11

### E

El Confirming .....	36
El crédito comercial.....	33
El descuento comercial.....	29
El Factoring.....	34
El leasing.....	40
El leasing o arrendamiento financiero.....	42
El préstamo bancario.....	37
El renting .....	43

### F

FINANCIACION A MEDIO Y LARGO PLAZO ...	37
Financiación ADE .....	49
FINANCIACIÓN POR DEUDA.....	24
FINANCIACIÓN POR RECURSOS PROPIOS.....	5
FUENTES DE FINANCIACIÓN .....	4

### I

INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO).....	44
INTRODUCCIÓN .....	2

### L

LA BANCA PÚBLICA.....	44
LA FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO .....	29
La póliza de crédito.....	32
Línea Emprendedores (ENISA).....	52

### M

Microcréditos para emprendedores (Microbank) .....	50
---	----

### S

SUBVENCIONES .....	48
--------------------	----



## FINANCIACIÓN

### INTRODUCCIÓN

El Riesgo, la Organización, la Innovación, y el liderazgo son facetas que va a tener como protagonista a nuestros emprendedores independientemente de cuál sea su tamaño, sector, momento o características personales.

Es por ello que independientemente de las circunstancias de cada emprendedor, este deberá tratar de mitigar su riesgo, y para ello deberá estudiar la viabilidad de su idea así como va a materializarla. En concreto deberá estimar el importe de los fondos necesarios y el momento en el que los va a necesitar, así como hacer una previsión de las ventas que va a tener y el cash-flow que le posibilitará mantener el negocio a flote, gestionar su crecimiento además de tratar el tema de la amortización de sus inversiones y deudas.

Este estudio inicial no garantiza el éxito, pero si minimiza el riesgo, y servirá para presentarse ante las posibles fuentes de financiación de forma profesional aumentando las posibilidades de obtener el capital necesario.

Este estudio inicial debe ser una guía para el día a día del negocio, que servirá de herramienta para la gestión y la toma de decisiones analizando las desviaciones que surjan, permitiendo actuar de la forma más conveniente en cada momento para conseguir la misión y los objetivos del negocio.

## Financiación

---

En los siguientes puntos se muestra como se realizan los análisis financieros necesarios para el funcionamiento adecuado del negocio, así como las diferentes fuentes de financiación a las que puede acudir el emprendedor.

Por último decir señalar dos notas respecto a los emprendedores:

Por un lado, no se debe arriesgar todo el patrimonio en el proyecto y por otro debemos mantener una independencia económica suficiente durante los primeros años de vida del negocio.

### FUENTES DE FINANCIACIÓN

En la gran mayoría de las ocasiones la obtención de fondos es el principal problema con el que se encuentra el promotor del proyecto empresarial. Es importante conocer las fuentes de financiación disponibles para seleccionar las mejores opciones en cada momento.

La estructura financiera de una empresa dependerá de varios factores tales como la capacidad de generación de fondos y de beneficios del negocio, el periodo de recuperación de la inversión, la rentabilidad del negocio, la certidumbre en la obtención de los ingresos, el tipo de interés del momento, la capacidad de endeudamiento, si está en un momento de expansión o no.

Las fuentes de financiación pueden venir por tres vías: la financiación por recursos propios, por endeudamiento y por subvenciones.

Cuando se accede a las ayudas oficiales hay que tener en cuenta el momento en el que efectivamente llegarán (normalmente se reciben después de justificar la realización de la inversión que subvencionan, y en ocasiones después de haberla pagado), y también prever cómo se van a sustituir esos fondos si llegan más tarde o en menor cuantía de la esperada. La mejor opción puede ser realizar el plan de viabilidad sin tener en cuenta la subvención.

<b>FUENTES DE FINANCIACIÓN</b>
Financiación con recursos propios
Aportación propia
Búsqueda de otros socios
Sociedades de Capital Riesgo
Financiación con deuda
Banca comercial
Banca pública
Leasing Factoring
Financiación con subvenciones y ayudas

### FINANCIACIÓN POR RECURSOS PROPIOS

#### Aportación propia

El emprendedor debe plantearse en primer lugar la disponibilidad de fondos propios que tiene a la hora de enfrentarse a un proyecto empresarial.

Son distintos los factores que pueden hacer aconsejable una mayor o menor proporción de fondos propios respecto a los ajenos. En cualquier caso un determinado porcentaje de recursos no exigibles es necesario como seguridad para casos de desajustes temporales entre cobros y pagos.

#### Búsqueda de otros socios

Cuando no se dispone de fondos propios suficientes para emprender la aventura empresarial, y la capacidad de endeudamiento no permite cubrir las necesidades financieras, se puede pensar en la opción de buscar otros socios que puedan interesarse por el proyecto. En estos casos no cabe solo la posibilidad de socios capitalistas sino también de socios trabajadores.

La mayoría de las veces la gente se asocia por miedo, otras veces, como medio de conseguir recursos que, a corto plazo, salen gratis, pero que a largo plazo son los más caros de todos. emprender implica cierta soledad, es conveniente asociarse solo cuando los recursos no se pueden conseguir de otra manera.

Por otro lado el criterio para escoger socios debe ser la honradez y los valores alineados con los del socio.

Si finalmente se va asociar lo primero que debe de hacer es pactar como se podrán desvincular del negocio. El modo más justo de separarse revela el modo más justo de asociarse. No invente cosas raras a la hora de decidir qué porcentaje tendrá cada socio. Los activos y el dinero entregados a la empresa han de valorarse por su precio justo y se convierten en acciones. El trabajo se remunera con sueldo, a poder ser, de mercado. El resto de activos que se cedan a la empresa por parte de algún socio y que no se valoren como acciones deben alquilarse o dejarse a deber.

Otro problema que se plantea en las PYMES, y que puede solucionarse de esta misma manera, es la posibilidad de que alguien del personal pueda sentir la tentación de abandonar la empresa, creando otra con la misma actividad y hacernos la competencia.

### Autofinanciación

La financiación interna es la capacidad que tiene una empresa para generar recursos financieros propios que le permitan mantener y aumentar sus inversiones sin necesidad de recurrir a terceras personas. La financiación interna señala dos tipos de autofinanciación: de mantenimiento (mantener inversiones) y enriquecimiento (aumentar inversiones).

La cuantificación de esa capacidad viene dada por el flujo de caja (cash flow), que se calcula restando al resultado obtenido (una vez realizado el pago de impuestos) de la

## Financiación

---

empresa y las amortizaciones practicadas durante el período, los beneficios que se hayan distribuido entre los propietarios de la empresa.

### Ventajas

Da a la empresa gran autonomía y libertad de acción, ya que no hay dependencia de agentes externos para realizar sus inversiones.

No genera gastos financieros, ya que no es preciso pagar tasa de interés.

En las pequeñas y medianas empresas es la mejor y a veces la única de conseguir financiación a largo plazo.

### Inconvenientes

Posibilita inversiones de muy baja rentabilidad. Al no haber gastos financieros, el análisis de las inversiones puede hacerse menos riguroso.

Reduce los dividendos de los accionistas, por lo que la cotización de la empresa desciende.

Desde el punto de vista estrictamente económico, solamente se debe recurrir a la autofinanciación cuando el rendimiento esperado por la inversión, a que se aplica, es superior al coste de oportunidad de los fondos aplicados.

## Cálculo de la autofinanciación

Una empresa presenta los siguientes datos después del último ejercicio:

Beneficios netos:	60.000 €
Fondos de amortización del ejercicio:	25.000 €
Provisiones:	3.000 €
Reserva legal:	10% del beneficio
Reserva estatutaria:	25% de la reserva legal

Calculamos la autofinanciación de la empresa para el ejercicio mencionado, determinando el porcentaje que corresponde a la autofinanciación de mantenimiento y a la de enriquecimiento.

