

Atlas de Fuentes de Financiación

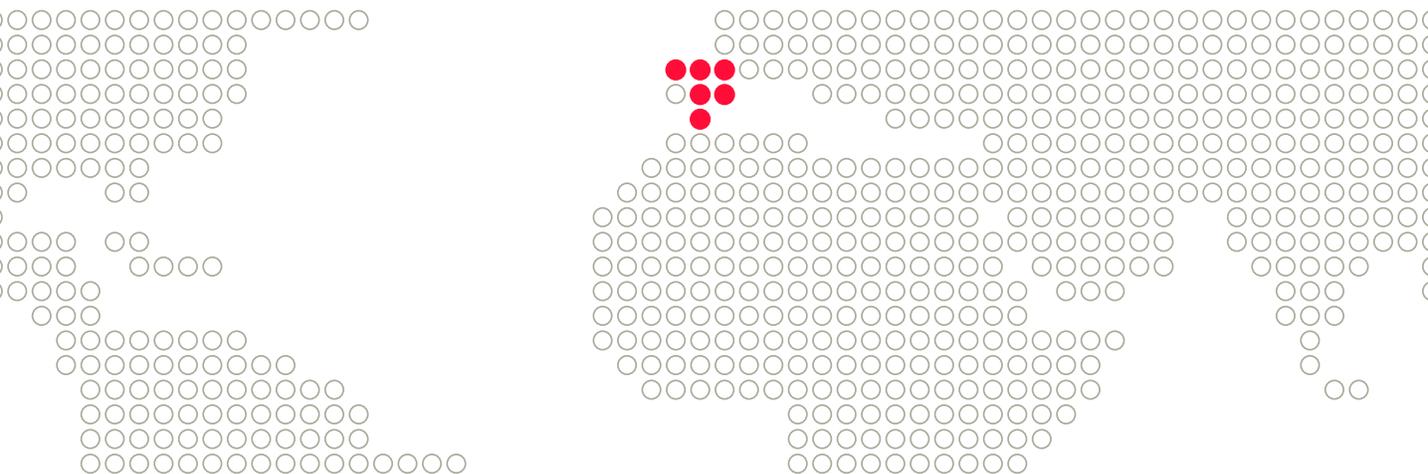
Proyectos de Inversión

INVESTIN
SPAIN



Elaborado por:





Atlas de Fuentes de Financiación

Proyectos de Inversión

El “Atlas de Fuentes de Financiación” ha sido desarrollado por los profesores del IEB Lorenzo Dávila, José Góngora y Miguel Ángel Guzmán, por iniciativa de INVEST IN SPAIN.

Carta de Presentación

La Inversión Extranjera Directa desempeña una labor esencial en la economía española. En efecto, las empresas extranjeras establecidas en nuestro país aportan riqueza económica y social en todo el territorio del estado, apoyan la internacionalización de nuestra economía, trasladan una imagen completa de España en el exterior, y son fuente de innovación tecnológica y empleo.

España necesita que las empresas extranjeras que operan en nuestro país mantengan y expandan sus actividades, y que aquellas que aún no están establecidas se planteen nuestro país para implantar nuevos centros de producción, investigación o desarrollo de bienes y servicios. La consecución de estos objetivos, y por consiguiente, el apoyo a la Inversión Extranjera Directa, constituye la misión fundamental de la Sociedad Estatal Invest in Spain.

El contexto actual de crisis económica y financiera internacional presenta enormes desafíos, tanto para las administraciones públicas como para los operadores privados, ya sean empresas o individuos.

Uno de los síntomas que mejor caracteriza la situación económica actual es la significativa contracción de la oferta de financiación para empresas y particulares. Tal situación está impidiendo la implantación o desarrollo de proyectos de inversión viables, que resultan esenciales para la recuperación del crecimiento económico, a corto plazo, y para el sostenimiento del mismo, a medio y largo plazo.

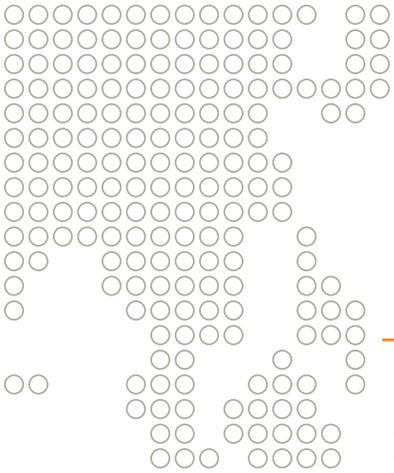
En este marco, resulta esencial que las empresas que operan en nuestro país dispongan, en un único documento, de información actualizada y detallada de la oferta de fuentes de financiación a su alcance, procedentes tanto de la Administración General del Estado como de instituciones de crédito privadas.

Consciente de esta realidad, Invest in Spain ha elaborado, junto con el IEB e INDRA, este Atlas de Financiación, en el que se recoge un catálogo de la oferta de fuentes de financiación a disposición de las empresas, detallándose además los principales requisitos que se exigen para el acceso a cada una de las posibles líneas de financiación.

Esperamos con ello ofrecer una información útil y de calidad a las empresas, que deben ser las verdaderas protagonistas de la recuperación del crecimiento económico en España y en el resto del mundo.



Javier Sanz
Consejero Delegado
INVEST IN SPAIN



Mapa de Fuentes de Financiación

1

Financiación Pública Estatal

2

Financiación Pública Autonómica

3

Financiación Privada

4

Financiación de Capital y Emisiones de Deuda

5

Gestión Operativa de la Financiación

6

Garantías y Avaless

7

Atlas de Fuentes de Financiación
Proyectos de Inversión

Mapa de Fuentes de Financiación

1



Descripción del Atlas

Esta guía pretende ser una herramienta para localizar las diferentes fuentes de financiación que una empresa puede obtener en España, y una ayuda para saber donde debe dirigirse para solicitar la financiación más adecuada a las necesidades de su proyecto de inversión.

Para cumplir este objetivo, hemos organizado la guía incorporando información de:

- Mapa de las Fuentes de Financiación, tanto públicas como privadas.
- Proceso de búsqueda de la información.
- Descripción de las variables que forman cada segmento.
- Listados de Fuentes de Financiación.

- Principales fuentes públicas de financiación, tanto nacionales como europeas, en formato extenso con ejemplos de financiación.
- Otras fuentes públicas de financiación, en un formato más resumido al ser líneas que facilitan financiación a proyectos muy específicos y singulares, y por tanto menos numerosos.

- Principales fuentes privadas de financiación, en formato extenso con ejemplos de financiación.

- Otras fuentes privadas de financiación, en formato resumido por tratarse de financiación a proyectos muy específicos y singulares, y por tanto, menos numerosos.

- Financiación de Capital y Emisiones de Deuda.

- Fichas de cada fuente de financiación, con el mismo orden de los listados.

- Una sugerencia de cómo gestionar la operativa de estas financiaciones.

- Y por último, un glosario que ayude a interpretar los términos técnicos utilizados.

Mapa de Fuentes de Financiación

PÚBLICA



PRIVADA



Proceso de búsqueda de la información

Sugerimos el siguiente proceso para localizar la información:

- 1 SEGMENTO
- 2 SECTOR
- 3 QUÉ VOY A FINANCIAR
- 4 QUÉ FUENTES HAY
- 5 QUÉ REQUISITOS DEBO REUNIR
- 6 QUIÉN CONCEDE LA FINANCIACIÓN
- 7 CON QUÉ GARANTÍAS
- 8 QUÉ PRODUCTO Y CON QUÉ COSTE FINANCIERO
- 9 PUEDO OBTENER MÁS FINANCIACIÓN

Variables de cada segmento de empresas

En mayo de 2003 la Comisión Europea www.ec.europa.eu definió los requisitos que deben cumplir las empresas, según su tamaño, para su segmentación:

Microempresa

- Se define como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2.000.000 euros.
- No estar participada en un 25% o más por empresa o conjunto de empresas que no cumplan los criterios antes citados.

PYME

- Se define a una pequeña empresa dentro del grupo PYME como una empresa que ocupa a menos de

50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10.000.000 euros.

- Se define a una mediana empresa dentro del grupo PYME como una empresa que ocupa a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50.000.000 euros o cuyo balance general anual no excede de 43.000.000 euros.
- No estar participada en un 25% o más por empresa o conjunto de empresas que no cumplan los criterios antes citados.

Grande

- Toda la que no cumpla los requisitos de microempresa o Pyme.

Nota: cuando una empresa está participada en más de un 25% por otra compañía o grupo que por requisitos se encuadren en un segmento superior, la participada se clasificará en el segmento de su accionista mayoritario.

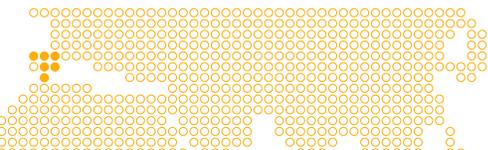
Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|---|--|--|-------|
| A B C | Todos | Grandes proyectos integrados de investigación industrial de carácter estratégico | CENT | PU01 |
| A B C | Todos | Grandes proyectos de I+D experimentales | Fondo tecnológico - Proyectos integrados | PU02 |
| A B C | Todos | Proyectos aplicados para la creación y mejora significativa de un proceso productivo | Proyectos de I+D (PID) | PU03 |
| A B C | Todos | Proyectos de I+D, de carácter experimental y ejecutados por agrupaciones de empresas | Proyectos de Cooperación Interempresas Nacional | PU04 |
| A B | Todos | Inversiones materiales e inmateriales, necesidades circulante,... | Iniciativas NEOTEC I - Creación de empresa | PU05 |
| A B | Todos | Inversiones materiales e inmateriales, necesidades circulante,... | Iniciativas NEOTEC II - Consolidación de empresa | PU06 |
| A B | Industrias culturales que se dediquen a la producción, distribución y/o comercialización de bienes culturales | Modernización, innovación y adaptación tecnológica de las empresas culturales | Ayuda a la inversión en capital de las Industrias Culturales | PU07 |



Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|--|---|--|-------|
| A B | Todos | Activos nuevos y financiación complementaria ligada a la financiación en activos fijos | ICO PYME 2009 | PU08 |
| C | Todos | Activos fijos nuevos productivos | ICO Crecimiento Empresarial 2009 | PU09 |
| A B | Todos | Activos corrientes | ICO Liquidez 2009 | PU10 |
| A B | Todos | Inversión en productos electrónicos, informáticos y de telecomunicaciones y aquellos proyectos de incorporación de TIC a los procesos empresariales: CRM, ERP, Sistemas de cadena de suministro, etc. | ICO Plan Avanza II - 2009 | PU11 |
| A B C | Medioambiente, utilities telecomunicaciones y otros. | Grandes inversiones en España | ICO GRINVE | PU12 |
| A | Todos | Activos fijos nuevos productivos | ICO Emprendedores 2009 | PU13 |
| A B C | Todos | Concesión de avales a las Entidades de Crédito para garantizar los impagos de facturas correspondientes a obras y servicios prestados a Entidades Locales | ICO Anticipos a Empresas con Entidades Locales | PU14 |



LISTADO DE FUENTES DE FINANCIACIÓN

Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|--|---|--------------------------------------|-------|
| A B C | Todos | Actividades de I+D+i | Deducciones fiscales al I+D+i | PU15 |
| A B C | Definidos en cada Real Decreto para cada región autónoma | Inversión productiva para fomentar la actividad empresarial | Incentivos económicos regionales | PU16 |
| A B C | Todos | Inversiones con alto componente de I+D+i, favoreciendo la inversión en plantas, equipos, recursos humanos y tecnología | Fondo Tecnológico de INVEST IN SPAIN | PU17 |
| B | Todos | Proyecto de inicio a la exportación a las PYMES españolas | ICEX PIPE | PU18 |
| A B C | Todos | Inversiones en proyectos de energía solar térmica, fotovoltaica aislada y biomasa doméstica e instalaciones de cogeneración | IDAE Préstamos | PU19 |
| A B C | Todos | Proyectos estratégicos de inversión en ahorro y eficiencia energética | IDAE Programa Sectores Estratégicos | PU20 |
| A B C | Todos | Proyectos estratégicos de inversión en ahorro y eficiencia energética | IDAE Financiación por Terceros | PU21 |



Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|--------------|------------------|--|--|-------|
| B | Todos | Proyectos empresariales en su conjunto | ENISA: Líneas Generales / Empresas de Base Tecnológica / PYMES | PU22 |
| A B C | Todos | Acciones formativas | Acciones formativas de las empresas | PU23 |
| A B | Todos | Proyectos de inversión que contribuyan a las políticas económicas de la UE | BEI Líneas de Mediación | PU24 |
| A B C | Todos | Proyectos de inversión que contribuyan a las políticas económicas de la UE | BEI Préstamos individuales | PU25 |
| A B C | Todos | Emisiones de deuda senior y deuda subordinada | BEI Garantías | PU26 |
| A B | Todos | Garantizar financiaciones normalmente en entidades financieras | Garantías / SGR | PU27 |
| A B C | Todos | Cuatro ejes de actuación objeto de financiación: - Desarrollo del sector TIC. - Capacitación TIC. - Infraestructura , adopción de la TDT. - Confianza y Seguridad. | PLAN AVANZA 2 | PU28 |



LISTADO DE FUENTES DE FINANCIACIÓN

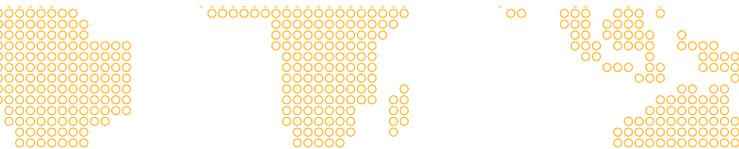
Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|--|---|--------------------------|-------|
| A B | Todos | Empresas con operaciones vivas adscritas a las líneas ICO-PYME 2006, 2007 y 2008 que quieran financiar las cuotas de amortización de capital correspondiente al año 2009 | ICO Moratoria PYME 2009 | mPU01 |
| B C | Todos | Apoyo financiero para la iniciación de la exportación de las empresas españolas, facilitando la salida al exterior | ICO - ICEX | mPU02 |
| B C | Textil, confección, calzado, muebles, juguetes, curtidos, marroquinería y madera | Activos Nuevos Productivos, para la mejora de la competitividad y la introducción de la innovación en los procesos fabriles destinados a la diversificación o especialización | ICO Sector Manufacturero | mPU03 |
| B C | Transporte | Adquisición de activos nuevos productivos, destinados a la actividad de transporte de viajeros y/o mercancías por carretera | ICO Transporte | mPU04 |
| B C | Turismo | Activos fijos nuevos productivos | ICO Renove Turismo | mPU05 |
| A B | Todos | Facilitar la adquisición de vehículos, con el fin de incentivar la sustitución de vehículos antiguos por otros menos contaminantes | ICO Plan VIVE | mPU06 |



Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|------------------|---|---|-------|
| B C | Audiovisual | Proyectos de producción cinematográfica de largometrajes. | ICO Línea de Financiación de Producción Cinematográfica | mPU07 |
| B C | Todos | Contratación de doctores y tecnólogos en empresas, asociaciones empresariales, centros tecnológicos y parques científico-tecnológicos | Torres Quevedo | mPU08 |
| A B C | Todos | Consolidar el potencial humano en materia de investigación y tecnología en Europa | Programa PEOPLE | mPU09 |
| C | Todos | Activos corrientes | ICO Liquidez Medianas Empresas | mPU10 |
| A B C | Todos | Incorporación de capital físico innovador | Línea Banca CDTI | mPU11 |
| B C | Todos | Prefinanciar inversiones de proyectos aprobados | Línea de Prefinanciación Bancaria | mPU12 |
| A B | Todos | Fondos de capital riesgo que invierten en PYMES tecnológicas | NEOTEC Capital Riesgo | mPU13 |