Cálculo del flujo de caja = Beneficio neto + amortizaciones + provisiones =  $60.000 + 25.000 + 3.000 = 88.000$  €

Cálculo del beneficio a distribuir entre los propietarios

Beneficio a distribuir = Beneficio neto – Reservas =  $60.000 - 6.000 - 1.500 = 52.500$  €

Reserva legal =  $10\% \times 60.000 = 6.000$  €

Reserva estatutaria =  $25\% \times 6.000 = 1.500$  €

Autofinanciación = Flujo de caja – Beneficio a distribuir =  $88.000 - 52.500 = 35.500$  €

## Financiación

---

### Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente.

#### Ejemplo:

Si queremos realizar una operación en bolsa, y nos gastamos 1.000.000 € en acciones y al cabo de un año las acciones valen 1.500.000 € y las vendemos habremos obtenido una rentabilidad del 50%.

Ahora imaginemos que en vez de gastarnos 1.000.000 € nos gastamos 200.000 € y el resto lo obtenemos solicitando un crédito a un banco por 800.000 € que nos lo concede a un tipo de interés del 10%. Para calcular la rentabilidad, primero tenemos que pagar los intereses que serían de 80.000 € y el principal del préstamo que son los 800.000 € y si además restamos lo que hemos puesto nosotros (200.000 €). El resultado es que hemos ganado 420.000 €. Aunque la cifra ganada es un poco inferior al caso anterior, como lo que nosotros pusimos fue de 200.000 y las ganancias son de 420.000 €, la rentabilidad es del 210%.

Si ahora suponemos que en vez de aumentar de valor, al cabo de un año las acciones valen 900.000 € en el primer caso perderíamos 100.000 € mientras que en el segundo perderíamos los 100.000 más los 80.000 € correspondientes a los intereses. Con lo

cual en el primer caso las pérdidas serían del 10%, mientras que en el segundo serían del 90%

El apalancamiento se suele definir como la proporción entre capital propio y crédito. En nuestro caso 1:4

### Crowdfunding

“Crowdfunding”, financiación en masa, micromecenazgo, financiación directa, cualquiera de estos términos sirve para describir un mismo objetivo. Ser el artífice de que un proyecto cultural salga adelante a través de una participación minúscula en un proyecto masivo.

El público, convertido en mecenas, recibe recompensas exclusivas a cambio de sus aportaciones.

El modelo inicial de “crowdfunding” pasaba por dar al “inversor” algo a cambio de su inversión que podría ser una copia del programa, el nombre en los créditos, etc.

La petición de inversión es finita en la cantidad que se puede pedir y en la duración de petición de inversión, y solamente si se ha conseguido como mínimo llegar a la petición mínima de inversión, será transferida al proyecto financiado los fondos colectados, caso contrario, no se cobrará de los potenciales inversores.

## Financiación

---

En los últimos tiempos están apareciendo algunas plataformas de crowdfunding que prometen a sus inversores una participación de los resultados de la explotación del bien en que han invertido.

Algunas en España son:

- Participa.com
- Verkami
- Lanzanos
- Bbvasuma.com (para proyectos solidarios)

El 84% de los 50 proyectos más exitosos en kickstar no lograron cumplir su promesa más básica: la fecha de lanzamiento inicial. En CNN han seguido los pasos a estos proyectos y a pesar de que han recibido un total de 40,3 millones de dólares, el 84% se retrasó y 16 de ellos aún no han logrado finalizar el producto o servicio.

En España tenemos Verkami fundada en diciembre de 2010 y que casi dos años después, han logrado más de 2 millones de euros en aportaciones y el 40% de los mecenas han financiado más de un proyecto. Su negocio pasa por cobrar el 2% de lo recaudado en cada uno de los proyectos.

El 73% de los proyectos presentados en España a través de Verkami, concluyó con éxito su campaña de financiación.

A tenor de los datos, los proyectos editoriales son los proyectos con la tasa de éxito más alta, con un 81,1%, seguidos de la música, 79,1% y las iniciativas sociales, de los que 3 de cada 4 concluyen con éxito.

Por comunidades vemos que 382 de los 727 proyectos culturales surgieron en Cataluña. De éstos, el 82,19% salió victorioso y obtuvo la financiación perseguida.

Le siguen Madrid con 115 proyectos presentados, el 73,91% de ellos con éxito; y la Comunidad Valenciana, con 79 y una tasa de éxito de casi el 75%.

En cuanto a la tasa de éxito, a la cabeza está Cataluña, con un 82,19% de éxito seguido de cerca de Aragón y Castilla y León, dos comunidades en las que 3 de los cuatro proyectos que acogieron acabaron recaudando el dinero solicitado.

En cuanto a la cantidad de dinero requerida, lo datos demuestran que los que presentaron un presupuesto más bajo son los que mayor tasa de fracaso registraron.

De los 417 proyectos con una cuantía menor de 2.500 euros, 220 de ellos lograron salir adelante, el 52,7%, frente a los 197 que no salieron, el 47,2%

A medida que aumenta la cantidad de dinero requerida, aumenta considerablemente la tasa de éxito. Por ejemplo, en proyectos entre 2.500 y 5.000 euros, el 96,3% de los presentados, 220, obtuvieron financiación. Una tasa de éxito muy similar a la que obtuvieron, los proyectos situados en la franja entre 5.000 y 10.000 euros, del 96,8%.

A partir de los 10.000 euros, los datos apuntan a que cuanto mayor es la cuantía del proyecto más posibilidades de éxito tiene. En concreto, la tasa de éxito en los 29 proyectos superiores a 10.000 euros es del 100%.

## Financiación

---

Los datos permiten afirmar que la cantidad de dinero requerida no siempre es determinante, sino que lo que hace que una campaña de “crowdfunding” funcione o no es la calidad de la idea. Eso sí, los datos reflejan que la inmensa mayoría de los proyectos, hasta el 96,3%, oscilaban entre los 2.500 euros y los 10.000 euros.

### Business Angels

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las empresas es conseguir financiación, debido a la fuerte restricción que existe para acceder a los créditos de los bancos. Sin embargo, existen diversas alternativas para conseguir el capital necesario para sacar adelante el negocio y, una de ellas, son los “Business Angels”.

Los “Business Angels” son inversores privados (una persona o grupo de personas) que invierten una parte de su patrimonio en una empresa con la intención de colaborar en su crecimiento. Se trata de un particular solvente que aporta capital inteligente al negocio de otro, es decir, ofrece financiación y apoyo a los emprendedores. Por ejemplo, compartiendo con ellos contactos, su experiencia y sus conocimientos del sector, para ayudar al desarrollo de las empresas en las que invierten.

### Tipos de “Business Angels”

La mayoría de los “Business Angels” valoran mucho el anonimato, aún así a partir de un estudio de la Facultad de León, se ha descubierto que se pueden clasificar a partir de dos variables.

1. En función de su nivel de actividad

- “Business Angels” operativos: Los “Business Angels” de este tipo suelen realizar más de una operación para conseguir un determinado volumen de inversiones.
- “Business Angels” pasivos: Se consideran pasivos aquellos que dedican bastante tiempo en estudiar proyecto inversión, pero no han realizado efectivamente ninguna inversión en capital.

### 2. En función de su rol dentro de la empresa

- “Business Angels” consultores: son directivos, ejecutivos o profesionales que quieren transmitir sus conocimientos a emprendedores aunque continúan con su actividad profesional. Este tipo de inversores no suelen aportar dinero, sino su experiencia.
- “Business Angels” trabajadores. Se trata de directivos que quieren dar un giro a su actividad profesional o prejubilados que todavía tienen fuerzas para trabajar. Muchos de ellos pretenden aportar un valor añadido a la empresa. En cuanto a su inversión suele situarse entre los 50.000 y 90.000 euros, el nivel más bajo dentro de esta clasificación.
- “Business Angels” empresariales. Los ejecutivos de empresa en activo o jubilados que se implican mucho en la actividad y la gestión de la empresa integran este tipo de “Business Angels”. En cuanto al importe oscila entre los 50.000 y 150.000 euros.
- “Business Angels” financieros. La intención de este tipo de inversores es obtener una futura rentabilidad sobre el capital que han aportado, que se sitúa entre los 150.000 y 300.000 euros.

Conseguir más de 100.000 euros de familiares y amigos es una misión un tanto imposible. Es por eso que existen figuras como estos ángeles de los negocios, protectores de ideas y proyectos, que invierten su dinero en negocios innovadores.

Aunque son una forma de financiación privada común entre los emprendedores y las “Startups”, lo cierto es que la mayoría prefiere permanecer en el anonimato, por lo que contactar con uno de ellos es complicado. Sin embargo, existen una serie de redes de “Business Angels” que facilitan su búsqueda.

A continuación mostramos algunas redes de “Business Angels”:

1. [ESBAN](#) (Red Española de “Business Angels”)

Esta red actúa como red de redes en España y a su vez, se considera como la primera red nacional en la EBAN (European Business Angels Network).

2. [AEBAN](#) (Asociación Española de “Business Angels”)

AEBAN es la Asociación Española de “Business Angels” Networks, una asociación sin ánimo de lucro, independiente y organizada democráticamente que asocia a las principales Redes de “Business Angels” que existen en España.

3. [EBAN](#) (European Business Angels Network)

La red europea EBAN está formada por más de 46 redes, representando a 21 países de los cuales España cuenta ya con cinco redes asociadas: dos en Cataluña (BANC y

XIP), dos en Galicia (BANG y UNIBAN) y una en Madrid (BANM), que veremos a continuación. Esta red cuenta con 250 redes de inversores informales en Europa y aproximadamente unos 20.000 “Business Angels”.

4. **ASBAN** (Asociación Red Asturiana de “Business Angels”)

Proyectos innovadores ligados al Principado de Asturias.

5. **BAC** (“Business Angels” Crecer +)

Para proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento del País Vasco.

6. **BAN Madrid**

Para proyectos de base tecnológica. Su media de inversión oscila entre los 150.000 y 300.000 euros.

7. **BANC** (“Business Angels” Network de Catalunya)

Especializados en el retail. El importe va en función del proyecto.

8. **BANCAL** (Red de Inversores de Castilla y León)

Emprendedores con iniciativas nuevas o en vías de desarrollo de Castilla y León.

9. **BANG** (“Business Angels” Network Galicia)

Para proyectos emprendedores de Galicia.

10. **BCN “Business Angels”** (Cataluña)

## Financiación

---

La media de inversión se sitúa entre los 300.000 y los 1.500.000 euros. Se centran sobre todo en negocios de comercio electrónico y proyectos industriales internacionalizables.

### 11. [CVBAN](#) (Comunidad Valenciana)

Aunque trabajan muchos sectores, no participan en el inmobiliario o financiero.

### 12. [DAD](#) (Digital Assets Deployment)

Se centra en proyectos digitales, especialmente enfocados al móvil, la geolocalización y el comercio electrónico. La media de inversión se sitúa entre los 50.000 y los 250.000 euros.

### 13. [ESADE BAN](#)

Para proyectos nuevos o en formación de rápido crecimiento con una financiación superior a los 100.000 euros.

### 14. [GOBAN](#) (Red de "Business Angels" de Castilla la Mancha)

Su especialidad son los proyectos relacionados con la biotecnología y energías renovables. Cuenta con cuatro sedes.

### 15. [Grupo ITNet](#)

Grupo empresarial que invierte en compañías de ocio digital.

### 16. [Ideateca](#)

Promovida por Eneko Knorr, crean e invierten en proyectos de base tecnológica.

### 17. Inventa Internet

Grupo de empresas promotor del blog Loogic. Actúa como catalizador entre emprendedores de Internet e inversores.

### 18. Keiretsu Forum España

Se centra en proyectos de base tecnológica, con preferencia por el sector de la salud. La media de inversión oscila entre 300.000 y 500.000 euros.

### 19. Lleida “Business Angels”

Los proyectos deben estar vinculados a Lleida y que puedan necesitar una inversión superior a 40.000 euros.

### 20. Málaga “Business Angels”

Para proyectos empresariales donde el emprendedor haya invertido por lo menos el 25% del capital.

### 21. Red de Inversores Privados y Family Offices del IESE

El comercio electrónico y las plataformas web son los sectores en los que invierten una media de entre 150.000 y un millón.

### 22. InnoBAN

Red de inversores que ofrece servicios de financiación, asesoramiento y mentoring.

## Financiación

---

### 23. Red de “Business Angels” de Cádiz

“Business Angels” del área de Cádiz.

### 24. EIX Technova

Esta red se centra en proyectos tecnológicos.

### 25. SeedRocket

También para emprendedores con proyectos de base tecnológica.

### 26. Realiza “Business Angels”

Se trata de un inversor de referencia en los sectores estratégicos y con potencial de crecimiento, como son el marketing digital y la biotecnología aplicada a las ciencias de la salud.

## Capital riesgo

El Capital Riesgo se puede definir como la inversión en acciones o participaciones, con carácter temporal y generalmente minoritaria, para apoyar a la empresa en su inicio, o en cualquier otro momento de crecimiento a lo largo de su vida económica.

Supone la aportación de recursos financieros y en algunos casos de directivos a pequeñas y medianas empresas, generalmente con un enfoque innovador y con un alto potencial de valor añadido. El objetivo de la compañía de capital riesgo es la obtención de

plusvalías en el momento de la desinversión provenientes del aumento de valor de la empresa.

La empresa participada obtiene una importante aportación financiera que ayudará a llevar a cabo el proyecto de inversión.

Las fórmulas por desinversión posibles pueden ser:

Recompra de la participación por parte del accionista mayoritario.

Compra de la participación por un tercero, admitido como tal de mutuo acuerdo por las partes.

No exigen garantías personales al emprendedor al que prestan apoyo, pero si un proyecto bien presentado y un equipo directivo competente.

En función del grado de desarrollo del proyecto que se financia, se puede hablar de distintos tipos de operaciones:

- **Capital semilla:** Invierte en el desarrollo de un proyecto nuevo desde la fase del estudio previo de mercado, es decir, antes de la constitución de la empresa.
- **Capital de arranque:** Invierte en empresas recién creadas.
- **Capital desarrollo:** Invierte en empresas que ya tienen un cierto rodaje, pero que quieren poner en marcha planes de crecimiento o de diversificación.

- **Sucesión:** Una entidad de capital riesgo puede entrar en el capital de una empresa para permitir la salida de un accionista. Este es un caso común en las empresas familiares, como parte de la estrategia para garantizar que la firma sobreviva a sus creadores.