LISTADO DE FUENTES DE FINANCIACIÓN

Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|--|--|--|-------|
| A B C | Farmacéutico | Nuevas plantas industriales y nuevas tecnologías para la producción fomentando la investigación para incrementar la competitividad | PROFARMA 2009-2012 | mPU14 |
| A B C | Bienes de equipo, metal y minerales no metálicos | Favorecer la competitividad de las empresas de sectores estratégicos industriales | Fomento de la Competitividad Sectores Estratégicos | mPU15 |
| A B C | Automoción | Optimización de los procesos y productos de mayor valor añadido, más sostenibles y más seguros | Plan de competitividad del sector automoción | mPU16 |



Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|-----------------------|---|---------------------------------------|-------|
| A B C | Todos | Activo circulante | Cuenta crédito | PR01 |
| A B C | Todos | Activo circulante | Descuento Comercial | PR02 |
| A B C | Todos | Activo circulante | Anticipos créditos comerciales | PR03 |
| B C | Todos | Anticipo pago a proveedores | Confirming | PR04 |
| A B C | Todos | Activo circulante | Factoring | PR05 |
| A B C | Todos | Activos fijos | Leasing Financiero | PR06 |
| B C | Todos | Activos fijos | Leasing Operativo | PR07 |
| A B C | Todos | Activos fijos | Renting | PR08 |
| A B C | Todos | Cualquier activo | Préstamo Personal | PR09 |
| A B C | Todos | Adquisición o rehabilitación de inmuebles | Préstamo Hipotecario | PR10 |
| B C | Promotor inmobiliario | Promoción de inmuebles | Préstamo Promotor | PR11 |
| A B | Todos | Garantizar financiaciones | Avales de SGR | PR12 |
| A B C | Todos | Garantizar importaciones | Créditos Documentarios de Importación | PR13 |

LISTADO DE FUENTES DE FINANCIACIÓN

Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|------------------|--------------------------------------|---|-------|
| A B C | Todos | Garantizar obligaciones | Avales y Preavales | PR14 |
| C | Todos | Inversiones a medio y largo plazo | Créditos Sindicados | PR15 |
| B C | Todos | Financiación de un proyecto | Project Finance | PR16 |
| B C | Todos | Inmuebles para su actividad | Leasing inmobiliario | mPR01 |
| B C | Todos | Obtención de liquidez | Lease Back | mPR02 |
| A B | Todos | Financiar circulante | Descuento financiero | mPR03 |
| B C | Todos | Financiar circulante | Descuento sin recurso | mPR04 |
| B C | Todos | Financiar operaciones import/export | Inversiones Multidivisas | mPR05 |
| B C | Todos | Cualquier inversión | Inversiones Multiempresas | mPR06 |
| B C | Todos | Garantizar operaciones import/export | Avales y Garantías en Comercio Exterior | mPR07 |
| B C | Todos | Exportaciones | Comercio Exterior-Forfaiting | mPR08 |

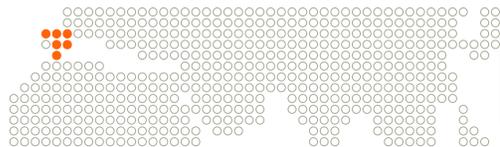


Segmentos: Microempresa (A) PYMES (B) y Grande (C)

| Segmento | Sector Económico | Objeto de la Financiación | Denominación de la Línea | Ficha |
|----------|---|--|---|-------|
| B C | Todos | Obtención de liquidez | Cesión de contratos | mPRO9 |
| A B C | Todos | Compras | Financiación al Punto de Venta | mPR10 |
| B | Todos excepto inmobiliario, financiero y asegurador | Inversiones materiales e inmateriales, diversificación, necesidades de circulante, ... | Axis Fond-ICO | CE01 |
| A B | Todos | Inversiones materiales e inmateriales, diversificación, necesidades de circulante, ... | Business Angels | CE02 |
| A B C | Todos | Inversiones materiales e inmateriales, diversificación, necesidades de circulante, ... | Capital Riesgo | CE03 |
| B | Todos | Todos | Emisión de capital en el Mercado Alternativo Bursátil | CE04 |
| B C | Todos | Todos | Emisión de capital en el Mercado Bursátil | CE05 |
| C | Todos | Cualquier activo | Mercado de Renta Fija | CE06 |
| B C | Todos | Todos | Fondos Soberanos | mCE01 |

Financiación Pública Estatal

| | |
|--|----|
| 1. Principales Fuentes de Financiación Pública Estatal | 23 |
| 2. Otras Fuentes de Financiación Pública Estatal | 79 |



Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación - CDTI.

Sector

Todos. En cada convocatoria se suelen señalar los prioritarios.

Clase de financiación

Subvención de hasta el 50% de los costes totales del proyecto de inversión.

Importe financiable

Importe medio 28.000.000 euros. Subvencionable hasta el 50% de los costes totales del proyecto de inversión sujeto a los requisitos. Duración del proyecto 4 años y presupuesto mínimo de 5.000.000 euros y máximo de 10.000.000 euros, es decir entre 20 y 40 millones de euros totales.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Proyectos cooperativos de I+D industrial entre empresas implantadas en España. Requieren la constitución de consorcios o AIE (Agrupaciones Empresariales Innovadoras) de 2 empresas grandes, 2 pequeñas y 2 OPIs (Organismos Públicos de Investigación). Estas últimas deberán suponer el 25% del presupuesto total.
Incompatibilidades: Ayuda incompatible con cualquier otra.
Convocatoria cerrada 2009.

Proveedor financiero

CDTI.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Grandes proyectos integrados de investigación industrial de carácter estratégico, gran dimensión y largo alcance científico-técnico orientados a una investigación planificada en áreas tecnológicas de futuro y con potencial proyección internacional.

Tomador del riesgo

100% CDTI.

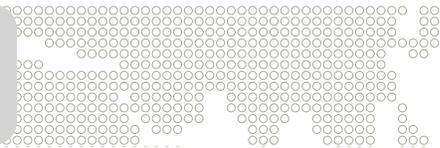
Producto de financiación

Producto: Subvención. Condiciones financieras: A fondo perdido.

Garantías

El propio proyecto.





Otros aspectos a considerar

Se valorará la incorporación de tecnólogos y doctores en los departamentos de I+D de las empresas. Proyectos de larga duración y de gran tamaño.

Ejemplo de financiación:

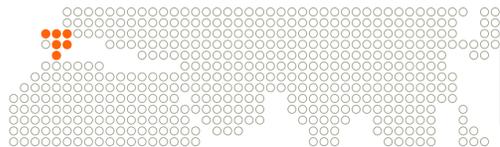
Un consorcio formado por dos grandes empresas, dos OPIs (Organismos Públicos de Investigación) y dos Pymes, deciden realizar un proyecto de investigación sobre telemedicina avanzada por un total de 27.000.000 euros. Cada participante del consorcio justifica la siguiente inversión:

| | |
|----------------|--------------|
| Gran Empresa A | 12.000.000 € |
| Gran Empresa B | 6.000.000 € |
| PYME C | 1.000.000 € |
| PYME D | 900.000 € |
| OPIE | 3.100.000 € |
| OPIF | 4.000.000 € |

Deciden solicitar financiación al CDTI dentro de su programa CENIT por cumplir todos los requisitos del programa además de tratarse de un proyecto de investigación de carácter estratégico.

Para la concesión, CDTI valoró especialmente el objeto del proyecto dedicado a investigación básica aplicada y el cumplimiento de los requisitos de los beneficiarios y también la inclusión de organismos públicos de investigación dentro del consorcio.

Se les concede 30% (8.100.000 euros) de subvención del proyecto. Cada uno en porcentaje según su proyecto.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

FONDO TECNOLÓGICO - Proyectos Integrados
<http://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=236&MN=3h>



PU02

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación - CDTI.

Sector

Todos. En cada convocatoria se suelen señalar los prioritarios.

Clase de financiación

Ayuda financiera y subvención.

Importe financiable

Variable por un importe máximo del 75% del presupuesto total aprobado, que se compone de una parte reembolsable y otra no reembolsable.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Proyectos cooperativos de I+D industrial entre empresas implantadas en España. Agrupaciones de personas jurídicas públicas o privadas de cada CCAA. Los beneficiarios suelen ser consorcios de empresas públicas o privadas en forma de AIE (Agrupación de Interés Económico) o agrupación empresarial. Debe haber al menos una PYME, una grande o en su defecto dos medianas. El 10% del presupuesto del proyecto para subcontratar OPIs (Organismos Públicos de Investigación). Importe mínimo 5.000.000 euros y ningún socio por debajo de 240.000 euros.
Incompatibilidades: Ayuda incompatible con cualquier otra de carácter público.

Proveedor financiero

CDTI.

Tomador del riesgo

100% CDTI.

Producto de financiación

Producto: Subvención y ayuda financiera (Préstamo sin interés) hasta un 75%. Justificación anual de la inversión. A 2 años mínimo y máximo de 4 años.

Condiciones financieras: El tramo no reembolsable es de un tercio de la ayuda o aportación pública (FEDER + CDTI) aprobada en las regiones de "Convergencia" (Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha y Galicia), "Phasing in" (Comunidad Valenciana, Castilla y León y Canarias) y "Phasing out" (Murcia, Asturias, Ceuta y Melilla), mientras que las regiones de "Competitividad", el tramo no reembolsable puede llegar hasta el 25%. El tramo no reembolsable se convierte en reembolsable - también con tipo de interés 0% y plazo de amortización de 10 años - en caso de incumplimiento, por parte de la empresa, de las condiciones exigidas por el FEDER.

Garantías

Sin garantías específicas.

Elaborado por:

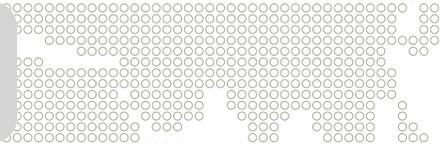


indra



IEB
INSTITUTO
DE ESTUDIOS
BURSATILES

INVESTIN
SPAIN



Otros aspectos a considerar

Grandes proyectos de inversión en una misma CCAA.

Ejemplo de financiación:

Un consorcio de 3 empresas (una de ellas PYME) de una misma CCAA deciden realizar un proyecto de un prototipo de nueva central térmica por un total de 11.000.000 euros. Cada participante del consorcio justifica:

| | |
|-----------|-------------|
| Empresa A | 7.670.000 € |
| Empresa B | 3.000.000 € |
| Empresa C | 330.000 € |

Además subcontratan una OPI por importe de 2.000.000 euros.

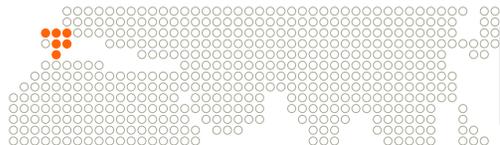
Se les concede un crédito sin interés del 75% (8.250.000 euros) de los cuales un 25% tienen la consideración de no reembolsables.

Los principales motivos para la concesión han sido:

- Fuerte impacto en ahorros y bienestar de la sociedad.
- Participación de tecnólogos en el proyecto.
- Colaboración entre empresas que luego instalarán más centrales.

El proyecto durará 3 años y tendrán que ir justificando anualmente la inversión realizada para poder recibir la ayuda.

Acudieron a solicitar esta línea por el objeto de la inversión ya que se trataba de la creación de un prototipo.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Proyectos de I+D (PID)
<http://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=20&MN=3>



PU03

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación - CDTI.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Ayuda Parcialmente Reembolsable: financiación y subvención.

Importe financiable

Variable por un importe máximo del 75% del presupuesto total aprobado, que se compone de una parte reembolsable otra no reembolsable.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

El desembolso tendrá lugar según se van cumpliendo los hitos del proyecto. Las empresas pueden acceder a una línea de prefinanciación bancaria para disponer por anticipado de la ayuda concedida. CDTI puede anticipar directamente el 25% de la ayuda si el proyecto está desarrollado por una microempresa. Importe mínimo del proyecto: 240.000 euros. El proyecto financiable debe de haber comenzado con anterioridad a la solicitud de la ayuda.

Incompatibilidades: Con cualquier otra de carácter público.

Proveedor financiero

CDTI.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Proyectos aplicados para la creación y mejora significativa de un proceso productivo, comprendiendo tanto actividades de investigación industrial como de desarrollo experimental.

Tomador del riesgo

100% CDTI.

Producto de financiación

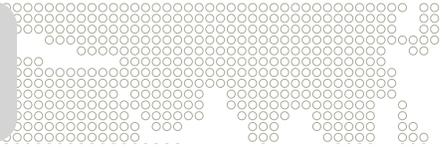
Producto: Ayuda parcialmente reembolsable.

Condiciones financieras: Préstamo sin interés a 10 años por el 75% del proyecto. La parte no reembolsable varía: 15% con carácter general, 25% cuando el proyecto cuente con una subcontratación de centros de investigación (Universidades, OPs o centros tecnológicos del Registro CII) superior al 10% de los costes elegibles totales en actividades que no sean una mera prestación de servicios y proyectos de cooperación internacional (Eureka, Iberoeka y Bilaterales) y los proyectos calificados como estratégicos aeronáuticos.

Garantías

El propio proyecto.





Otros aspectos a considerar

Los beneficiarios suelen ser consorcios de empresas públicas o privadas en forma de AIE (Agrupación de Interés Económico) o agrupación empresarial. Justificación anual de la inversión. Suelen ser a 2 años y excepcionalmente a 3 años. Ventajas para biotecnología y aeronáutica.

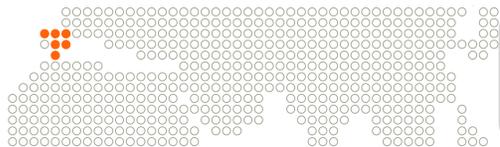
Ejemplo de financiación:

Una empresa decide iniciar un proyecto para realizar una mejora productiva relevante. En concreto, la empresa se dedica a la fabricación de biocombustibles para la aviación y la mejora consiste en la obtención de los mismos a través de basura. Se trata por tanto de un proyecto de investigación con desarrollo experimental.

Por tanto supone la aplicación de nuevas tecnologías y la creación de nuevos productos y por este motivo deciden acudir a CDTI para financiarse a través de la línea Proyectos de I+D, además de tratarse de uno de los sectores prioritarios de esta línea.

El presupuesto total de la inversión es de 3.000.000 euros.

La empresa obtiene un préstamo a 10 años por el 75% del importe del presupuesto, de los cuales el 15% será no reintegrable y por tanto considerado como subvención.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

FONDO TECNOLÓGICO - Proyectos de Cooperación Interempresas Nacional
http://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=245&MN=3&r=024*768



PU04

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación - CDTI.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Ayuda Parcialmente Reembolsable: financiación y subvención.

Importe financiable

El importe máximo financiable será por un máximo del 75% del presupuesto total aprobado, que se compone de una parte reembolsable y otra no reembolsable.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

El desembolso tendrá lugar según se van cumpliendo los hitos del proyecto. Ningún socio podrá tener un presupuesto inferior a 240.000 euros. Importe máximo del presupuesto 500.000 euros.

Como mínimo ha de haber dos empresas autónomas, de las cuales una de ellas ha de tener la consideración de PYME.

Ninguna empresa deberá tener una participación superior al 70% del presupuesto total.

Incompatibilidades: Ayuda incompatible con cualquier otra de carácter público.

Proveedor financiero

CDTI.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en diferentes condiciones.

Objeto de la financiación

Son proyectos de I+D, de carácter experimental y ejecutados por agrupaciones de empresas, que tienen como objetivo el desarrollo de tecnologías, productos o procesos novedosos, fomentando la cultura de colaboración entre ellas.

Tomador del riesgo

100% CDTI.

Producto de financiación

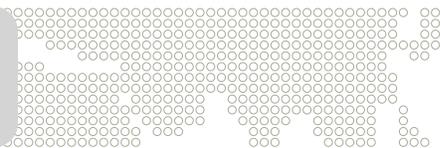
Producto: Ayuda parcialmente reembolsable.