Las condiciones que imponga el capital riesgo serán más duras cuanto más temprana sea la etapa de desarrollo de la empresa, dado que el riesgo que asume es mayor. En cualquier caso, la entidad querrá analizar a fondo su plan de negocios para conocer las perspectivas de crecimiento de la empresa, la capacidad de gestión de sus directivos y en definitiva, la rentabilidad que podrá obtener de la operación. El proceso de negociación puede durar meses y al final, el acuerdo se debe plasmar en un documento que incluya los siguientes elementos básicos:

- La estructura financiera elegida, en función de las necesidades de la empresa y de los objetivos de rentabilidad de la entidad de capital riesgo.
- La valoración de la empresa.
- Las obligaciones y derechos de cada una de las partes durante todo el periodo que dure la participación.

Desde el punto de vista del empresario, debe analizarse detenidamente una serie de aspectos claves de la relación con una entidad de capital riesgo:

- Si se trata de una entidad independiente o ligada a otra institución, por ejemplo, un banco.

- Si es o no un inversor especializado en determinadas actividades o sectores.
- Que historial tiene y de qué equipo de especialistas dispone.
- Qué porcentaje de las acciones está dispuesto a asumir: en muchas ocasiones, la entrada de una compañía inversora puede suponer la pérdida del control directo sobre la empresa por parte de los antiguos socios.
- Si va a tomar un papel activo en la gestión de la empresa y, si es así, como se va articular su participación en la toma de decisiones.

Además de algunas sociedades de capital privado, existen algunas iniciativas del sector público.

**En Castilla y León** una de las principales líneas de actuación de ADE Financiación es el área de Capital Riesgo.

El objetivo de esta área es movilizar recursos públicos y privados que favorezcan el desarrollo de proyectos empresariales en Castilla y León.

### **Beneficiarios**

Empresas vinculadas con Castilla y León por su instalación y/o domiciliación en la Comunidad Autónoma.

### **Sectores**

Sin limitación sectorial, salvo los proyectos relacionados con el transporte y los sectores financieros e inmobiliarios.

### **Participación**

Siempre de manera minoritaria respecto al resto de socios.

### **Criterios de inversiones**

- Proyectos, viables técnica y económicamente.
- Rentabilidad de la inversión
- Proyectos en cualquier fase de desarrollo: emprendedores, crecimiento o consolidación de empresa.
- Plan estratégico y de negocio sólido
- Estructura patrimonial y situación financiera de la empresa.
- Capacidades técnicas de gestión y de mercado contrastadas del equipo directivo que le permitan afrontar con grades probabilidades de éxito el proyecto.
- Capacidad de creación de empleo, directo o indirecto, a largo plazo.

## FINANCIACIÓN POR DEUDA

### Cómo presentarse ante las entidades financieras

En los siguientes puntos vamos a estudiar las diferentes fuentes de financiación ajena las que puede acceder un emprendedor, sea cual sea la fuente elegida el emprendedor deberá tener en cuenta seguir los siguientes pasos:

- Realizar un estudio serio del proyecto que quiere realizar: cuánto dinero puede poner, cuanto necesita que le dejen, y como espera devolverlo.
- Plantear diferentes escenarios realistas, que demuestren a los inversores que recuperaran su dinero.
- Tener claro para que necesita el dinero: QUE QUIERE FINANCIAR.

- Llevar bien preparada la presentación del proyecto, aportar toda la documentación necesaria, y aclarar cualquier duda o pregunta a los posibles inversores
- Mostrarse entusiasta y seguro de si mismo. Si el emprendedor no cree en el negocio nadie lo hará.

Cuando acude a un banco o una sociedad de capital riesgo debe pensar en ellos como un socio y saber que estos guiarán su decisión de conceder o no financiación a un negocio evaluando el modelo de las 5 Cs: **Carácter, Capacidad, Capital, Colateral y Condiciones**.

Para evaluar estas Cs se estudia los balances y cuentas de resultados aportados así como el plan de negocio diseñado, revisando ratios claves, rotaciones, sector, ventajas competitivas, riesgos, compromiso, etc.

Las dos primeras Cs: Carácter y Capacidad, son muy intuitivas en los casos de los emprendedores, debido a que no tiene un historial empresarial que les respalden deberán, poner en valor su historial personal con las entidades financieras, su trayectoria profesional, sus conocimientos y todo aquello que considere le pueda resultar atractivo al encargado de recibir su petición de financiación. Muchas veces es interesante contactar de inicio con aquella entidad financiera con la venimos trabajando a nivel particular, debido a que el responsable de esta le vea como un cliente y seguramente tenga más motivos para confiar en el emprendedor y se sienta obligado por la relación preexistente.

## Financiación

---

Por otro lado el Capital que aporte el emprendedor, refleja el compromiso de este con su idea, un socio externo quiere que el emprendedor haya comprometido todos sus activos disponibles, lo que indica que realmente cree en el negocio y que trabajar todo lo necesario para garantizar el éxito, no importa tanto el volumen como que de la imagen de estar totalmente comprometido con su empresa.

La garantía colateral que exigen los bancos a la hora de conceder una préstamo a largo plazo, pueden ser reales o personales, estas últimas son las más peligrosas y vinculan todo el patrimonio del emprendedor a la devolución de la deuda, independientemente de la forma mercantil escogida por el emprendedor.

### Información que analizan los bancos

La información que analizan las entidades financieras para dictaminar la viabilidad o no de una operación crediticia, se estructura de la siguiente manera:

- Información externa
- Información interna
- Información proporcionada por el cliente

### Información externa

- Filtros de morosidad (RAI, ASNEF, CIRBE)
- Datos de organismos oficiales (registro mercantil, propiedad y datos judiciales)
- Información comercial (clientes, proveedores y competencia)

- Informes de profesionales independientes (consultores y auditores de cuentas)
- Organismos de información independientes (agencias del tipo INFORMA, ASESOR, etc)
- Datos de prensa (suelen ser más útiles en los análisis a empresas)
- Informes de otros bancos o entidades financieras que ya operan con el cliente y tengan un conocimiento previo de él.
- Consulta de ratios sectoriales del sector al que pertenece la empresa a analizar (INFORMA)

### Información interna

- Extraída de la propia entidad de crédito que va a estudiar la operación crediticia cuando el cliente es recurrente.
- Es accesible mediante operaciones informáticas en las que aparecen datos sobre antecedentes operativos y vinculaciones del cliente con la entidad.

### Información proporcionada por el cliente particular

- Datos identificativos (DNI, CIF, pasaporte, etc.).
- Declaración de la renta
- Nóminas
- Contrato laboral
- Declaración de bienes
- Declaración de patrimonio
- Escritura de bienes inmuebles
- Notas simples

## Financiación

---

- Tasaciones de sus bienes inmuebles
- Recibos de préstamos de otras entidades financieras
- Pool bancario
- Factura pro forma (en el caso de que el bien a adquirir lleve factura)
- Contratos de alquiler (en su caso)
- Sentencia de separación o divorcio
- Datos de avalistas o fiadores (en su caso)
- Declaración anual del Impuesto sobre el Valor Añadido
- Impuesto de Actividades Económicas

### Expediente mínimo

Es la documentación mínima que debe existir en un expediente de concesión de operación de activo (préstamos, créditos)

### Autónomos y profesionales liberales

- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
- Verificaciones registrales (actualizadas)
- Declaración de bienes del cliente
- Verificación de los diversos filtros y depuraciones de que dispone la entidad financiera (RAI, ASNEF, etc)
- Impuesto sobre el Patrimonio (del último ejercicio), en el caso de que el cliente esté obligado a presentarlo.
- Posiciones del cliente en la entidad financiera, tanto de activo como de pasivo.

### Pequeños negocios

- Balances inscritos en el registro mercantil
- Balances internos de la empresa o balances de gestión (no están auditados ni inscritos en el registro mercantil, son los que utiliza la empresa para su consumo interno, suelen decir la verdad de la situación de la empresa ya que si no se estaría engañando a sí misma).
- Posiciones del cliente, tanto de activo como de pasivo
- Verificaciones registrales (actualizadas)
- Verificación de los diversos filtros y depuraciones de que dispone la entidad financiera (RAI, ASNEF, etc.)

También solicitarán cuando sea posible información adicional:

- Títulos de propiedades
- Impuesto sobre Sociedades de los tres últimos ejercicios.
- Declaración del impuesto sobre Valor Añadido.
- Información de los titulares que sirva para garantizar la operación DNI, IRPF, declaración de bienes personales, etc.).

### LA FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO

#### El descuento comercial

La operación de descuento comercial de letras es un préstamo que el banco hace al cedente de la letra, pero siempre con la cláusula. "salvo buen fin". Es decir, que si el librado

no atiende al pago de la misma cuando el banco se la presente, éste volverá a cargarnos en la cuenta el importe que nos habría anticipado más los gastos de devolución.



1. Entrega del producto / servicio
2. Efecto comercial
3. Cesión del efecto
4. Anticipo (descuento)
5. entrega del efecto
6. Cobro

Es necesario solicitar al banco una "línea de descuento", es decir, la posibilidad de negociar letras y el límite máximo de negociación.

La entidad crediticia demandará la información siguiente:

- Análisis de la operación propiamente dicha: cancelación, capital...
- Análisis del carácter del solicitante y de su negocio.

- Carta con una descripción concisa y completa de las características operativas del negocio.
- Estados de cuentas anuales: balances de situación y cuentas de pérdidas y ganancias, de los 3 últimos ejercicios.
- Declaraciones fiscales de los 3 últimos ejercicios. Tales como declaraciones de IVA o IS.
- Otras fuentes de información: Registro Mercantil, proveedores y clientes, registro de letras impagadas, agencias de información especializada.

### Coste del descuento de un efecto comercial

El librado de una letra de cambio aceptada a 90 días por una cantidad de **9.000 €** necesita liquidez 50 días antes de la fecha de vencimiento del efecto. Acude a un banco a descontar la letra y le ofrecen las siguientes condiciones:

- Interés anual: 8%
- Comisión: 0,07% sobre el nominal
- Gastos de negociación: 13 €

#### ¿Cuál es el coste de la financiación?

Con la ayuda del descuento simple:

$$d = C \times i \times \frac{n}{36.000} = 9.000 \times 8\% \times \frac{50}{36.000} = 100 \text{ €}$$

Siendo:

## Financiación

---

d = descuento

C= cantidad nominal de la letra

i = tanto por ciento de interés anual

n = número de días para el vencimiento

Ahora hay que calcular la comisión y el coste total de la negociación:

$$\text{comisión} = C \times \frac{tc}{100} = 9.000 \times \frac{0,7}{100} = 63 \text{ €}$$

Siendo tc el tipo de comisión.

Coste total de la negociación = descuento + comisión + gastos = 100 + 63 + 13 = 176 €

Por tanto el banco ingresará en la cuenta del librador 9.000 – 176 = **8.844 €**

## La póliza de crédito

Contrato en virtud del cual el banco pone el dinero a disposición del prestatario hasta un límite señalado y por un plazo determinado, liquidando periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas y las comisiones que precedan y obligándose el beneficiario a devolver el principal a su vencimiento.

El control de la operación se realiza a través de una c/c que se abre a la empresa cuyos movimientos permiten la liquidación de intereses.

Los contratos de crédito se documentan en pólizas, de 6 meses o un año de duración. Estas han de ser intervenidas por corredores de comercio y notarios, pues de dicha intervención se deriva su fuerza ejecutiva.

En los créditos, el beneficiario no retira el importe que le han concedido de una vez y al principio, como se hace en los préstamos; lo que obtiene es la posibilidad de disponer del crédito hasta el límite señalado por la entidad que lo concede. En los créditos distinguiremos tres conceptos:

- Crédito límite: cantidad que fija el techo de disponibilidad.
- Crédito dispuesto: cantidad que se ha utilizado y que irá aumentando a medida que se va disponiendo de la cantidad concedida; es por este saldo por el que habrá que pagar intereses.
- Crédito disponible, cantidad que queda por disponer del límite; irá disminuyendo a medida que aumente la cantidad dispuesta.

Esta forma de financiación es muy útil cuando los recursos no van a utilizarse de una sola vez, sino espaciados en el tiempo, ya que sólo se paga intereses sobre el importe dispuesto; por el disponible no dispuesto, las entidades suelen cobrar una pequeña comisión.

### El crédito comercial

Es la financiación que nos facilitan los proveedores, permitiéndonos que paguemos nuestras compras en fecha posterior a la fecha de compra.

Es de uso muy extendido que las empresas compren a crédito y vendan a crédito. El período de financiación que nos conceden los proveedores afecta a cálculo del período medio de maduración (como se ha visto anteriormente).

## Financiación

---

Normalmente es una financiación sin coste, aunque a veces, solicitando a los proveedores el pago aplazado podemos perder descuentos por pronto pago, ese sería el coste que tendríamos que soportar.

Es necesario llevar una buena gestión del capital circulante para sincronizar perfectamente los períodos de cobro de nuestras ventas con los períodos de pago de nuestras compras; pues podríamos llegar a una falta de liquidez. También es importante tener un fondo de maniobra que amortigüe estos desfases.

### El Factoring

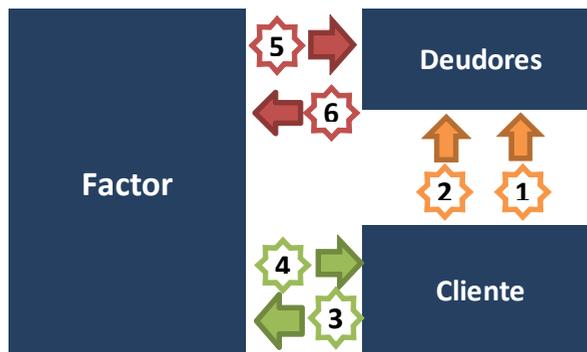
Es un contrato por el que una empresa encomienda el cobro de sus facturas y efectos que tienen sobre sus clientes a otra empresa llamada sociedad factor, convirtiendo las ventas a c/p en ventas al contado. La sociedad factor asume el riesgo de insolvencia de dichas deudas.

#### Ventajas:

- Se evitan los trabajos administrativos que comportan los cobros.
- Se obtiene liquidez inmediatamente.
- Las sociedades de factoring compran las facturas, efectos, etc. Así que el riesgo de impago se traspaasa (a diferencia del descuento).

**Inconvenientes:**

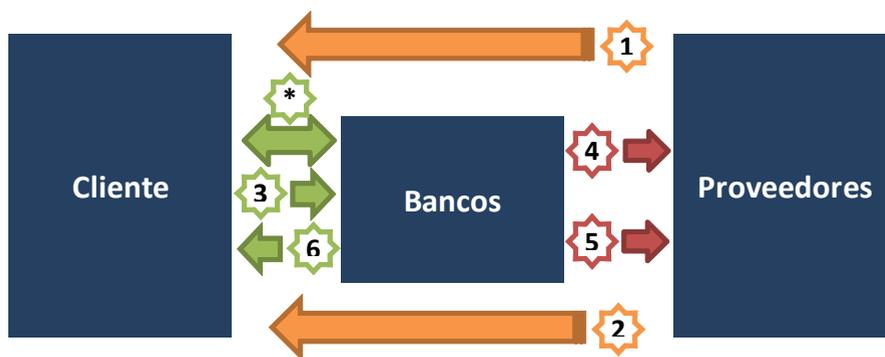
- El principal inconveniente es su elevado coste.
- La sociedad de factoring suele exigir el cumplimiento del principio de globalidad, en virtud del cual se ha de hacer cargo de todas las facturas de la empresa y no sólo de una parte de ellas. La razón es que de otro modo se arriesgaría a que sus clientes le vendan sólo las incobrables o difíciles de cobrar, además la sociedad factor puede no aceptar deudas de clientes que considere de difícil cobro.