Condiciones financieras: Préstamo sin interés a 10 años por el 75% del proyecto. La parte no reembolsable varía: El tramo no reembolsable es de hasta un 25% de la ayuda o aportación pública aprobado en las regiones de "Convergencia" (Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha y Galicia), "Phasing in" (Comunidad Valenciana, Castilla y León y Canarias) y "Phasing out" (Murcia, Asturias, Ceuta y Melilla), mientras que las regiones de "Competitividad", el tramo no reembolsable puede llegar hasta el 20%. El tramo no reembolsable se convierte en reembolsable - también con tipo de interés 0% y plazo de amortización de 10 años - en caso de incumplimiento, por parte de la empresa, de las condiciones exigidas por el FEDER.

Garantías

El propio proyecto.





Otros aspectos a considerar

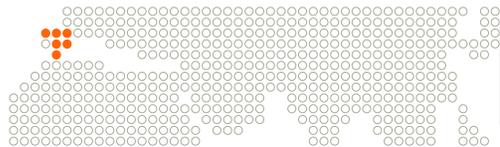
Ejemplo de financiación:

Dos empresas (una de ellas PYME) deciden realizar un proyecto de alto contenido tecnológico que consiste en desarrollar un nuevo producto experimental dentro del sector de la Televisión Digital Terrestre. Se trata de un producto muy novedoso. Las dos empresas son independientes y no son filial una de la otra. Deciden acudir al CDTI para financiarse mediante la línea de Proyectos de Cooperación Interempresas Nacional.

Cada participante del consorcio justifica:

| | |
|-----------|-----------|
| Empresa A | 240.000 € |
| Empresa B | 240.000 € |

Se les concede un crédito sin interés del 60% a 10 años (288.000 euros) de los cuales un 20% tienen la consideración de no reembolsables.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Iniciativa NEOTEC I - Creación Empresa
<http://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=24&MN=3t>



PU05

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación - CDTI.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Crédito semilla.

Importe financiable

Con carácter general 350.000 euros, siempre y cuando no supere el 70% del presupuesto total del proyecto. El importe podrá alcanzar los 400.000 euros cuando haya ruptura tecnológica, y hasta los 600.000 euros si se trata de empresas del sector biotecnológico.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Creación de empresas de base tecnológica, que no superen 2 años desde su constitución, con necesidad de financiación para demostrar la viabilidad empresarial de su innovación. Es necesario contar, durante la evaluación del proyecto, con un certificado de un auditor externo que acredite que los gastos de I+D de la empresa superan el 15% del total de sus gastos de funcionamiento durante el ejercicio fiscal en curso. Se pedirá una auditoría de la empresa para confirmar este aspecto. Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

CDTI.

Tomador del riesgo

100% CDTI.

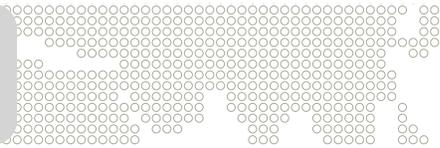
Producto de financiación

Producto: Crédito semilla, denominado Ayuda Neotec.
Condiciones financieras: El crédito se concederá a tipo de interés cero. La devolución de la ayuda será en cuotas anuales de hasta un 20% del cash-flow de la empresa cuando éste sea positivo.
Plazo: Negociable.

Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías adicionales.





Otros aspectos a considerar

Facilita el camino a los emprendedores tecnológicos desde el mismo momento de la concepción de la idea empresarial hasta lograr convertirla en una empresa viable.

El objetivo de este instrumento es apoyar a emprendedores noveles, no la diversificación de otras empresas ya existentes, lo que debe reflejarse en la estructura accionarial.

Ejemplo de financiación:

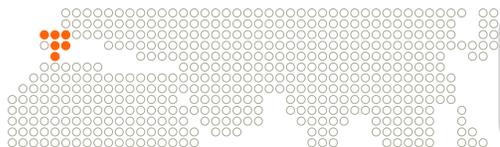
Una microempresa de base tecnológica constituida el 14 de enero de 2008 tiene el siguiente proyecto de inversión:

| | |
|----------------------|-----------|
| Maquinaria | 400.000 € |
| Equipos informáticos | 30.000 € |
| Patentes | 300.000 € |

La empresa cumple los requisitos de microempresa de base tecnológica, y dentro de su plan de financiación del proyecto decide solicitar un crédito semilla al CDTI dentro de la línea Iniciativa NEOTEC I por un importe de 350.000 euros, que es el importe general de esta línea sin que represente este importe el 70% de la inversión, lo que supone el límite establecido por dicha línea.

Tras pasar la evaluación del proyecto el crédito es concedido y las condiciones económicas son cerradas:
Tipo de interés 0%.

Devolución del principal mediante cuotas anuales del 15% del cash-flow positivo de la empresa hasta su total devolución.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Iniciativa NEOTEC II - Consolidación Empresa
<http://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=24&MN=3t>



PU06

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación - CDTI.

Sector

Todos con prioridad en los sectores de biotecnología, energía, nanotecnología y nuevos materiales.

Clase de financiación

Ayuda reembolsable.

Importe financiable

Hasta 1.000.000 euros. En caso de que la empresa haya recibido previamente la Ayuda NEOTEC para la creación de la empresa, se deducirá de esta cantidad la ayuda recibida previamente.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

La antigüedad máxima de la empresa en el momento de recibir la ayuda es de 6 años, por lo que a la antigüedad de la empresa en el momento de formalizar la solicitud, se le debe añadir el tiempo de estudio, evaluación y aprobación de la propuesta.
Es necesario contar, durante la evaluación del proyecto, con un certificado de un auditor externo que acredite que los gastos de I+D de la empresa superan el 15% del total de sus gastos de funcionamiento durante al menos uno de los 3 años previos. Se pedirá una auditoría de la empresa para confirmar este aspecto.
Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

CDTI.

Tomador del riesgo

100% CDTI.

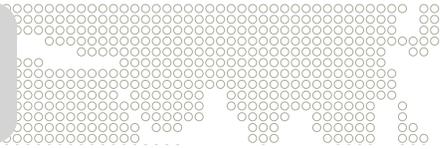
Producto de financiación

Producto: Ayuda reembolsable.
Condiciones financieras: La devolución de la ayuda será a tipo de interés 0% en cuotas anuales de hasta un 20% del cash-flow de la empresa cuando éste sea positivo.
Plazo: Negociable.

Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías adicionales.





Otros aspectos a considerar

Facilita el camino a los emprendedores tecnológicos desde el mismo momento de la concepción de la idea empresarial hasta lograr convertirla en una empresa viable.

El objetivo de este instrumento es apoyar a emprendedores noveles, no la diversificación de otras empresas ya existentes, lo que debe reflejarse en la estructura accionarial.

Ejemplo de financiación:

Una microempresa biotecnológica constituida el 09 de octubre de 2005 tiene el siguiente proyecto de inversión:

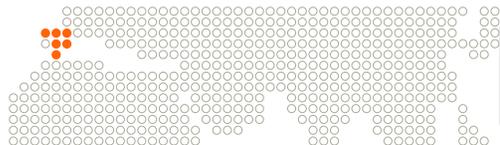
| | |
|------------------------|-------------|
| Equipos de laboratorio | 2.000.000 € |
| Equipos informáticos | 30.000 € |
| Patentes | 500.000 € |

La empresa cumple los requisitos de la línea NEOTEC II para la consolidación de empresas con prioridad de determinados sectores entre los que se encuentra el biotecnológico, y dentro de su plan de financiación del proyecto decide solicitar una ayuda reembolsable al CDTI dentro de la línea Iniciativa NEOTEC II por un importe de 1.000.000 euros, que es el importe máximo de esta línea, financiando el resto a través de una participación en el capital de una sociedad de capital riesgo.

Tras pasar la evaluación del proyecto, la ayuda es concedida y las condiciones económicas son cerradas:

Tipo de interés 0%.

Devolución del principal mediante cuotas anuales del 20% del cash-flow positivo de la empresa hasta su total devolución.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Ayudas a la Inversión en Capital de las Industrias Culturales
<http://www.mcu.es/ayudasSubvenciones/index.html>

PU07



Fuente de financiación

Ministerio de Cultura.

Sector

Industrias culturales que se dediquen a la producción, distribución y/o comercialización de bienes culturales, en los ámbitos del cine, las artes audiovisuales, la edición de libros, las artes escénicas, la pintura, la escultura, la música, la arquitectura, el diseño, la moda, los nuevos géneros creativos multimedia, las industrias de contenidos digitales de ocio y audiovisual, así como cualquier otra manifestación artística o cultural con vocación de permanencia.

Clase de financiación

Subvención.

Importe financiable

Hasta 2.000.000 euros. El importe de estas ayudas no podrá, en ningún caso, ser de tal cuantía que, aisladamente o en concurrencia con otras subvenciones, ayudas, ingresos o recursos, supere el coste de la actividad proyectada o desarrollada por el beneficiario.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Las solicitudes se ajustarán al modelo publicado en el BOE, que podrán obtenerse en la página web del Ministerio de Cultura: <http://www.mcu.es/ayudasSubvenciones/index.html>

Incompatibilidades: Los beneficiarios no podrán obtener más ayudas en más de tres convocatorias consecutivas, a contar desde la presente.

Proveedor financiero

Ministerio de Cultura.

Público objetivo

Microempresa, PYME, de nacionalidad española o de cualquier estado miembro de la UE o de los estados signatarios del acuerdo sobre el EEE.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Tendrán la consideración de inversiones subvencionables todas aquellas generadas directamente en la modernización, innovación y adaptación tecnológica de las empresas culturales.

Producto de financiación

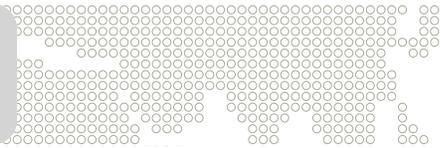
Producto: Subvención.

Condiciones financieras: No existen.

Plazo: Se fija en la resolución de concesión para la ejecución del proyecto.

Tomador del riesgo

100% Ministerio de Cultura.



Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías.

Otros aspectos a considerar

La concesión de la ayuda está sujeta a una evaluación.
Se trata de una convocatoria cerrada que obliga a estar pendiente del BOE.

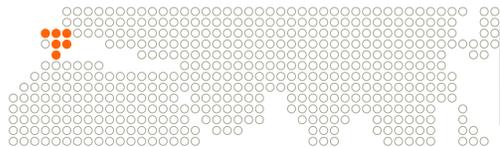
Ejemplo de financiación:

Una PYME productora de contenidos de televisión tiene el siguiente proyecto de inversión con la finalidad de modernizar todos sus equipos de grabación:

| | |
|---------------------------------|-------------|
| Equipos de grabación | 1.200.000 € |
| Equipos informáticos | 50.000 € |
| Estudio de grabación (inmueble) | 2.000.000 € |

La empresa cumple los requisitos de la línea de ayudas a la inversión en capital para la modernización, innovación y adaptación tecnológica de las industrias tecnológicas, no habiendo solicitado dicha subvención anteriormente. Presenta la solicitud por importe de 2.000.000 euros, financiando el resto a través de financiación bancaria. Obtiene un total de 85 puntos en el proceso de evaluación obteniendo la financiación de 2.000.000 euros.

El resto de la inversión, 1.250.000 euros se financia a través de una entidad financiera a un plazo de 15 años a través de un préstamo con garantía hipotecaria sobre el inmueble del estudio de grabación a euribor más un diferencial negociado con la entidad.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Línea ICO PYME 2009

<http://www.ico.es/web/contenidos/0/137/index>

PU08



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo y leasing.

Importe financiable

Importe máximo financiable 1.500.000 euros anuales en una o varias operaciones por empresa pudiendo alcanzar el 100% de la inversión realizada.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Inversión productiva en activos fijos nuevos que supongan un mínimo del 60% del proyecto de inversión y, por tanto, financiación complementaria por un máximo del 40% del proyecto. Las inversiones tienen que tener un máximo de antigüedad de 6 meses a la fecha de firma del contrato de financiación, y deberán ejecutarse en el plazo máximo de 1 año. Incompatibilidades: Línea ICO- Emprendedores 2009. Condición de minimis de la Unión Europea.

Proveedor financiero

Entidades financieras que colaboren con ICO.

Público objetivo

Microempresa y PYME.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Activos nuevos y financiación complementaria ligada a la financiación en activos fijos.

Tomador del riesgo

100% entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: En función del activo (préstamos con o sin garantía hipotecaria y leasing tanto financiero, de importaciones extracomunitarias o Inmobiliario).

Condiciones financieras: Son las que marca el ICO para esta línea, no negociables con la entidad financiera. Distingue dos tramos: activos fijos y financiación complementaria. Diferencias si lleva aval de SGR.

Plazo: 3, 5, 7 y 10 años, en los plazos de 5, 7 y 10 años se puede optar a 1, 2 ó 3 años de carencia respectivamente. La financiación complementaria sólo a 3 años sin carencia.

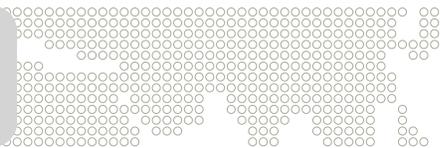
Garantías

Negociables según la entidad financiera, habitualmente en financiación de inmuebles, garantía hipotecaria o aval de SGR. De no contar con alguna de las dos anteriores es frecuente solicitar garantías personales solidarias de los socios.

Otros aspectos a considerar

Acceso a financiación con coste conocido y competitivo. Las entidades de crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de comisiones, tales como apertura, estudio o disponibilidad. Hay que cumplir los parámetros que marca ICO y éstos son cerrados.





Ejemplo de financiación:

Una empresa del sector de la seguridad privada decide ampliar sus instalaciones y por tanto se encuentra con el siguiente proyecto de inversión :

| | |
|---------------------------|-----------|
| Inversión en Inmovilizado | 250.000 € |
| Ustillaje | 25.000 € |
| Maquinaria | 100.000 € |
| Existencias iniciales | 80.000 € |

La empresa cumple los requisitos de PYME y solicita a su entidad financiera financiación a través de una línea ICO PYME 2009 en modalidad de préstamo. La empresa ofrece como garantía adicional aval de una SGR.

Su entidad financiera lo primero que valorará es si se trata de un proyecto válido. El 60% como mínimo tiene que ser para la adquisición de activos fijos nuevos. En este caso se cumple. Para poder financiar las existencias de sistemas de seguridad que posee, la empresa deberá justificar que están ligadas a la adquisición de los activos fijos. La empresa deberá aportar a su entidad financiera toda la documentación financiera que ella considere para el estudio de la concesión del riesgo de la operación.

Para la financiación de los activos fijos nuevos productivos la empresa puede elegir entre:

- 3 años sin carencia.
- 5 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 1 año.
- 7 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 2 años.
- 10 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 3 años.

Para la financiación complementaria sólo podrá ser en 3 años sin carencia del principal.

Las condiciones económicas son cerradas, pero al llevar aval de SGR serán:

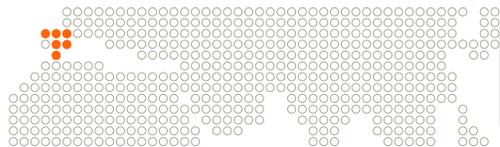
Financiación de activos fijos productivos:

- Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,50%.
- Variable. Referencia ICO, más hasta 1,50%

Financiación complementaria:

- Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,79%.
- Variable. Referencia ICO, más hasta 1,79%.

Si no hubiera llevado aval de la SGR la financiación hubiera sido más difícil de conseguir y el diferencial hubiera sido 1,75% y 2,04% respectivamente.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Línea ICO Crecimiento Empresarial 2009
<http://www.ico.es/web/contenidos/0/180/index>

PU09



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo o leasing.

Importe financiable

Importe máximo de financiación anual acumulada 6.000.000 euros por cliente y año, ya sea en una operación o en varias. El importe máximo financiable será el 80% del proyecto de inversión neta (IVA y otros impuestos excluidos).