1. Emisión de facturas
2. Entrega de bienes / servicios
3. Remesa de facturas
4. Anticipo de efectivo
5. Gestión de facturas
6. Cobro

### El Confirming

Con este servicio, el banco se ocupa de la gestión de los pagos a los proveedores de una empresa, lo que para ésta supone un ahorro de costes administrativos. Además, por medio del confirming, la empresa puede ofrecer a sus proveedores la posibilidad de cobrar sus facturas de inmediato, mientras mantiene sus plazos habituales de pago.



\* Firma del contrato de Confirming

1. Entrega producto / servicio
2. Emisión de factura
3. Confirmación de facturas
4. Comunicación de la confirmación
5. Anticipo o pago a vencimiento
6. Cargo a cuenta a vencimiento

### El préstamo bancario

Cuando la empresa se encuentra con insuficiencia de liquidez como consecuencia de la composición y la estructura de los créditos comerciales y de su activo circulante, en general, puede acudir a préstamos bancarios a c/p. Si estos se emplean por insuficiencia del fondo de maniobra, han de utilizarse como solución intermedia y de prefinanciación hasta lograr que dicho fondo alcance su nivel adecuado óptimo. En general, los bancos comerciales son los agentes principales en la financiación a c/p y m/p.

## FINANCIACION A MEDIO Y LARGO PLAZO

### Los préstamos a medio y largo plazo

Constituyen una operación regulada por contrato, por la cual la entidad financiera entrega dinero al prestatario que habrá de devolver el principal al vencimiento y pagar los intereses y comisiones acordados.

El préstamo se diferencia del crédito en que el prestatario dispone de los recursos de una sola vez. Los préstamos pueden formalizarse en póliza o en efecto.

Normalmente los tipos asociables a los créditos son superiores a los préstamos debido a la mayor flexibilidad de utilización.

El crédito a medio y largo plazo en España es concedido por las siguientes instituciones:

- Los bancos institucionales o de negocios (banca privada).

## Financiación

---

- La banca comercial en su condición de banca mixta (banca privada)..
- Las cajas de ahorro.
- La banca oficial (Banco de crédito industrial, Banco de Crédito Agrícola,, Banco hipotecario de España)
- Otras instituciones financieras (cooperativas de crédito, sociedades financieras...)

### Clases:

Según el tipo de garantía:

- **Préstamos con garantía personal:**

No se exige la entrega de bienes concretos para garantizar la operación. El que solicita el préstamo responde con todo su patrimonio a su devolución y a la de los intereses. Los bancos procuran no utilizar este sistema de garantías más que en operaciones de menor cuantía y con clientes de reconocida solvencia, ya que el riesgo que asume es importante.

- **Préstamos con garantía real:**

Se establece un derecho real de garantía sobre un bien concreto que queda afecto a la devolución de la deuda. Cuando son bienes inmuebles los que se incorporan con garantía de cumplimiento se denominan préstamos con garantía hipotecaria., mientras que si es cualquier otro bien sobre el que se establecen los derechos reales se llaman préstamos con

garantía prendaria. A su vez estos últimos pueden ser con desplazamiento o sin desplazamiento según que se obligue a depositar el bien en algún lugar concreto o no.

### ■ La evaluación scoring:

Actualmente las entidades financieras utilizan con sus clientes un sistema de evaluación de riesgos, llamado scoring, que les permite de una manera más o menos objetiva, autorizar o denegar las solicitudes de préstamos con la rapidez que requiere el volumen de movimientos existentes en la banca actual, se usa preferentemente para bienes de consumo de cuantías no demasiado elevadas y con amortizaciones a corto y medio plazo.

El método consiste en conceder una serie de puntuaciones a la solicitud, según las diferentes características que concurren en el solicitante. Se tabula con arreglo a unos criterios previos, la profesión, la edad, el estado civil, las obligaciones económicas etc. Todo ello permite obtener una puntuación scoring que resulta de gran ayuda para tomar decisiones.

Una línea interesante es la existencia de créditos destinados a emprendedores y micro-créditos de diferentes entidades normalmente Cajas de Ahorro, aunque actualmente con el avance en los temas de responsabilidad social otras entidades de la banca privada han desarrollado líneas especiales para emprendedores. Por ello antes de acudir a ninguna entidad deberíamos recabar información de quien esta ofreciendo estos préstamos, pues al tratarse de una medida comprometida en sus memorias, debe resultar más fácil obtener financiación.

### El leasing

El leasing se desarrolló en el mundo occidental en la década de los 50 y 60.

Es un arrendamiento financiero con opción de compra. Es decir, una sociedad leasing pone a disposición de la empresa que lo contrate un elemento, cobrando una cuota periódica.

#### Clases:

**Leasing financiero:** es el contrato de arrendamiento financiero por excelencia. En él existe una opción de compra.

**El leasing operativo:** es un contrato revocable, a voluntad del arrendatario, previo aviso comunicado al arrendador. El riesgo de obsolescencia es soportado por el arrendador y que se asemeja a un simple alquiler.

En el leasing operativo el arrendatario suele ser una institución financiera o una sociedad filial de un banco. En el leasing operativo suele ser un fabricante un distribuidor o un importador de bienes de equipo. Las sociedades que practican el leasing operativo adquieren material de tipo estándar que sea fácilmente colocado entre otros cuando es devuelto (ordenadores, fotocopiadoras...).

La duración del leasing financiero esta entre 3 y 8 años para bienes muebles y entre 20 y 30 para inmuebles.

### Características del leasing financiero

- Durante el período del contrato no se puede rescindir por ninguna de las partes.
- La empresa arrendataria tiene que pagar unas cuotas a la empresa de leasing.
- Al terminar el contrato la empresa cliente puede:
  - Rescindir el contrato y devolver a la empresa el equipo ya viejo.
  - Comprar la máquina a un precio ya prefijado pagando el valor residual.
- Durante toda la operación el cliente no adquiere la propiedad del bien aunque sí su uso o disfrute, Aunque el Plan General Contable establece unas presunciones por las que se puede calificar como compra e incluirlo en el activo material a efectos del balance de la empresa arrendataria.

### Ventajas

- No se invierten cuantiosos recursos financieros pues se sustituye la compra por el alquiler. Por tanto, permite una expansión de la empresa.
- Los alquileres pueden ser perfectamente satisfechos con los resultados generados por la explotación del activo.
- El riesgo de obsolescencia es trasladado a la empresa arrendadora (caso del leasing operativo)
- El canon anual por leasing es deducible en su totalidad de la base imponible del impuesto de sociedades, con un límite: el duplo del coeficiente de amortización

## Financiación

---

marcado en las tablas fiscales de amortización. Por tanto, la deducción es mayor que en los préstamos.

### Inconvenientes

- Su elevado coste: normalmente incluye la amortización del elemento patrimonial, el interés del capital invertido los gastos de administración, y una prima de riesgo.

### Emisión de acciones y obligaciones

Por lo general esta fuente de financiación no es accesible a las empresas de nuevo cuño.

### El leasing o arrendamiento financiero

Permite financiar la adquisición de un bien al 100% de su precio. No exige hacer ningún desembolso inicial.