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Limitaciones al proyecto: máximo de inversión inmobiliaria: 80%. Máximo de intangibles no tecnológicos: 50%. Las inversiones no podrán tener una antigüedad superior a 6 meses a la fecha de firma del contrato de financiación, y deberán ejecutarse en el plazo máximo de 1 año desde la firma.
Incompatibilidades: Sujeta a minimis y en el caso de que el cliente haya obtenido financiación en la línea ICO-PYME 2009, el importe de financiación obtenido en las dos líneas no podrá ser superior a 6.000.000 euros.

Proveedor financiero

Entidades financieras que colaboren con ICO.

Tomador del riesgo

100% entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: En función del activo (préstamos con o sin garantía hipotecaria y Leasing tanto financiero, de importaciones extracomunitarias o inmobiliario).

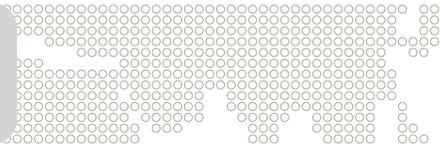
Condiciones financieras: Son las que marca el ICO para esta línea, no negociables con la entidad financiera.

Plazo: 7 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 2 años, 10 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 3 años.

Garantías

Negociables según la entidad financiera, habitualmente personal de la empresa o hipotecarias. De no ser consideradas suficientes es frecuente solicitar garantías personales solidarias de los socios.





Otros aspectos a considerar

Acceso a financiación con coste conocido y competitivo. Las entidades de crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de comisiones, tales como apertura, estudio o disponibilidad. Hay que cumplir los parámetros que marca ICO y éstos son cerrados.

Ejemplo de financiación:

Una empresa del sector juguetero con 70 empleados quiere desarrollar una segunda línea de producción exclusiva para su producto estrella, ya que su capacidad está limitada, aunque ha aumentado recientemente a tres turnos la producción de la fábrica. El proyecto de inversión se desglosa en las siguientes partidas (excluido el IVA):

| | |
|----------------------|-------------|
| Inmueble | 2.000.000 € |
| Equipos informáticos | 200.000 € |
| Patentes | 50.000 € |
| Maquinaria | 1.000.000 € |

La empresa cumple los requisitos de acceso a la línea ICO Crecimiento Empresarial y solicita a su entidad financiera financiación en modalidad de préstamo. La empresa ofrece como garantía adicional hipoteca sobre el bien a adquirir.

Su Entidad Financiera lo primero que valorará es si se trata de un proyecto válido. En este caso la inversión inmobiliaria es menor del 80% del proyecto y además las partidas de inmovilizaciones intangibles no “tecnológicas”, tales como I+D, concesiones administrativas, propiedad industrial, derechos de traspaso y anticipos para inmovilizaciones intangibles, no superan el 50% de la inversión total. No se trata de refinanciaciones o reestructuraciones de pasivo, activos financieros o impuestos ligados a la inversión, que bajo ningún concepto son financiables. Pero la entidad financiera constata que del 1.000.000 euros dedicados a maquinaria, se incluye una fresadora que no es un activo nuevo por tanto sólo considera un importe financiable de 700.000 euros en la partida de maquinaria.

Por tanto el proyecto es válido. El importe máximo será el 80% del proyecto de inversión deducido el activo que no es nuevo.

La empresa deberá aportar a su entidad financiera toda la documentación financiera que ella considere para el estudio de la concesión del riesgo de la operación.

La empresa puede elegir entre:

- 7 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 2 años.
- 10 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 3 años.

Las condiciones económicas son cerradas

- Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,99%.
- Variable. Referencia ICO, más hasta 1,99%



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Importe máximo de financiación anual 1.500.000 euros por empresa.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Financiación de partidas de circulante (activo corriente). Existencias, clientes...

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Las entidades financieras que colaboren con ICO.

Público objetivo

Microempresa, PYME.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Activos corrientes.

Tomador del riesgo

50% entidad financiera 50% ICO.

Producto de financiación

Producto: Préstamo.

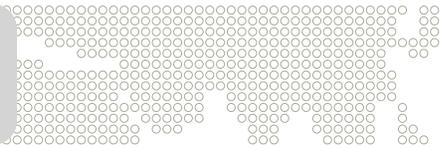
Condiciones financieras: Se podrá aplicar a la operación uno de los cuatro márgenes siguientes: 2,00%, 2,50%, 3,00%, 3,50%. En cualquier caso, el tipo de interés final aplicable al cliente en el tramo financiado con fondos de la entidad de crédito (tipo referencia entidad de crédito + 2%, 2,5%, 3% ó 3,5%), no podrá ser superior en más de un 1,50% al tipo de interés final aplicable al cliente en el tramo financiado con fondos ICO (tipo referencia ICO + 2%, 2,5%, 3% ó 3,5%. Comisión de apertura: 0,405

Plazo: Dos modalidades de amortización: 3 años, incluidos 6 meses de carencia mínima de principal, con periodicidad de amortización y liquidación de intereses y 3 años, incluido 1 año de carencia mínima de principal, con periodicidad de amortización y liquidación de intereses a determinar entre la entidad de crédito y el cliente.

Garantías

Cada entidad de crédito analiza la solicitud del préstamo y, en función de la solvencia del solicitante, determina las garantías a aportar, que pueden ser por ejemplo: hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios, Sociedades de Garantía Recíproca...





Otros aspectos a considerar

Permite dar liquidez a la empresa.

Ejemplo de financiación:

Una empresa del sector del tratamiento del agua tiene serias dificultades con sus previsiones de tesorería debido a que en su balance se han incrementado las siguientes partidas:

- Clientes : 300.000 euros (se han incrementado en los últimos meses un 50% debido a las dificultades financieras de sus clientes).
- Existencias : 1.500.000 euros (se han incrementado un 40%, debido a la disminución de ventas).

La empresa acude a su entidad financiera para solicitar una financiación de 500.000 euros para resolver sus problemas de liquidez y la entidad le ofrece financiarse a través de la línea ICO Liquidez 2009.

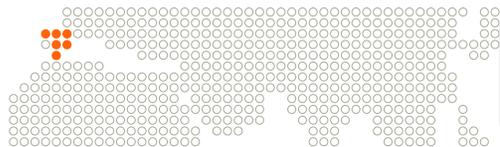
La empresa ofrece como garantía adicional aval de una SGR.

La entidad valorará la necesidad e incremento del activo corriente de la empresa y por tanto su necesidad de financiarla. Analizará la calidad de los clientes y de las existencias (que no sean de dudoso cobro o estén obsoletas).

La empresa deberá aportar a su entidad financiera toda la documentación financiera que ella considere para el estudio de la concesión del riesgo de la operación.

La financiación conllevará un período de carencia inicial lo que hará que la empresa pueda pagar con mayor facilidad en préstamo en sus momentos iniciales, que es cuando más tensiones de liquidez tiene la empresa.

El riesgo de la operación será compartido entre su entidad financiera e ICO, con lo que la negociación con la entidad financiera será más sencilla.



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO. Cofinanciados por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo o leasing.

Importe financiable

Importe máximo de financiación anual acumulada de 200.000 euros.
Hasta el 100% del presupuesto de la inversión financiable.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Las inversiones no podrán tener una antigüedad superior a 12 meses a la fecha de firma del contrato de financiación, y deberán ejecutarse en el plazo máximo de 4 meses desde la firma.
Incompatibilidades: Sujeta a minimis.

Proveedor financiero

Entidades financieras que colaboren con ICO.

Producto de financiación

Producto: Préstamo.
Condiciones financieras: Tipo de interés del 0%.
Plazo: 36 meses con posibilidad de 3 de carencia.

Garantías

Únicamente personal de la empresa.

Otros aspectos a considerar

Acceso a financiación a tipo de interés 0%.

Público objetivo

Microempresa, PYME.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

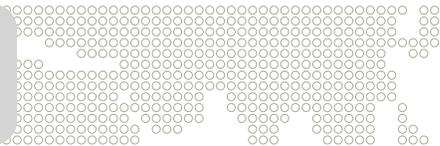
Objeto de la financiación

Inversión en productos electrónicos, informáticos y de telecomunicaciones y aquellos proyectos de incorporación de TIC a los procesos empresariales: CRM (sistemas de gestión de clientes), ERP (sistemas de gestión empresarial), sistemas de cadena de suministro, etc.

Tomador del riesgo

100% entidad financiera.





Ejemplo de financiación:

Una empresa quiere invertir 50.000 euros en un ERP y en tener presencia en internet por lo que solicita un Préstamo ICO AVANZA 2009 a su entidad financiera.

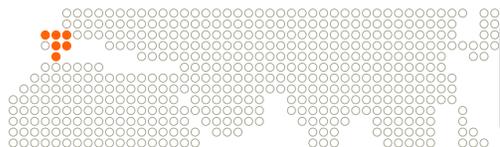
Su entidad financiera lo primero que valorará es si se trata de un proyecto válido.

La empresa deberá aportar a su entidad financiera toda la documentación financiera que ella considere para el estudio de la concesión del riesgo de la operación.

Para la financiación de los activos fijos nuevos productivos la empresa puede elegir entre:

- 3 años sin carencia.
- 3 años con un período de carencia del principal de 3 meses.

Las condiciones económicas son cerradas al 0% de interés.



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Medioambiental, energía, gas y electricidad, infraestructuras, telecomunicaciones, I+D+i, vivienda pública y socio-sanitario.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Importe mínimo de financiación anual acumulado de 6.000.000 euros por cliente y de 10.000.000 euros en caso de project finance.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Financiación de inversiones en España. Las actividades del prestatario deben de seguir la normativa en vigor de cada momento en materia de medio ambiente, adjudicación de contratos y pedidos de obra, materiales y suministros destinados a la ejecución del proyecto de forma competitiva y abierta a todas las empresas de la Unión Europea.

Proveedor financiero

ICO Financiación directa.

Público objetivo

Microempresa, PYME y Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Grandes inversiones en España.

Tomador del riesgo

100% ICO.

Producto de financiación

Producto: Préstamo.

Condiciones financieras: Las operaciones son en condiciones de mercado, sin que se contemple ningún tipo de subvención. Pueden ir referenciadas a tipo fijo durante toda la vida de la operación o variable (EURIBOR), más un diferencial a asignar a cada operación. Las operaciones a tipo variable podrán llevar incorporadas algún tipo de cobertura (cap, collar, etc.). Plazo: Operaciones a largo plazo. El plazo concreto será objeto de negociación con cada prestatario. Las operaciones podrán incorporar períodos de carencia del principal.

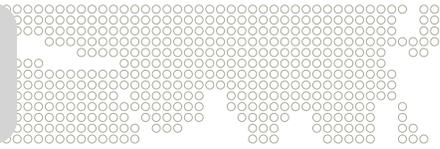
Garantías

Personales, reales, bancarias, prendarias o del propio proyecto (project finance) dependiendo de la tipología del proyecto y las características de la empresa.

Otros aspectos a considerar

Línea de financiación directa de ICO. Dirigirse directamente a la Subdirección de Banca de Inversión del ICO (Pº del Prado, nº 4 -28014 MADRID- Telf. 91 592 16 00).

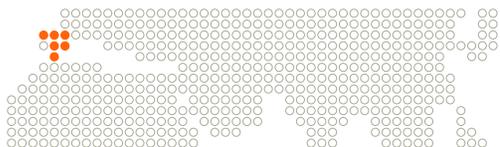




Ejemplo de financiación:

Una gran empresa va a realizar un proyecto de inversión de 50.000.000 euros dentro del sector de las telecomunicaciones. Se trata de una gran inversión y por ese motivo decide acudir directamente al departamento de Banca de Inversión de ICO para pedirle financiación a través del programa GRINVE ya que se trata de unos de los sectores objeto de la financiación.

El ICO, después de analizar la inversión, decide conceder un préstamo de 35.000.000 euros a 7 años a un tipo variable de Euribor anual + 2%.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Línea ICO Emprendedores 2009

<http://www.ico.es/web/contenidos/0/171/index>

PU13



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo o leasing.

Importe financiable

Importe máximo de financiación anual acumulada de 200.000 euros por cliente y año, ya sea en una operación o en varias. El importe máximo financiable será el 90% del proyecto de inversión neto (IVA y otros impuestos excluidos).

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Inversión productiva en activos fijos nuevos. Las inversiones no podrán tener una antigüedad superior a 6 meses a la fecha de firma del contrato de financiación, y deberán ejecutarse en el plazo máximo de 1 año desde la firma.

Incompatibilidades: Condición de minimis de la UE.

Proveedor financiero

Entidades financieras que colaboren con ICO.

Tomador del riesgo

100% entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Préstamo o leasing.

Condiciones financieras: Son las que marca el ICO para esta línea, no negociables con la entidad financiera. Diferencias si lleva aval de SGR.

Plazo: 3 años sin carencia, 5 años sin carencia o con un periodo de carencia del principal de 1 año y 7 años sin carencia o con un periodo de carencia del principal de 2 años.

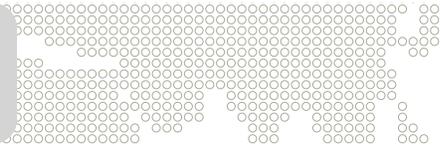
Garantías

Negociables según la entidad financiera, habitualmente personal de la propia empresa o aval de SGR. De no contar con la última es frecuente solicitar garantías personales solidarias de los socios.

Otros aspectos a considerar

Acceso a financiación con coste conocido y competitivo. Hay que cumplir los parámetros que marca ICO y éstos son cerrados.





Ejemplo de financiación:

Una microempresa constituida el 27 de abril de 2008 tiene el siguiente proyecto de inversión:

| | |
|----------------------|-----------|
| Maquinaria | 100.000 € |
| Equipos informáticos | 20.000 € |
| Patentes | 10.000 € |

Todas las partidas llevan excluido el IVA

La empresa cumple los requisitos de microempresa y solicita a su entidad financiera financiación a través de una línea ICO Emprendedores 2009 en modalidad de préstamo. La empresa ofrece como garantía adicional aval de una SGR.

Su entidad financiera lo primero que valorará es si se trata de un proyecto válido. El 100% es para la adquisición de activos fijos nuevos y además las partidas de inmovilizaciones intangibles no “tecnológicas”, tales como I+D, concesiones administrativas, propiedad industrial, derechos de traspaso y anticipos para inmovilizaciones intangibles, no superan el 50% de la inversión total. Además no presenta inversiones inmobiliarias ni inversiones en inmovilizaciones materiales consistentes en terrenos y bienes naturales o en construcciones que no están admitidas. Y por supuesto no son refinanciaciones y están excluidos los impuestos.

Por tanto el proyecto es válido. El importe máximo será el 90% del proyecto de Inversión total.

La empresa deberá aportar a su entidad financiera toda la documentación financiera que ella considere para el estudio de la concesión del riesgo de la operación.

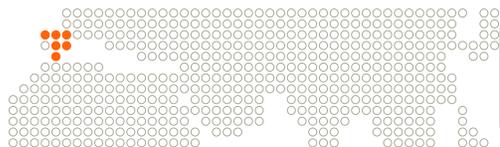
La empresa puede elegir entre:

- 3 años sin carencia.
- 5 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 1 año.
- 7 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 2 años.

Las condiciones económicas son cerradas pero al llevar aval de SGR serán :

- Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,89%.
- Variable. Referencia ICO, más hasta 1,89%.

Además ICO bonificará con 1 punto porcentual estas operaciones, aplicándose esta bonificación al pago a CESGAR del coste del aval.



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Factoring o confirming con garantía del ICO.

Importe financiable

El importe máximo financiable es de 300.000 euros.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Fecha de expedición de las facturas a descontar anterior al 23/04/09. Que la fecha en que la Entidad Local se haya comprometido a pagarlas sea anterior al 01/12/09. Que las cesiones de derecho de cobro realizadas por autónomos y empresas, se realicen entre el 24/04/09 y el 31/07/09. El endoso será realizado bien mediante la modalidad de confirming (cuando la entidad local tenga una línea de confirming en la entidad de crédito), o bien mediante el correspondiente acuerdo de cesión, su notificación fehaciente a la Entidad Local, y la consiguiente toma de razón por ésta. En el segundo caso, para que la Entidad de Crédito proceda a realizar el endoso, el cliente debe disponer de los dos Anexos siguientes:
ANEXO I: Certificación del Secretario/a de la Entidad Local, de acuerdo con el informe que expida el Interventor/a o el tesorero/a de ésta, por el que se ha producido el reconocimiento de la obligación a cargo de la misma y ANEXO II: Notificación fehaciente a la Entidad Local de cada Acuerdo de Cesión efectuado por la empresa o autónomo y la entidad de crédito con la consiguiente "toma de razón" por parte de la entidad local.
Convocatoria cerrada 2009.