El leasing, también conocido como arrendamiento financiero, es un instrumento financiero, destinado a empresas, que facilita el acceso a bienes de inversión mobiliarios e inmobiliarios. Mediante un contrato de leasing, se dispone del bien objeto del contrato en régimen de alquiler, pagando una cuota mensual, y existiendo a la finalización del contrato una opción de compra a cambio de un valor residual prefijado de antemano.

Un requisito para acceder al leasing es que los bienes objeto del contrato estén afectos a fines empresariales o profesionales.

Hay diferentes modalidades de leasing, pero el más habitual en España es el financiero en el que la entidad de leasing se compromete a la entrega del bien, pero no a su mantenimiento y reparación.

### El renting

Es un contrato mercantil bilateral por el que una de las partes, la sociedad de renting, se obliga a ceder a otra, el arrendatario, el uso de un bien por un tiempo determinado, a cambio del pago de una renta periódica.

El pago, de la renta incluye el derecho al uso del equipo, el mantenimiento del mismo y un seguro que cubre los posibles siniestros del equipo. La empresa de renting abre un espacio entre fabricante / proveedor y el cliente final gracias a los descuentos y economías de escala que logra con su intermediación.

Las **ventajas** que experimenta el cliente son de varios tipos:

### Económicas

- Posibilidad de disfrutar del bien sin realizar un desembolso ni una inversión. NO inmoviliza recursos de la empresa en bienes que necesitan continua renovación.
- Permite una mejor adaptación a la evolución tecnológica de los equipos existentes en el mercado, o a la evolución de la propia empresa.

## Financiación

---

### Contables

- Los bienes en renting no se incorporan al inmovilizado de la empresa, aligerando el balance de la sociedad.
- Una operación de renting tiene una administración muy sencilla.
- Disminuye el número de documentos (sólo una factura) y de proveedores.

### Fiscales

- El alquiler es gasto fiscalmente deducible.
- Evita cualquier controversia acerca de la amortización del equipo ya que no es propiedad del arrendatario.
- NO existe opción de compra a favor del arrendatario al término del contrato de arrendamiento.

## LA BANCA PÚBLICA

La Administración, a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO), pone a disposición de las PYMES una serie de medidas de apoyo financiero:

### INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)

El Instituto de Crédito Oficial es una entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía a través de la Secretaría de Estado de Economía, que tiene

naturaleza jurídica de entidad de crédito, y consideración de Agencia Financiera del Estado. El Instituto de Crédito Oficial pone a disposición de autónomos y empresas los programas de financiación del Fondo de Economía Sostenible y las Líneas ICO 2013 para mejorar la competitividad del tejido empresarial, impulsar la sostenibilidad medioambiental y contribuir a la normalización del sector de la vivienda.

Se tramitan a través de alguna de las entidades financieras con las que el ICO mantiene acuerdo.

### ICO Empresas y Emprendedores

- Financiación orientada a autónomos y empresas españolas.
- También pueden solicitar financiación con cargo a este producto, particulares y comunidades de propietarios exclusivamente para la rehabilitación de sus viviendas.
- La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las entidades de crédito.

### Condiciones

- **Importe máximo por cliente:** 10 millones de euros, en una o varias operaciones.
- **Conceptos financiables:**
  - Liquidez
  - Inversiones productivas dentro del territorio nacional:
    - Activos fijos productivos nuevos o de segunda mano (IVA incluido).

- Vehículos turismos, cuyo importe no supere los 30.000 euros más IVA.
  - Adquisición de empresas.
  - Hasta el 50% de gastos de circulante vinculados a la inversión.
  - Rehabilitación de viviendas.
- **Modalidad:** Préstamo/leasing para inversión y préstamo para Liquidez.
  - **Tipo de interés:** Fijo o Variable (EURIBOR 6 meses), más diferencial, incrementado con el margen establecido por la Entidad de Crédito según el plazo de amortización.
  - **Plazo de amortización y carencia:**
    - Si se financia 100% Liquidez: 1, 2 y 3 años con la posibilidad de 1 año de carencia.
    - Si se financia Inversión: 1, 2, 3, 5, 7, 10, 12, 15 y 20 años con hasta 2 años de carencia.
  - **Comisiones:** La Entidad de Crédito no pueden cobrar comisiones.
  - **Garantías:** La Entidad de Crédito podrá solicitar las garantías que estime oportunas salvo aval de SGR.

## TIPO DE INTERÉS

## Tipo de interés variable máximo (revisable semestralmente)

Plazo	Carencia	Nominal	TAE
1 año	Sin carencia	3.951	4.046
1 año	1 año de carencia	3.951	4.046
2 años	Sin carencia	5.901	6.072
2 años	1 año de carencia	5.901	6.072
3 años	Sin carencia	5.901	6.072
3 años	1 año de carencia	5.901	6.072
5 años	Sin carencia	7.001	7.224
5 años	1 año de carencia	7.001	7.224
7 años	Sin carencia	7.001	7.224
7 años	1 año de carencia	7.001	7.224
10 años	Sin carencia	7.201	7.434
10 años	1 año de carencia	7.201	7.434
12 años	Sin carencia	7.201	7.434
12 años	2 años de carencia	7.201	7.434
15 años	Sin carencia	7.201	7.434
15 años	2 años de carencia	7.201	7.434
20 años	Sin carencia	7.201	7.434
20 años	2 años de carencia	7.201	7.434

## Financiación

### Tipo de interés fijo máximo

Plazo	Carencia	Nominal	TAE
1 año	Sin carencia	4.022	4.062
1 año	1 año de carencia	4.122	4.164
2 años	Sin carencia	6.087	6.18
2 años	1 año de carencia	6.136	6.23
3 años	Sin carencia	6.187	6.283
3 años	1 año de carencia	6.222	6.319
5 años	Sin carencia	7.54	7.682
5 años	1 año de carencia	7.567	7.71
7 años	Sin carencia	7.809	7.961
7 años	1 año de carencia	7.83	7.983
10 años	Sin carencia	8.368	8.543
10 años	1 año de carencia	8.383	8.559
12 años	Sin carencia	8.57	8.754
12 años	2 años de carencia	8.609	8.794
15 años	Sin carencia	8.812	9.006
15 años	2 años de carencia	8.841	9.036
20 años	Sin carencia	9.068	9.274
20 años	2 años de carencia	9.086	9.292

### SUBVENCIONES Y AYUDAS

Por último vamos a hacer una referencia simple al tema de subvenciones. En los últimos años muchas empresas y emprendedores han hecho de alguna manera depender sus empresas o negocios de la obtención de subvenciones. El resultado ya lo conocemos.

A la hora de tratar la viabilidad de la empresa, ésta debe estar al margen de las subvenciones. Si una empresa es viable sin subvenciones puede tener futuro. Sin embargo, si para hacerla viable necesitamos de subvenciones podemos decir que está condenada al fracaso puesto que éstas además de no ser permanentes, presentan en ocasiones dificultades para su cumplimiento y cobro. Lo cual no significa que renunciemos a ellas si están a nuestro alcance.

Hay que estar atentos a los cambios que en los diferentes instrumentos se van presentando. No obstante, algunas de los que podemos encontrar son:

### Financiación ADE

#### Instrumentos financieros de apoyo a las empresas

##### ■ Programa de préstamos

- Programa de préstamos a la inversión: Financiación de inversiones y gastos en el contexto de desarrollo de las pymes, a través de proyectos elegibles.
- Programa de préstamos a la I+D+i: Ayudas reembolsables destinadas a financiar, mediante préstamos, la realización de proyectos y actividades de I+D+i, con la finalidad de crear un entorno financiero favorable a la innovación empresarial.