Proveedor financiero

Entidades financieras que colaboren con ICO.

Producto de financiación

Producto: Factoring o confirming.
Condiciones financieras: Máximo 5%.

Garantías

Personales con garantía del ICO.

Otros aspectos a considerar

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones

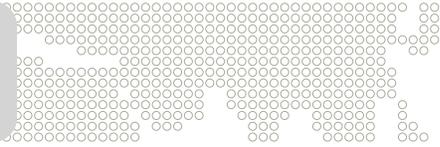
Objeto de la financiación

Concesión de avales a las entidades de crédito para garantizar los impagos de facturas endosadas por las empresas correspondientes a obras y servicios prestados a entidades locales.

Tomador del riesgo

100% entidad financiera con aval de ICO ejecutable en caso de impago el 30/11/2009.





Ejemplo de financiación:

Una empresa que realiza un servicio de conserjería para un Ayuntamiento está sufriendo tensiones de tesorería. Acude a su entidad financiera para solicitar financiación tradicional pero se la deniegan por falta de garantías .

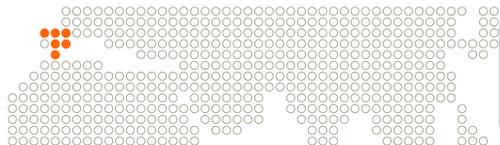
La empresa tiene facturadas y pendientes de cobro las facturas de los meses de Enero, Febrero y Marzo de 2009. Cada una de las facturas asciende a 90.000 euros (sin IVA).

La empresa decide acudir a su entidad financiera para intentar anticipar estas facturas y le recomiendan que lo haga a través de la línea ICO Anticipos con entidades locales. Pero le exigen unos requisitos y por ese motivo acude a la entidad local a pedir la siguiente documentación que debe de aportar a la entidad financiera:

- Certificación del Secretario/a de la entidad local, de acuerdo con el informe que expida el interventor/a o el tesorero/a de ésta, por el que se ha producido el reconocimiento de la obligación a cargo de la misma.
- Notificación fehaciente a la entidad local de cada acuerdo de cesión efectuado por la empresa y la entidad de crédito con la consiguiente toma de razón por parte de la entidad local.

Las facturas se las anticiparán, y la entidad financiera como mucho le cobrará un 5% como máximo hasta el 30/11/2009, ya que si en ese momento la entidad financiera no ha cobrado ejecutará el aval del ICO.

La empresa conseguirá liquidez gracias al aval del ICO.



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Deducción fiscal en el Impuesto de Sociedades.

Importe financiable

La deducción máxima puede llegar a ser el 60% de la inversión.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Justificar la actividad de I+D+i mediante, normalmente, dos vías:

- 1) Aplicación directa sobre el Impuesto de Sociedades: Se efectúa al cierre del ejercicio y se recomienda documentar exhaustivamente el proyecto desde el punto de vista técnico, acorde con las definiciones vigentes, y desde el punto de vista económico detallando los gastos.
- 2) A través de los instrumentos que permiten obtener seguridad jurídica, entre los que destaca la obtención de informe motivado. Ofrece la seguridad jurídica necesaria puesto que es vinculante para la Agencia Tributaria, y da cuenta del cumplimiento de los requisitos con respecto a la naturaleza de las actividades del proyecto y en su caso, de los gastos imputados en el ejercicio para el que se solicita.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Administración Central.

Producto de financiación

Producto: Deducción fiscal en el Impuesto de Sociedades.

Garantías

Sin garantías.

Otros aspectos a considerar

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

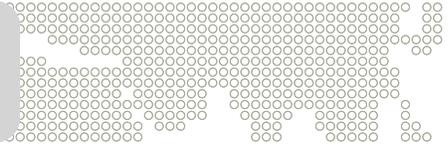
Objeto de la financiación

Actividades de I+D+i. Artículo 35 de la Ley del Impuesto de Sociedades.

Tomador del riesgo

Proveedor financiero.





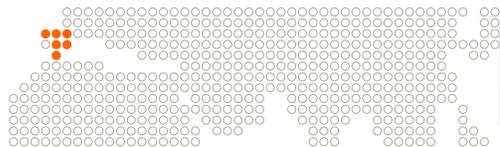
Ejemplo de financiación:

En julio de 2009 una empresa presenta su Impuesto de Sociedades. Dentro del apartado de deducciones, la empresa aplica una de inversión en I+D+i por importe de 3.400.000 euros del que se deduce el 25%.

La empresa había solicitado financiación dentro del programa CENIT del CDTI, ya que participa de un consorcio para este mismo proyecto. Al conseguir la financiación obtuvo directamente un informe motivado, por lo que queda a salvaguardia de la posible inspección de Hacienda posterior.

Como los resultados del ejercicio no alcanzan el importe total de la posible deducción del impuesto, éste queda como remanente para deducciones en años sucesivos.

De no tener ese informe motivado, la empresa debería tener toda la inversión bien documentada, tanto la parte técnica como la económica, ya que posteriormente es probable que le soliciten explicaciones sobre esta deducción.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Incentivos Económicos Regionales

http://www.dgfc.sggp.meh.es/indexPrevio.jsp?saltoa=/aplweb/incereg/ncentivos_regionales.jsp

PU16



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda.

Sector

Definidos en cada Real Decreto para cada región autónoma.

Clase de financiación

Ayuda financiera.

Importe financiable

La deducción máxima puede llegar a ser del 40% de la inversión.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

La definición concreta de las zonas de aplicación y de los límites máximos de incentivación, así como de los requisitos específicos sobre sectores económicos, inversiones subvencionables y condiciones, se encuentran recogidos en los Reales Decretos de delimitación de las diferentes zonas (uno para cada región autónoma). El reglamento que los desarrolla es el RD 899/2007 del 6 de julio de 2007. Los proyectos deberán cumplir, entre otras, y principalmente, las condiciones de no inicio de la inversión antes de presentar la solicitud, autofinanciación mínima del 30% y viabilidad económica, técnica y financiera.

Proveedor financiero

Administración Central.

Tomador del riesgo

Proveedor financiero.

Producto de financiación

Producto: Las ayudas consisten en subvenciones a fondo perdido, expresadas en porcentaje sobre los costes considerados elegibles. Cada región tiene unos porcentajes y unas condiciones especiales, así como fechas de inicio de la inversión.

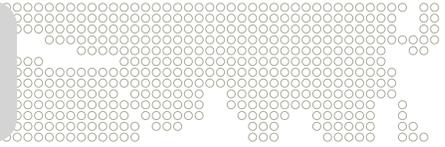
Garantías

Sin garantías.

Otros aspectos a considerar

La solicitud debe ir acompañada de memoria explicativa del proyecto en las oficinas del órgano encargado de los incentivos regionales en cada CC.AA.





Ejemplo de financiación:

Una empresa del sector paplero deciden ampliar sus instalaciones creando un nuevo centro en una pequeña localidad de su CC.AA. El proyecto de inversión es de 3.000.000 euros y se crearán 23 nuevos puestos de trabajo.

La inversión corresponde sobre todo a una nueva maquinaria y a una pequeña obra civil. También deberá pagar un proyecto de viabilidad del proyecto realizada por una consultora estratégica de reconocido prestigio.

La empresa asesorada por su CC.AA. solicita la ayuda a través de la oficina encargada de los incentivos regionales en su CC.AA. y se le adjudica una subvención a fondo perdido del 30% del proyecto de los costes elegibles (máximo en su CC.AA.).

Previamente debió presentar una memoria del proyecto de inversión así como la viabilidad económica, técnica y financiera del proyecto. Además la empresa justifica que no se ha comenzado la inversión cuando se solicita, que incluso no hay contratos previos con ningún proveedor y que no se van a financiar los terrenos, que no entran en la subvención.

En el Real Decreto 899/2007, del 6 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley de 27 de diciembre de 1985 (BOE nº 172, de 19 de julio de 2007), define los proyectos promocionables, como los relativos a la creación de nuevos establecimientos, ampliación y, en su caso, modernización.

Los conceptos de inversión que podrán incentivarse serán los activos fijos de carácter material nuevos o de primer uso, referidos a los siguientes elementos de inversión:

- a) Obra Civil.
- b) Bienes de Equipo, excluidos los elementos de transporte exterior.
- c) Estudios previos de viabilidad.
- d) Otros conceptos, excepcionalmente.

La Memoria del año 2008 de Incentivos Regionales destaca que los sectores que más demandan esta ayuda son fabricación de productos metálicos, turismo, industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco, industrias de la madera y del papel, artes gráficas...

Fuente de financiación

FEDER.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Subvención.

Importe financiable

Hasta un máximo de 500.000 euros en una o varias operaciones por beneficiario durante cualquier periodo de tres ejercicios fiscales consecutivos.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

El periodo subvencionable para los servicios de asesoramiento a la innovación y los estudios de viabilidad de I+D será desde la fecha de publicación de la convocatoria hasta el 31 de julio del 2009. Para las actividades de promoción de I+D+i el periodo subvencionable será desde la fecha de publicación de la convocatoria hasta el 31 de diciembre 2009.

La fecha de inicio de los proyectos ha de ser posterior a la fecha de solicitud de la ayuda.

Incompatibilidades: Condición de minimis de la Unión Europea.

Proveedor financiero

FEDER e Invest in Spain.

Tomador del riesgo

Invest in Spain.

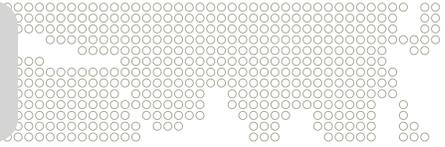
Producto de financiación

Producto: Subvención a fondo perdido.

- Para servicios de asesoramiento y apoyo a la innovación para Pymes: El 100% ó 75% de la cantidad estimada como subvencionable de los trabajos realizados por las empresas dependiendo de que cuenten o no con certificación nacional o europea.
- Para estudios de viabilidad técnica a proyectos de I+D: Pymes, 75% ó 50% de la cantidad estimada como subvencionable para actividades de investigación industrial o para actividades de desarrollo experimental respectivamente. Y en el caso de grandes empresas, el 65% ó el 40%.
- Ayudas a fondo perdido de hasta el 80% para proyectos de inversión y plantas piloto basados en actividades de I+D.

Garantías

Sin garantías.



Otros aspectos a considerar

Ayuda sujeta a concurrencia competitiva, es decir, la concesión de la ayuda así como el porcentaje concedido variará en función del número y calidad de proyectos presentados por convocatoria y año. El presupuesto disponible varía según las zonas geográficas establecidas por la UE.

Ejemplo de financiación:

Una PYME farmacéutica extranjera con presencia en España desea realizar una inversión en España en base a un proyecto nuevo de I+D en colaboración con un centro de investigación español valorado en 250.000 euros.

De acuerdo a los requisitos mencionados podrá acceder a la financiación del Fondo Tecnológico de Invest in Spain para los siguientes puntos:

1. El estudio previo a su implantación realizado por una consultora especializada. Por su condición de PYME, la concesión puede ser de hasta 5.000 euros (esta cuota fija varía de acuerdo al segmento al que pertenezca la empresa).

Para ello, la empresa realizó un estudio previo valorado en 8.000 euros. Por consiguiente, podrá percibir el máximo subvencionable por dicho concepto 5.000 euros.

2. Para todas aquellas actividades de implantación podrá solicitar la ayuda a fondo perdido para financiar los costes derivados de plantas (en este caso, por ejemplo, los laboratorios implicados), recursos humanos, tecnología (maquinaria específica del laboratorio) y los gastos generales de implantación (compras de material o mercancía necesaria) y funcionamiento (electricidad, teléfono, ...).

De acuerdo a su condición de PYME podrá optar a una ayuda de hasta el 80% del gasto financiable, si una vez que INVEST IN SPAIN lo evalúa, se considera un proyecto de investigación aplicada. Suponiendo que así sea el caso, por la inversión realizada percibirán el máximo subvencionable.

| | |
|--|------------------|
| Coste del estudio | 8.000 € |
| Importe financiable | 5.000 € |
| Inversión realizada | 250.000 € |
| Inversión Subvencionable concedida (80%) | 200.000 € |
| FINANCIACIÓN TOTAL PERCIBIDA | 205.000 € |



INSTITUTO
 ESPAÑOL
 DE COMERCIO
 EXTERIOR

PIPE

Plan Iniciación
 Promoción Exterior



Fuente de financiación

Ministerio Industria, Turismo y Comercio - ICEX.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Subvención.

Importe financiable

Ayuda del 80% de los gastos. Importe máximo de financiación 36.800 euros. Este límite máximo de gasto incluye tanto el asesoramiento como todas sus actuaciones de promoción exterior (viajes, ferias, material promocional, etc.).

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

ICEX.

Público objetivo

PYME

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Proyecto de inicio a la exportación a las PYMES españolas.

Producto de financiación

Producto: Subvención no reembolsable.

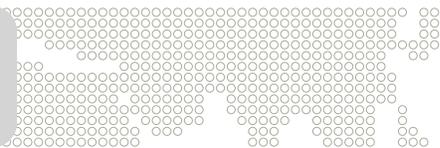
Garantías

Sin garantías.

Otros aspectos a considerar

Ventajas adicionales de pertenecer al CLUB PIPE.
 Condiciones preferentes en Seguros de Crédito a la Exportación, Líneas de Financiación y Servicios Bancarios Ventajosos.





Ejemplo de financiación:

Una PYME española del sector de la restauración prepara un plan de salida al exterior. Para ello se dirige al ICEX y les solicita una ayuda. Le comentan que lo más apropiado es el programa PIPE y sobre todo poder ayudarse de los expertos del Instituto.

El plan de expansión durará 24 meses (requisito del programa) dividido en tres fases:

- Fase Primera: Diagnóstico de Posición Competitiva y de Potencial de Internacionalización (1 mes).
- Fase Segunda: Diseño del Plan Estratégico de Internacionalización (3 meses).
- Fase Tercera: Desarrollo y puesta en marcha del Plan de Internacionalización (20 meses).

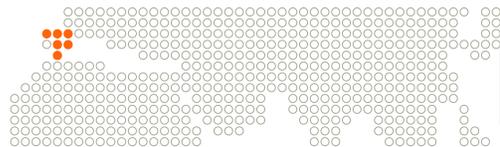
La empresa dispondrá en todo momento de ayuda por parte de los tutores, promotores y colaboradores PIPE.

La idea que tiene la empresa es lanzarse al mercado alemán. El presupuesto de la inversión es de 46.000 euros, que corresponden sobre todo a gastos de promoción: página web, catálogos en alemán, viaje de prospección.

La ayuda que recibirá será la siguiente:

| FASE | DESCRIPCIÓN | APOYO INSTITUCIONES 80% | COFINANCIACIÓN EMPRESA 20% | TOTAL 100% |
|----------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------|-----------------|
| Fase II | Diseño Plan Internacionalización | 2.000 € | 500 € | 2.500 € |
| Fase III | Asesoramiento obligatorio | 2.720 € | 680 € | 3.400 € |
| Fase III | Asesoramiento voluntario | 2.040 € | 510 € | 2.550 € |
| Fase III | Colaborador | 12.000 € | 3.000 € | 15.000 € |
| Fase III | Gastos de promoción | 18.040 € | 4.510 € | 22.550 € |
| | TOTAL | 36.800 € | 9.200 € | 46.000 € |

Por tanto, la empresa tendrá que aportar 9.200 euros. Por ejemplo si renuncia a colaborador el presupuesto máximo elegible será de 31.000 euros.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

IDAE Préstamos
<http://www.idae.es>

PU19



Fuente de financiación

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo - IDAE.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Hasta el 100% de los costes de referencia del proyecto, con un máximo de 1.500.000 euros.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Las inversiones tienen unos requisitos técnicos específicos muy variados.
Incompatibilidades: Condición de minimis de la Unión Europea.