##### ■ Programa de prácticas

- Programa de prácticas en empresas: Subvenciones para la realización de prácticas no laborales en empresas y agrupaciones empresariales innovadoras con compromiso de contratación.

##### ■ Grandes proyectos

- Incentivos regionales: ayudas para proyectos de inversión superiores a 600.000€.

### ■ Otras formas de financiación

- Programa de bonificación de costes financieros: Bonificación de préstamos y pólizas de créditos avalados para la realización de proyectos de inversiones, I+D+i y capital circulante, para facilitar una financiación más adecuada, en coste y plazo, a las necesidades de los emprendedores, autónomos y Pymes.
- BANCAL- “Business Angels”: Para canalizar proyectos empresariales en la red de inversores privados de Castilla y León.
- Préstamo Participativo: Producto que liga la retribución del capital invertido con la evolución de la actividad de la empresa que recibe el préstamo.
- Avaluos: Instrumentos que favorecen el acceso a la financiación.

### Microcréditos para emprendedores (Microbank)

#### Organismo que lo promueve:

- La Caixa

#### Descripción:

#### Microcrédito emprendedores: Microcrédito financiero

#### Destinatarios:

- A emprendedores y autónomos con rentas anuales inferiores a 60.000 €.
- A microempresas (persona jurídica) que tengan menos de 10 empleados y con una facturación anual inferior a 500.000 €.

#### Objeto de la financiación:

- Inicio, consolidación o ampliación de negocio.

- Atender necesidades de circulante.

### Condiciones de financiación:

- Importe máximo por beneficiario: 25.000 €.
- Hasta el 100% del proyecto.
- Tipo de interés: fijo durante toda la vida de la operación
- Plazo de amortización:
- 5 años sin carencia o con hasta 6 meses de carencia incluidos.
- Circulante con un plazo máximo de 2 años.
- Sin garantía real

### Solicitud:

Es necesaria la presentación de un plan de empresa para analizar la viabilidad del proyecto

## Microcrédito emprendedores: Microcrédito social

### Destinatarios:

- A emprendedores que, por sus condiciones económicas y sociales, pueden tener dificultades de acceso a la financiación bancaria tradicional y que cuentan con el asesoramiento de una de las entidades colaboradoras de MicroBank.

### Objeto financiación:

- Proyectos de auto ocupación, pequeños negocios y microempresas.

### Condiciones de financiación:

- Importe máximo por beneficiario: 25.000 €.
- Hasta el 95% del proyecto.

## Financiación

---

- Tipo de interés: fijo durante toda la vida de la operación.
- Plazo de amortización: 5 años sin carencia o con hasta 6 meses de carencia incluidos.
- Sin garantía real.

### Solicitud:

- Para poder solicitar un microcrédito social hay que dirigirse previamente a una de las entidades colaboradoras de MicroBank.
- Es necesaria la presentación de un plan de empresa así como de un informe de viabilidad del proyecto empresarial emitido por una entidad colaboradora de MicroBank.

## Línea Emprendedores (ENISA)

### Organismo que lo promueve:

- ENISA - Empresa Nacional de Innovación, S.A.

### Descripción:

Dirigida a apoyar financieramente a pymes de reciente constitución, promovidas por emprendedores sin límite de edad, para que acometan las inversiones necesarias y lleven a cabo su proyecto.

### Condiciones

- Ser pyme con forma societaria constituida, como máximo, en los 24 meses anteriores a la solicitud.
- Actividad principal y domicilio social en el territorio nacional.
- Modelo de negocio innovador/novedoso.
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario o financiero.

- Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial.
- Aportaciones de capital por parte de los socios por un importe, como mínimo, igual a la cuantía del préstamo solicitado a ENISA.
- Estructura financiera equilibrada.
- Profesionalidad en la gestión.
- Viabilidad técnica y económica del proyecto empresarial.
- Cuentas depositadas en Registro Mercantil del último ejercicio cerrado.

### Características

- Préstamo participativo
- Importe del préstamo: Mínimo: 25.000 €, Máximo: 300.000 €. Para la determinación del importe se valorará, entre otros factores, el nivel de fondos propios y la estructura financiera de la empresa.
- El tipo de interés se aplicará en dos tramos: primer tramo: Euribor + un diferencial (a determinar) y segundo tramo: Interés variable máximo adicional (a determinar) en función de la rentabilidad financiera de la empresa.
- Comisión apertura: 0,5%
- Vencimiento: máximo 6 años, incluido el periodo de carencia.
- Carencia del principal: máximo 2 años.
- Comisión amortización anticipada: equivalente al importe que la cantidad amortizada anticipadamente hubiese devengado en concepto de segundo tramo de intereses si se hubiese amortizado en los términos previstos inicialmente.
- Comisión de vencimiento anticipado por cambio en el accionariado: equivalente al importe que el saldo por principal vivo del préstamo, en el momento de vencimiento anticipado, hubiese devengado en concepto de segundo tramo de intereses si el préstamo se hubiese amortizado en los términos previstos inicialmente.
- Amortización trimestral de intereses y principal.
- Sin garantía

## Financiación

---

Más información: ENISA Emprendedores

### Colectivo destinatario:

Pymes

### Línea Jóvenes Emprendedores (ENISA)

#### Organismo que lo promueve:

- ENISA - Empresa Nacional de Innovación, S.A.

#### Descripción:

Dirigida a dotar de los recursos financieros necesarios a pymes de reciente constitución, creadas por jóvenes, para que puedan acometer las inversiones que precisa su proyecto empresarial en la fase inicial.

#### Condiciones

- Ser pyme con forma societaria constituida, como máximo, en los 24 meses anteriores a la solicitud.
- Actividad principal y domicilio social en el territorio nacional.
- Modelo de negocio innovador/novedoso.
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario o financiero.
- Edad máxima de quienes ostenten la mayoría del capital no superior a 40 años.
- Aportaciones mínimas de socios vía capital:
  - 15% para préstamos de hasta 35.000€
  - 20% para préstamos entre 35.000€ y 65.000€
  - 30% para préstamos entre 65.000€ y 75.000€
- Viabilidad técnica y económica del proyecto empresarial.
- Cuentas depositadas en Registro Mercantil del último ejercicio cerrado.

#### Características

- Préstamo participativo

- Importe del préstamo: Mínimo: 25.000 €, Máximo: 75.000 €.
- El tipo de interés se aplicará en dos tramos: primer tramo: Euribor + un diferencial (a determinar) y segundo tramo: Interés variable máximo adicional (a determinar) en función de la rentabilidad financiera de la empresa.
- Comisión apertura: 0,5%
- Vencimiento: máximo 4 años, incluido el periodo de carencia.
- Carencia del principal: máximo 1 año.
- Comisión amortización anticipada: equivalente al importe que la cantidad amortizada anticipadamente hubiese devengado en concepto de segundo tramo de intereses si se hubiese amortizado en los términos previstos inicialmente.
- Comisión de vencimiento anticipado por cambio en el accionariado: equivalente al importe que el saldo por principal vivo del préstamo, en el momento de vencimiento anticipado, hubiese devengado en concepto de segundo tramo de intereses si el préstamo se hubiese amortizado en los términos previstos inicialmente.
- Amortización mensual de intereses y principal.
- Sin garantía

Más información: ENISA Jóvenes Emprendedores

### **Colectivo destinatario:**

Pymes





Attribution-Share Alike 3.0





EMPRENDE Y TRABAJA  
PALENCIA



*Queremos acompañarte a lograr tu objetivo*



Diputación  
DE PALENCIA