Proveedor financiero

IDAE.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Inversiones en proyectos de energía solar térmica, fotovoltaica aislada y biomasa doméstica e instalaciones de cogeneración.

Tomador del riesgo

100% IDAE.

Producto de financiación

Producto: Préstamo.

Condiciones financieras: 11 años; el primero de carencia y 10 años de amortización. Euribor + 0,30%, con una comisión de apertura del 0,30%.

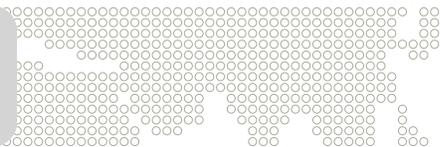
Garantías

Para préstamos inferiores a 120.000 euros: Aval por el 50% del préstamo concedido.

Para préstamos iguales o superiores a 120.000 euros: El IDAE analizará la solicitud del préstamo y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto de inversión, determinará las garantías a aportar complementarias al aval bancario del 50% del importe del préstamo.

Otros aspectos a considerar

Tras la recepción en IDAE de la solicitud, se requerirá al interesado la documentación precisa para una evaluación previa de la viabilidad del proyecto (plazo de presentación en IDAE: 15 días hábiles desde la comunicación). Posteriormente IDAE confirmará el alta en la línea de Préstamos IDAE, momento a partir del cual el solicitante dispondrá de 3 meses para la firma del préstamo (incluida la aportación de garantías necesarias cuando proceda). Inconveniente: hay que mantener el aval durante un período amplio de tiempo (11 años) con el consiguiente pago de comisiones.



Ejemplo de financiación:

Una empresa decide realizar una inversión en una planta solar en el tejado de su nave. Se trata por tanto de un sistema de generación eléctrica que transforma la energía de la radiación solar mediante paneles fotovoltaicos en energía eléctrica para su consumo aislado de la red de distribución. Cuenta el sistema con acumulación eléctrica (satisface la demanda de la carga al menos durante 72 horas). En este tipo de inversión formarán parte de las partidas elegibles: el coste de los equipos e instalaciones, captadores fotovoltaicos, acumuladores, reguladores, convertidores, tendidos y conexiones, así como obra civil asociada (siempre que no se supere el 20% de la inversión elegible), puesta en marcha, dirección e ingeniería del proyecto, documentación técnica, manuales de uso y operación, tramitación de permisos y ayudas.

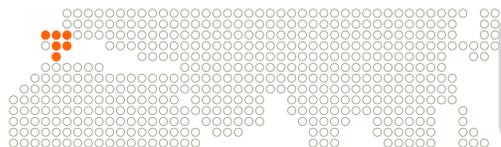
El presupuesto del proyecto son 750.000 euros por lo que le solicita a IDAE un préstamo con un año de carencia y 10 de amortización. La empresa aporta como garantía un aval bancario por importe del 50%. La financiación de IDAE la consigue a un precio muy competitivo (Euribor + 0,30%).

Los costes de referencia que financiaría serían como máximo:

| | PRECIO (euro/WP) | APLICACIONES |
|--|------------------|---------------------------|
| Con acumulador y autonomía Acumulador \geq 72 HORAS | 13,00 | Electrificación viviendas |
| Con acumulador y autonomía Acumulador < 72 HORAS | 8,50 | Electrificación viviendas |
| Sin acumulación | 8,50 | Bombeo de agua |

Otras partidas de activos elegibles por IDAE pueden ser:

- Instalaciones solares térmicas de potencia mayor o igual a 20 kW. Instalaciones de energía solar por elementos para calentamiento de un fluido a partir de la captación de la radiación solar directa, mediante paneles solares homologados, para su utilización en aplicaciones térmicas.
- Cogeneración hasta 2 MW(e). Producción combinada de energía térmica, eléctrica y, en su caso, generación de frío, utilizando como combustible GN, gasóleo, biogás, biomasa, gas de síntesis, gas pobre, o un efluente a temperatura elevada.
- Producción de energía térmica, para uso doméstico o en edificios, utilizando como combustible biomasa, hasta 3 MW(t). Producción de energía térmica, para uso doméstico utilizando como combustible biomasa.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

IDAE Programas Sectores Estratégicos
<http://www.idae.es>

PU20



Fuente de financiación

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo - IDAE.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Subvención.

Importe financiable

Dependiendo del tipo desde 500.000 euros hasta 40.000.000 euros.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Se definen tres tipos de proyecto objetivo del Programa:

Proyecto Estratégico (PE): Conjunto de actuaciones que tienen por objeto una reducción significativa de los consumos energéticos específicos en sus procesos y/o instalaciones, con el fin de mejorar la competitividad energética de la empresa solicitante y reducir la distancia que les separa de las empresas punteras en tecnología energética en su sector, contribuyendo a disminuir el impacto medioambiental. Las inversiones deberán realizarse en, al menos, tres Comunidades Autónomas.

Proyecto Singular Innovador (PSI): Proyectos de optimización energética con cambio de proceso en gran industria, cumpliendo ciertas particularidades tales como: volumen de fondos, carácter ejemplarizante del proyecto en el sector, ahorro energético generado, grado de ecoinnovación, etc. Las inversiones podrán estar localizadas en una sola Comunidad Autónoma y se ceñirán al sector industrial.

Proyecto sectorial conjunto (PSC): Conjunto de proyectos en empresas de un mismo sector con iguales objetivos tecnológicos y energéticos cuya aplicación en grupo garantiza un mayor grado de implantación de estas nuevas tecnologías. Las inversiones deberán realizarse en, al menos, tres Comunidades Autónomas.

Proveedor financiero

IDAE.

Tomador del riesgo

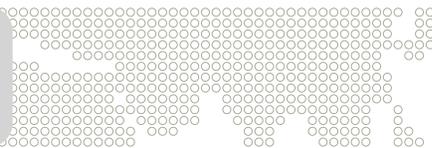
100% IDAE.

Producto de financiación

Producto: Ayuda.

Condiciones financieras: En función de cada proyecto.

Garantías



Otros aspectos a considerar

Las bases reguladoras para la Convocatoria 2009 aparecen publicadas en el B.O.E. 86 de 8 de Abril del 2009.

Ejemplo de financiación:

Una empresa industrial que dispone de 12 fabricas en cuatro CC.AA. decide acometer una inversión por un total de 10.000.000 euros para conseguir sustanciales ahorros y mayor eficiencia energética en sus centros industriales, por lo que considera realizar un Plan Estratégico de Inversiones. Se trata de una instalación de reutilización de las venas de la hoja de tabaco que se obtienen como subproductos de la explotación, como combustible para la generación de electricidad para sus oficinas e instalaciones auxiliares.

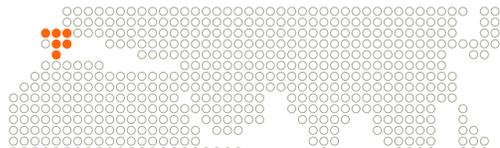
La empresa consulta el programa de ayudas a sectores estratégicos en su convocatoria correspondiente al año 2009 y comprueba que el objetivo es incentivar la realización de proyectos y actuaciones estratégicas, sectoriales y singulares innovadoras que favorezcan el ahorro y la mejora de la eficiencia energética y que puedan afectar en su ámbito de actuación, en general, a 3 o más Comunidades Autónomas, todo ello en el marco del Plan de Acción 2008-2012 de la Estrategia de Ahorro y Eficiencia Energética en España.

La empresa considerará su planteamiento como un Plan Estratégico de Inversiones en proyectos de ahorro y eficiencia energética porque responde a la definición de Proyecto Estratégico (el conjunto de actuaciones, previstas por la empresa o corporación de empresas solicitante, tienen por objeto una reducción significativa de los consumos energéticos específicos en sus procesos y/o instalaciones, con el fin de mejorar la competitividad energética de la misma (acercarse al óptimo técnico energético de sus procesos) y reducir la distancia que le separa de las empresas punteras en tecnología energética en su sector (reducir el GAP energético), además de contribuir a disminuir el impacto medioambiental que su consumo induce)

Se trata de una empresa Mediana, con lo que la ayuda final que recibirá de IDAE será de un 70% que es el máximo de intensidad de ayuda para una Mediana empresa (para Pymes sería del 80%).

El importe de la Inversión se encuentra entre los valores mínimos y máximos (1.000.000 euros y 40.000.000 euros) para un proyecto estratégico.

| TIPO DE PROYECTO | INVERSIÓN MILLONES DE EUROS | |
|-----------------------------|-----------------------------|--------|
| | MÍNIMO | MÁXIMO |
| Proyecto Estratégico | 1.0 | 40.0 |
| Proyecto Singular Innovador | 0.5 | 20.0 |
| Proyecto Sectorial Conjunto | 1.0 | 20.0 |



FINANCIACIÓN PÚBLICA

IDAE Financiación por Terceros
<http://www.idae.es>



PU21

Fuente de financiación

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo - IDAE.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Financiación por terceros.

Importe financiable

Depende de cada proyecto.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

El IDAE participa en la definición del proyecto, aportando la solución técnica más adecuada a cada caso y financia total o parcialmente la inversión del proyecto. IDAE realiza directamente la inversión por lo que, normalmente, no se requieren desembolsos del industrial o destinatario final de la inversión: No se trata por lo tanto de un préstamo del IDAE al industrial dado que los equipos son propiedad del IDAE hasta que recupere la inversión. IDAE recupera su inversión, incluyendo su beneficio, mediante los ahorros energéticos inducidos o por la energía generada. Recuperada la inversión por IDAE, la instalación pasa a ser propiedad del cliente. A partir de este momento, el usuario final se beneficia de la totalidad de los ahorros energéticos o de la energía generada por las instalaciones y, además, habrá mejorado su competitividad al disponer de unas instalaciones tecnológicamente más avanzadas y, energéticamente, más eficientes.

Proveedor financiero

IDAE.

Tomador del riesgo

100% IDAE.

Producto de financiación

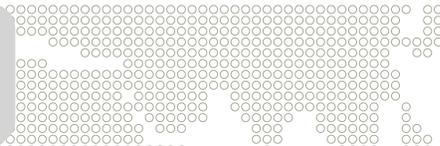
Producto: Financiación por terceros.
Condiciones financieras: en función de cada proyecto

Garantías

Normalmente se cede el uso de la maquinaria al IDAE.

Otros aspectos a considerar

Se logra transferir el riesgo técnico, financiero y en los resultados.



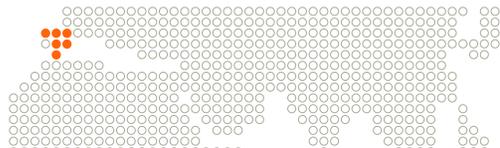
Ejemplo de financiación:

Un hospital decide invertir en un equipo de cogeneración con lo que va a conseguir un ahorro del 56% de la energía primaria demandada por el hospital, así como producir el 75% de la energía en horario programado. La inversión mejora el impacto medioambiental ya que consigue reducir las emisiones a la atmósfera. Los gestores deciden acudir a IDAE para solicitar la financiación mediante financiación por terceros y pagan mediante los ahorros energéticos. Una vez que IDAE haya recuperado la inversión, la propiedad pasará a ser del hospital. El presupuesto de la inversión es de 3.000.000 euros.

El proceso que seguiría la ayuda sería el siguiente:

1. **Análisis técnico-económico:** Una vez identificado el proyecto, se realiza un primer análisis en el IDAE por el departamento técnico competente, el cual determina la viabilidad técnico-energética del mismo. En esta fase, dependiendo de la naturaleza técnica de los proyectos y del previsible alcance económico de la inversión, a veces se contrata externamente un estudio de viabilidad o de mediciones y se formaliza un acuerdo entre el industrial o promotor del proyecto y el IDAE. Por el mismo se comprometen a desarrollar el proyecto en caso de que los resultados del análisis previo sean favorables. En el caso de que los resultados del primer acercamiento al proyecto resulten favorables, el IDAE procede entonces a un análisis técnico económico más en profundidad.
2. **Propuesta técnico-financiera:** Así, una vez identificada la solución técnica más adecuada y diseñando financiera y jurídicamente el proyecto, se elabora la correspondiente propuesta para ser negociada con el cliente, y una vez aceptada se pasa a la preparación por IDAE de los documentos contractuales correspondientes.
3. **Firma del contrato:** Una vez firmado el contrato con el cliente se inicia la fase de ejecución del proyecto.
4. **Ejecución del proyecto:** El IDAE realiza la dirección técnica del proyecto, la gestión de compras y financia la operación adquiriendo los equipos de acuerdo con el cliente.
5. **Explotación del proyecto:** Una vez finalizada la inversión las instalaciones entran en funcionamiento. En este momento, el IDAE, según el tipo de proyecto, puede realizar directamente la explotación o cedérsela al industrial. En cualquier caso, el IDAE siempre proporciona su asistencia técnica y supervisión.
6. **Fin de la presencia del IDAE:** Una vez que el IDAE ha recuperado su inversión se retira del proyecto transmitiendo la propiedad de las instalaciones al industrial.

Por tanto al final la instalación pasa a formar parte del patrimonio de la empresa.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

ENISA-Líneas: General / Empresas de Base Tecnológica / PYME
<http://www.enisa.es>

PU22



ENISA

Fuente de financiación

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio - ENISA.

Sector

Todos excepto el inmobiliario y financiero.

Clase de financiación

Préstamo participativo.

Público objetivo

PYME (líneas empresas de base tecnológica y PYMES), todas (línea general).

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Línea General: Proyectos empresariales en su conjunto.
línea Empresas de Base Tecnológica: Proyectos con resultado de avance tecnológico en nuevos productos, procesos y servicios, o mejora sustancial de los existentes.
Línea PYME: Proyectos que contemplen la modernización de su estructura productiva y de gestión, incluyendo la innovación no tecnológica.

Importe financiable

1. Igual o inferior a los fondos propios de la empresa. 2. Entre 100.000 euros y 1.000.000 euros.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

1. Forma societaria. 2. Situación económico-financiera saneada y equilibrada. 3. Estados financieros auditados. 4. Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al plan estratégico de la empresa.

Criterios básicos de selección: 1. Calidad y viabilidad del proyecto empresarial. 2. Experiencia empresarial en el sector, capacitación técnica y cobertura de todas las áreas gerenciales de la empresa. 3. Posición ventajosa frente a la competencia. 4. Operar en mercados con significativos crecimientos actuales y a largo plazo. 5. Plan financiero que demuestre la capacidad de la empresa para atender sus necesidades de funcionamiento y los compromisos adquiridos.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

ENISA.

Tomador del riesgo

100% ENISA.

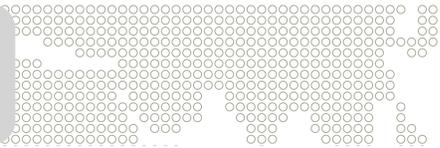
Producto de financiación

Producto: Préstamo participativo.

Condiciones financieras: Tipo de interés en función de los resultados de la empresa beneficiaria, mínimo euribor + diferencial entre 0,25 y un 1% (en las líneas Empresas de Base Tecnológica y PYME será + diferencial de 0,25), máximo de un 8% (en las líneas Empresas de Base Tecnológica y PYME será del 6%) por encima del mínimo. Comisión de apertura del 0,5%, y comisión de amortización anticipada del 2%.

Plazo: Entre 3 y 10 años, con posibilidad de carencia de entre 3 y 8 años.





Garantías

No se solicita ningún tipo de garantías adicionales.

Otros aspectos a considerar

Acceso a financiación en función de los resultados, con largo periodo de carencia.
Hay que elaborar un plan de negocio exhaustivo normalizado y cumplir los criterios de selección.

Ejemplo de financiación:

Una empresa con 60 empleados del sector del calzado, en fase de modernización de su proceso productivo y mejora tecnológica del mismo, tiene el siguiente proyecto de inversión que permita la modernización de su estructura productiva para conseguir una mejora, en términos de eficiencia, de su capacidad productiva:

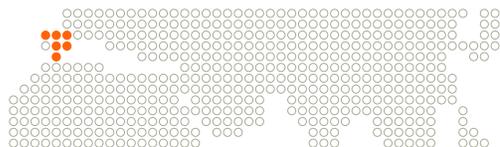
| | |
|----------------------|-------------|
| Inmueble | 1.000.000 € |
| Equipos informáticos | 100.000 € |
| Maquinaria | 1.000.000 € |

La PYME, que cuenta con unos fondos propios de 600.000 euros cumple los requisitos de acceso a la línea PYME de ENISA, al tratarse de un proyecto encaminado a la modernización de su estructura productiva, decide solicitar, dentro de su plan de financiación, un préstamo participativo con cargo a dicha línea por importe de 600.000 euros que es el límite que establece al no poder solicitar un importe superior a sus fondos propios.

Presenta la solicitud con el plan de negocio que demuestra la viabilidad del proyecto y ésta es finalmente aceptada.

El plazo para la devolución del préstamo es de 10 años sin establecerse carencia y las condiciones financieras son cerradas:

Tipo de interés: desde euribor +0,25%, y para el caso en el que la empresa presente beneficios hasta euribor+4%, siempre y cuando la carga financiera no represente más del 20% del EBITDA.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

Acciones Formativas de las Empresas
<http://www.fundaciontripartita.org>

PU23



Fuente de financiación

Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Bonificación en las cuotas de la Seguridad Social.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Acciones formativas. Tendrán prioridad trabajadores de pequeñas y medianas empresas, las mujeres, las personas con discapacidad, los mayores de 45 años y los trabajadores de baja cualificación. Las empresas que no tengan la consideración de PYME, respetarán que el porcentaje de participación de estos colectivos en las acciones formativas sea, al menos, igual al que representan respecto del total de la plantilla.

Importe financiable

Con el límite del crédito de bonificaciones, la bonificación será de 9 euros por trabajador y hora en acciones formativas presenciales básicas y de 13 euros por trabajador y hora en acciones formativas superiores. De 7,5 euros en el caso de teleformación, y de 5,5 euros cuando sea a distancia convencional. Las empresas de hasta 9 trabajadores no contarán con los límites descritos, mientras que las empresas entre 10 y 49 trabajadores podrán rebasarlo en un 10% y las empresas entre 50 y 249 podrán rebasarlo en un 5%.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Que las empresas solicitantes tengan sus centros de trabajo en el territorio estatal, desarrollen formación para sus trabajadores y coticen por formación profesional.

Hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social en el momento de aplicarse las bonificaciones.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Seguridad Social y Fondo Social Europeo gestionado a través de la Fundación Tripartita.

Tomador del riesgo

100% Seguridad Social y Fondo Social Europeo.

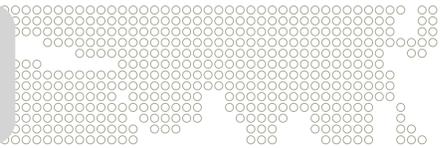
Producto de financiación

Producto: Bonificación en las cuotas de la Seguridad Social.

Condiciones financieras: No existen.

Plazo: No está prefijado.





Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías.

Otros aspectos a considerar

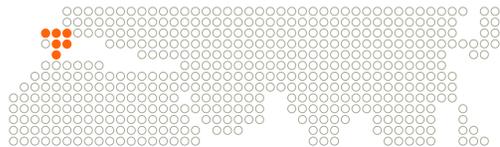
Las empresas participarán en la cofinanciación de la acción formativa en función del tamaño de la empresa, así en empresas de 10 a 49 trabajadores estas deberán aportar un 10% del coste de la formación, en empresas de 50 a 249 trabajadores, un 20% y en empresas de más de 250 trabajadores un 40%.

Ejemplo de financiación:

Una PYME con su centro de trabajo en España, y 36 trabajadores, decide hacer frente a un programa de formación informática para parte de su personal por lo que acude a la línea de Acciones formativas de las empresas de la Fundación Tripartita, cumpliendo todos los requisitos exigidos.

La formación se considera acción formativa superior y se desea cubrir con carácter presencial para un grupo de 20 trabajadores y con un total de 24 horas.

El módulo correspondiente es de 13 euros por trabajador y hora por lo que le corresponde 6.240 euros, que al tratarse de una empresa con un número de trabajadores comprendido entre 9 y 49 se ve incrementado en un 10%, por lo que la bonificación total que puede solicitar es de 6.864 euros. Teniendo que cubrir la empresa con un 10% del coste de la formación, y pudiendo acudir a cualquier proveedor de formación que desee.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

BEI Líneas de Mediación
<http://www.eib.org>

PU24



Fuente de financiación

Banco Europeo de Inversiones.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo de mediación con entidades financieras locales.

Importe financiable

El proyecto máximo será de 25.000.000 euros. Se financia como máximo el 50%.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

El máximo a financiar son 12.500.000 euros (50% de 25 millones de euros).

Incompatibilidades: Ayuda incompatible con cualquier otra.

Proveedor financiero

Entidad financiera local.

Público objetivo

Microempresa, PYME.

Condiciones específicas de la línea

Europeo.

Objeto de la financiación

Proyectos de inversión que contribuyan a las políticas económicas de la UE.

Tomador del riesgo

Entidad financiera local.

Producto de financiación

Producto: Préstamo y líneas de crédito.

Condiciones financieras: Se determinan con cada banco local y se negocian con ellos.

Plazo: Entre 5 y 12 años de amortización normalmente.

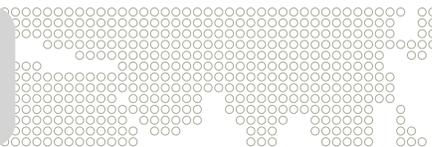
Garantías

Personales, hipotecarias y de no contar con alguna de las dos anteriores es frecuente solicitar garantías personales solidarias de los socios.

Otros aspectos a considerar

Obligación de adhesión a las Políticas de Medioambiente y Proveedores de la UE.





Ejemplo de financiación:

Una empresa del sector farmacéutico de genéricos dentro de su plan de expansión pretende realizar un proyecto de inversión que se compone de:

1. Activos fijos nuevos según el siguiente detalle:

| | |
|-------------------|-----------|
| Utillaje | 35.000 € |
| Maquinaria | 120.000 € |
| Otro inmovilizado | 85.000 € |

2. Activos inmateriales, entre ellos: gastos de I+D (costes, gastos de desarrollo y salarios brutos directamente relacionados con los componentes de investigación, desarrollo e innovación de las empresas) por importe de 100.000 euros.

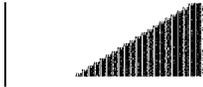
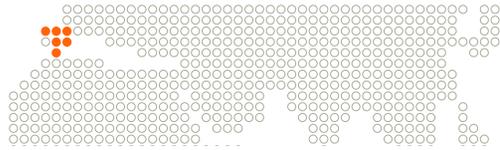
3. Aumento con carácter permanente del capital circulante necesario para el crecimiento del negocio. Se entenderá como capital circulante el valor de las existencias (materias primas, producto en curso y producto terminados) en 100.000 euros.

La empresa cumple los requisitos de PYME y solicita a su entidad financiera financiación. La entidad financiera ya que el porcentaje de financiación que necesita la empresa sobre el total de la inversión no excede el 50% le recomienda realizar la financiación a través de una línea de mediación BEI en modalidad de préstamo y además porque el proyecto de inversión se destina a fortalecer la productividad y la posición competitiva de la empresa.

La empresa deberá aportar a su entidad financiera toda la documentación financiera que ella considere para el estudio de la concesión del riesgo de la operación.

Las condiciones económicas tanto de tipo de interés, comisiones y períodos de amortización lo deberá negociar la empresa con su entidad financiera y dependerá del plazo y duración del proyecto de inversión.

Finalmente, la entidad financiera le concede un préstamo por el 50% de la inversión (120.000 euros) a través de la línea de mediación de BEI a 7 años (2 años de carencia y de amortización). El precio de la financiación es Euribor + 1 y además la CC.AA. subvenciona 0,5% del tipo de interés.



Fuente de financiación

Banco Europeo de Inversiones.

Sector

Todos, incluidos los bancos.

Clase de financiación

Préstamo directo.

Importe financiable

El proyecto mínimo es de 25.000.000 euros. Se financia como máximo el 50%.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Proyectos por encima de los 25.000.000 de euros.
Incompatibilidades: Ayuda incompatible con cualquier otra.

Proveedor financiero

BEL

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Europeo.

Objeto de la financiación

Proyectos de inversión que contribuyan a las políticas económicas de la UE.

Tomador del riesgo

BEL

Producto de financiación

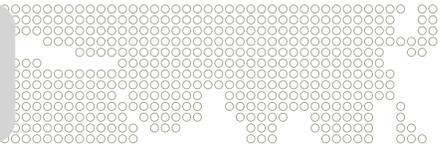
Producto: Préstamo. Condiciones financieras: Las condiciones se adaptan en función del tipo de inversión. Normalmente se puede elegir a tipo fijo, variable e incluso mixta. Normalmente el BEI no cobra comisiones. Las amortizaciones suelen ser anuales o semestrales. Para la fase de desarrollo del proyecto se suele dar algún período de carencia.

Garantías

Se suelen pedir mayores garantías e incluso avales bancarios por uno o por un sindicato de bancos. Se valora el rating crediticio del solicitante que deberá ser de primera línea.

Otros aspectos a considerar

Normalmente se presta en euros, pero adicionalmente se pueden financiar en yenes japoneses, dólar USA, libras esterlinas, coronas suecas y danesas.



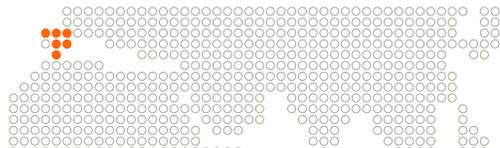
Ejemplo de financiación:

Una gran empresa española del sector de las telecomunicaciones va a realizar un proyecto europeo de redes con una inversión de 35.000.000 euros.

Al ser un proyecto de repercusión europea decide acudir al BEI para solicitarle un Préstamo Individual de manera directa. Para ello, solicita a la Dirección Operativa del banco el préstamo mediante un formulario de solicitud que debe incluir un detalle exhaustivo del proyecto de inversión, datos económicos, legales y financieros de la empresa solicitante así como posibles garantías adicionales a aportar para la financiación, ya sea de un banco o un sindicato de bancos.

Las condiciones en las que aprueba el BEI las operaciones difieren mucho en función del tipo de proyecto y de las garantías aportadas.

Le empresa solicita al final un préstamo por el 50% del proyecto y el BEI le concede la financiación con un año de carencia y 7 años de amortización. Adicionalmente el BEI le solicita garantías bancarias para lo que aporta avales bancarios de entidades financieras con buen rating.



Fuente de financiación

Banco Europeo de Inversiones.

Sector

Todos incluidos los bancos.

Clase de financiación

Garantía para emisión de deuda.

Importe financiable

La garantía es por el 100% de la emisión.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Deuda senior o subordinada emitida por entidades europeas.
Incompatibilidades: Ayuda incompatible con cualquier otra.

Proveedor financiero

BEL

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Europeo.

Objeto de la financiación

Emissiones de deuda senior y deuda subordinada.

Tomador del riesgo

BEL

Producto de financiación

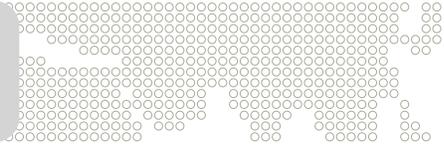
Producto: Garantía. Condiciones financieras: Varían en cada caso.

Garantías

Personal de la empresa.

Otros aspectos a considerar

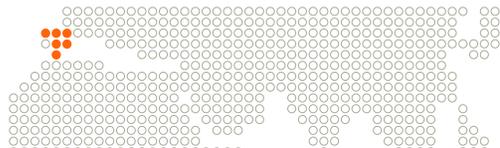
Utilizando los criterios de Basilea II se consigue que la emisión de deuda no consuma capital debido a que se le considera riesgo cero a la deuda garantizada. Se consigue el mismo efecto que las monoline. Consigue dar un alto valor añadido a la emisión de la deuda.



Ejemplo de financiación:

Una empresa de transporte aéreo decide emitir deuda subordinada por valor de 500.000.000 euros para financiar la adquisición de 35 aeronaves . Al tener dificultades en la concesión de créditos , la empresa decide emitir deuda , para lo que le pide al BEI que garantice la emisión y así poder colocarla en el mercado institucional en un precio más ajustado y con garantía de éxito en la colocación.

El BEI le cobra una comisión anual de un 1% sobre el importe garantizado.



Fuente de financiación

Sociedad de Garantía Recíproca SGR.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Aval / Garantía.

Importe financiable

Hasta el 100% de las necesidades financieras de la empresa.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Que la entidad financiera acepte como garantía principal de su financiación el aval ofrecido por la SGR.
Ser socio participe de la SGR (para ello es necesario la suscripción de una cuota social).
Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Las entidades financieras.

Público objetivo

Microempresa, PYME.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Garantizar financiaciones normalmente en entidades financieras.

Tomador del riesgo

100 % de la SGR por el aval.
100 % de las entidades financieras, a cargo de la SGR por el aval y de la empresa, por la financiación.

Producto de financiación

Producto: Aval para cualquier producto de financiación solicitado, los más habituales son cuentas de crédito , préstamo y leasing.
Condiciones financieras, Las SGR perciben comisiones por su aval, con independencia de los costes financieros que asigne la entidad financiera en la operación.
Plazo, el máximo es el que contemple la línea concedida a la SGR.

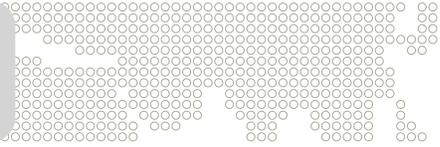
Garantías

Las que exija la SGR. Suelen pedir firmar una póliza de contragarantía del aval prestado.

Otros aspectos a considerar

Las ventajas de solicitar aval a una SGR son: más fácil acceso a financiación por parte de las pequeñas empresas y costes financieros menores.





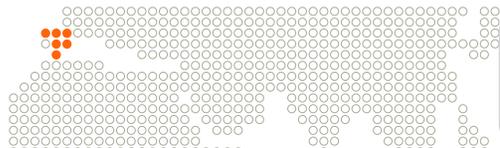
Ejemplo de financiación:

Una empresa del sector de la Hostelería acude a la SGR de su CC.AA. para presentar un proyecto de inversión que consiste en la apertura de un nuevo local. La inversión total es de 300.000 euros y necesita buscar financiación por el 80% del proyecto. Busca financiarse con un préstamo a 10 años. Anteriormente la empresa cuando acudió a su entidad para solicitar la financiación se la denegaron por falta de garantías

La SGR después de un estudio de viabilidad del proyecto y de las garantías, le ofrece la posibilidad de avalar a la empresa ante su entidad financiera en la constitución de un préstamo por 240.000 euros a 10 años.

Una de las exigencias de la SGR es que para poderle avalar debe de ser socio partícipe por lo que tendrá que comprar una cuota social de la SGR valorada en 1.500 euros. Esta cuota podrá venderla cuando termine la financiación.

Su entidad financiera al presentarle el aval de una SGR, le concede el préstamo y además en unas condiciones preferenciales.



FINANCIACIÓN PÚBLICA

PLAN AVANZA 2

<http://www.planavanza.es/InformacionGeneral/Convocatoria+2009>

PU28



Fuente de financiación

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamos y/o subvenciones.

Importe financiable

Dependerá del eje de actuación en el que nos encontremos.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Cada línea de actuación tiene sus propios requisitos y a su vez cada subprograma.

Proveedor financiero

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Producto de financiación

Producto: Préstamos y/o subvenciones.

Garantías

El propio proyecto.

Otros aspectos a considerar

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

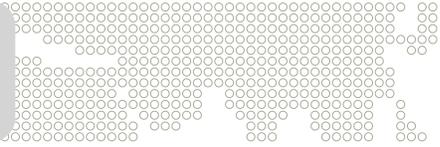
Cuatro ejes de actuación objeto de financiación:

- Desarrollo del sector TIC: apoyar a empresas que desarrollen nuevos productos, procesos, aplicaciones, contenidos y servicios TIC, programas de innovación ligados a la SI que permitan seguir avanzando en la mejora de la competitividad del sector TIC.
- Capacitación TIC.
- Infraestructura, adopción de la TDT.
- Confianza y Seguridad.

Tomador del riesgo

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.





Ejemplo de financiación:

Una empresa tecnológica está desarrollando un proyecto orientado al desarrollo de una plataforma de telemedicina a través de Internet. El proyecto durará dos años y el presupuesto es de 5.750.000 euros. A través del Subprograma AVANZA I+D solicita una ayuda al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio para financiar el proyecto.

La resolución del Ministerio es ofrecerle la financiación mediante un préstamo a 15 años de duración (los tres primeros de carencia) del 50,67% del proyecto, esto es 2.931.525 euros a un tipo de interés cero.

Como contragarantía , y al ser un importe superior a 100.000 euros , el Ministerio le solicita una garantía depositada en la Caja General de Depósitos por importe de 2.750.000 euros.

La empresa no puede acceder a conseguir estas garantías por lo que procede a traspasar el crédito a una Entidad Financiera a través de la asunción por parte de la entidad de crédito del préstamo. Como contrapartida la entidad financiera le pagará 750.000 euros.

Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

100% entidad financiera.

Producto de Financiación

Préstamo con plazo igual o inmediatamente superior al plazo residual del préstamo de la Línea ICO – PYME 2006, 2007 y 2008 de que se trate. Máximo 550.000 euros.

Requisitos de Acceso e Incompatibilidades

La entidad de crédito deberá coincidir con la que se formalizó la operación anterior.

Público objetivo

Microempresa, PYME.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Empresas con operaciones vivas adscritas a las líneas ICO-PYME 2006, 2007 y 2008 que quieran financiar las cuotas de amortización de capital correspondiente al año 2009.

Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO e ICEX.

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

100% entidad financiera.

Producto de Financiación

Préstamo a tipo fijo del 1,50 % a 3 ó 5 años. Importe máximo financiable para PYMES de 100.000 euros.
El resto de empresas 250.000 euros.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Adscritas al Club PIPE o que participen en "Aprendiendo a exportar" o Programas de Implantación Comercial y de la Marca en el Exterior.

Objeto de la financiación

Apoyo financiero para la iniciación de la exportación de las empresas españolas, facilitando la salida al exterior.

OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

ICO Sector Manufacturero
<http://www.ico.es/web/contenidos/0/281/index.html>

mPU03

Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Textil, confección, calzado, muebles, juguetes, curtidos, marroquinería y madera.

Tomador de Riesgo

100% entidad financiera.

Producto de Financiación

Préstamo o leasing. Plazos 5, 7, 10 años sin carencia o con carencia del principal de 1, 2 y 3 años respectivamente. Importe máximo financiable de 2.500.0000 euros.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

La inversión no podrá haberse comenzado antes del 1 de enero de 2009 y deberá materializarse en su totalidad en un plazo máximo de 24 meses.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Activos nuevos productivos, para la mejora de la competitividad y la introducción de la innovación en los procesos fabriles destinados a la diversificación o especialización.

OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

ICO Transporte
<http://www.ico.es/web/contenidos/0/404/index.html>

mPU04

Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Transporte.

Tomador de Riesgo

100% entidad financiera.

Producto de Financiación

Préstamo o leasing. Plazos 5, 7, 10 años sin carencia o con carencia del principal de 1, 2 y 3 años respectivamente. Importe máximo financiable de 600.000 euros.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

El plazo máximo de la inversión será de un año.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Adquisición de activos nuevos productivos, destinados a la actividad de transporte de viajeros y/o mercancías por carretera.

Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Sector turístico español.

Tomador de Riesgo

100% entidad financiera.

Producto de Financiación

Préstamo o leasing. Plazos de 5 años sin carencia o con carencia del principal de 1 año; 7 años sin carencia o con carencia de 2 años; 10 años sin carencia o con carencia del principal de 3 años; 12 años sin carencia o con carencia del principal de 4 años. A tipo fijo 1,5%.

Importe máximo hasta 1.000.000 euros para los plazos 5/0, 5/1, 7/0, 7/2. Hasta 660.000 euros para los plazos 10/0, 10/3, 12/0, 12/4.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Línea para establecimientos hoteleros, apartamentos turísticos, campamentos turísticos y alojamientos rurales, restauración y agencias de viajes. Convocatoria cerrada 2009.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Activos fijos nuevos productivos.

Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

ICO los primeros 10.000 euros y el resto hasta 30.000 euros es de la entidad financiera.

Producto de Financiación

Préstamo o leasing. Plazos de 5 años sin carencia o con carencia del principal de 1 año. El tramo de financiación ICO a un tipo de interés del 0%, resto ICO hasta +2,5%. El precio máximo del vehículo tiene que ser de 30.000 euros.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Precio máximo del vehículo 30.000 € (IVA/IGIC incluidos). Convocatoria cerrada 2009.

Público objetivo

Microempresa, PYME.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Facilitar la adquisición de vehículos, con el fin de incentivar la sustitución de vehículos antiguos por otros menos contaminantes.

OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

ICO Línea de Financiación de Producción Cinematográfica
<http://www.ico.es/web/contenidos/626/index>

mPU07

Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Audiovisual.

Tomador de Riesgo

100% entidad financiera.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Proyectos de producción cinematográfica de largometrajes para los que no se hubiera concedido una ayuda sobre proyecto del ICAA.

Producto de Financiación

Préstamo. Plazo de 5 años con 3 de carencia. Se empezará a amortizar en el mes trigésimo a un tipo de interés del ICO + hasta 1,60%. Hasta un importe máximo del 50% del presupuesto de la película, hasta un límite de 1.000.000 euros. El importe máximo acumulado, por EMPRESA, será de 4.000.000 euros, dentro de cada dotación anual de la Línea.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Financiación ideal para la producción de largometrajes. El inicio del rodaje de la película, objeto de financiación, deberá tener lugar dentro de los 3 meses siguientes a la firma.



OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

TORRES QUEVEDO

http://web.micinn.es/contenido.asp?menu1=1&menu2=3&dir=03_Plan_IDI/00-LIAs/00@LIARRHH/02_Cocontratacion/03@Tquevedo

mPU08

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación.

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

100% Ministerio.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

La contratación de doctores y tecnólogos en empresas, asociaciones empresariales, centros tecnológicos y parques científico-tecnológicos.

Producto de Financiación

Subvención. El gasto subvencionable será únicamente el coste de contratación, entendiéndose por tal coste la suma de la retribución bruta más la cuota empresarial de la Seguridad Social, de los doctores y tecnólogos incorporados en régimen de dedicación exclusiva a los proyectos y estudios concretos. Entre un 25% y un 75% como máximo.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Deberán participar en la realización de proyectos concretos de investigación industrial, de desarrollo tecnológico o en estudios de viabilidad técnica previos, ya sea de manera general para su puesta en marcha o para reforzar alguno ya iniciado, y tanto de manera individual por parte de los doctores y tecnólogos contratados como dentro de un departamento de I+D o junto a otro personal de la entidad beneficiaria.



OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

Programa PEOPLE
http://cordis.europa.eu/fp7/people/home_es.html

mPU09

Fuente de financiación

Unión Europea.

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

Unión Europea.

Producto de Financiación

Subvención de los gastos del investigador hasta un 75%.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Consolidar, cuantitativa y cualitativamente, el potencial humano en materia de investigación y tecnología en Europa.



OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

ICO Liquez Medianas Empresas
<http://www.ico.es/web/contenidos/6/0/6043/index>

mPU10

Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda-ICO.

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

50% Entidad Financiera, 50% ICO.

Producto de Financiación

Préstamo a 3 años, incluido 1 año mínimo de carencia de principal, con periodicidad de amortización a decidir entre la Entidad de Crédito y el cliente. Importe máximo de financiación: 50.000.000 euros por cliente y año, en una o varias operaciones. Tipo de interés: La media entre el tipo fijo referencia ICO, más el margen que aplique, y el tipo fijo referencia Entidad de Crédito, más el margen que se aplique que estará entre el 2,00% y el 3,50%. En cualquier caso el tipo de interés final aplicado al cliente no podrá ser superior al tramo fondos ICO más el 1,5%.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Financiación de partidas de circulante (activo corriente): Existencias, clientes...

Público objetivo

Grande con algunas limitaciones.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Activos corrientes.





OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

Línea Banca CDTI
<http://www.cdti.es/index.asp?MP=240&MN=3>

mPU11

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación-CDTI

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

100% Entidad Financiera.
Restringido únicamente a ciertas entidades financieras adscritas a este programa.

Producto de Financiación

Préstamo de hasta un 75% de la inversión, con un importe máximo de 1.500.000 de euros y mínimo de 100.000 euros. Plazo de 5 a 7 años con posibilidad de carencia y con interés bonificado.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Sujeta a minimis.

Público objetivo

Microempresa, PYMES y Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Incorporación de capital físico innovador que mejore la competitividad de la empresa y siempre que la tecnología incorporada sea emergente en el sector.



OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

Línea de Prefinanciación Bancaria
<http://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=217&MN=3>

mPU12

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación-CDTI

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

100% Entidad Financiera.
Restringido únicamente a ciertas entidades financieras adscritas a este programa.

Producto de Financiación

Préstamo a vencimiento de prefinanciación entre un 60% y un 75% de la Aportación CDTI para plazos de hasta dos años, mientras que para plazos superiores quedará fijado en un 60% de dicha Aportación.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Público objetivo

PYMES y Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Prefinanciar las inversiones previstas en cada hito del proyecto aprobado hasta que el CDTI proceda a su desembolso.

Fuente de financiación

Ministerio de Ciencia e Innovación-CDTI

Sector

Todos.

Tomador de Riesgo

El vehículo de Capital Riesgo correspondiente.

Producto de Financiación

Variable en función de los requisitos del vehículo de Capital Riesgo.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Las vehículos de Capital Riesgo son los seleccionados y las entidades colaboradoras las adscritas a la línea.

Público objetivo

Microempresa, PYMES.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

El programa invierte en Fondos de Capital Riesgo, donde cada uno de los fondos se invertirá probablemente en unas 10 o más PYMES tecnológicas, principalmente en sus fases iniciales, permitiendo así una efectiva diversificación de la cartera. También se articula mediante la coconversión con vehículos de capital riesgo en PYMES tecnológicas.



Fuente de financiación

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Sector

Empresas del sector farmacéutico.

Tomador de Riesgo

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Producto de Financiación

Incentivo fiscal. Descuentos entre el 5% y 25% en la tasa que deben pagar en virtud de la Ley de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Empresas del sector farmacéutico, ubicadas en España, que sean productoras de materias primas farmacéuticas o de medicamentos de uso humano y que realicen actividades de I+D+i en España. Proyecto cerrado.
Incompatibilidades: Ayuda incompatible con cualquier otra.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Inversiones en nuevas plantas industriales, así como en nuevas tecnologías para la producción fomentando la investigación para incrementar la competitividad del sector farmacéutico.

OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

Fomento Competitividad Sectores Estratégicos
<http://www.mityc.es/PortalAyudas/SectorEstrategico/Descripcion/Paginas/Objetivos.aspx>

mPU15

Fuente de financiación

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Sector

Bienes de equipo; químico y farmacéutico; metalúrgico y siderúrgico; fabricación de productos metálicos y productos minerales no metálicos, sector ferroviario, entre otros.

Tomador de Riesgo

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Favorecer la competitividad de las empresas: Valor añadido de productos y servicios orientados a la producción limpia. Eficiencia y sostenibilidad de procesos de producción. Reorientación hacia productos más sostenibles (eficiencia energética e impacto ambiental a lo largo del ciclo de vida). Actuaciones de preservación del empleo y condiciones de trabajo y de capacitación técnica. Estrategias de producción y procesos organizativos avanzados.

Producto de Financiación

Producto: Préstamo Condiciones financieras : a determinar

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Los planes de competitividad deberán tener un presupuesto mínimo total anual de 250.000 euros en caso de PYME o Agrupación de Interés Económico, y de 1.000.000 euros en caso de gran empresa. Las actividades no podrán haber sido comenzadas antes de la presentación de la solicitud. Plazo cerrado.

OTRA FINANCIACIÓN PÚBLICA

Plan de Competitividad del Sector de Automoción
<http://www.mityc.es/PortalAyudas/Automocion/Descripcion/Paginas/Objetivos.aspx>

mPU16

Fuente de financiación

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Sector

Empresas del sector automoción.

Tomador de Riesgo

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Todas las CC.AA. en igualdad de condiciones.

Objeto de la financiación

Optimización de procesos y la reorientación hacia productos de mayor valor añadido, más sostenibles y más seguros, que son elementos clave de competitividad del sector.

Producto de Financiación

Producto: Préstamos y/o subvenciones.

Requisitos de acceso e Incompatibilidades

Empresas del sector que inviertan en:

- Incremento del valor añadido de productos y servicios, orientados al transporte limpio.
- Aumento de la eficiencia y sostenibilidad de los procesos de producción.
- Reorientación hacia vehículos más sostenibles (híbridos, eléctricos y de menores emisiones).
- Mejora de la capacitación técnica de los RR.HH.
- Implantación de estrategias de producción y procesos organizativos avanzados.

Los planes de competitividad empresarial, deberán tener un presupuesto mínimo total para 2009 de 500.000 euros para PYMEs, y 2.000.000 euros en caso de gran empresa. Cerrado a fecha de hoy.

Atlas de Fuentes de Financiación
Proyectos de Inversión

Financiación Pública Autonómica

3

Financiación Pública Autonómica

Los Gobiernos de las Comunidades Autónomas gestionan diferentes instrumentos de financiación pública. Algunos de estos programas tienen similitud entre ellos y con otros existentes a nivel estatal que se explican en los apartados correspondientes de esta documentación, pero se trata en todo caso, de fuentes de financiación propias con sus particulares requisitos. Para conocer las condiciones específicas de las líneas autonómicas que pueden ser útiles para sus proyectos de inversión, pueden ponerse en contacto con las agencias encargadas de la promoción de inversiones en su Comunidad Autónoma.

- Andalucía
www.agenciaidea.es
- Aragón
www.aragonexterior.es
- Asturias
www.idepa.es
- Canarias
www.proexca.es
- Cantabria
www.sodercan.com
- Castilla-La Mancha
www.investincastillalalamanca.com

- Castilla y León
www.invertirencastillayleon.com
- Cataluña
www.catalonia.com
- Ceuta
www.procesa.es
- Comunidad Valenciana
www.vci.com.es
- Extremadura
www.sofiex.es
- Galicia
www.investingalicia.com
- Islas Baleares
www.idi.es
- Madrid
www.promomadrid.com
- Melilla
www.promesa.net
- Murcia
www.investinmurcia.com
- Navarra
www.sodena.com
- País Vasco
www.spri.es
- Rioja
www.ader.es

Los principales programas de utilidad para la financiación de proyectos de inversión están dirigidos a proveer financiación para:

- Inversión en activos fijos
- Creación de empleo
- Actividades de I+D+i
- Eficiencia energética
- Garantías y avales
- Participaciones en capital (Capital Riesgo)

Financiación Privada

| | |
|--|-----|
| 1. Principales fuentes de Financiación Privada | 93 |
| 2. Otras fuentes de Financiación Privada | 125 |



4

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Crédito.

Importe financiable

No existe límite para la concesión.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Las cuentas de crédito son adecuadas cuando se prevén disminuciones significativas de tesorería producidas por: reducción de plazo de pago a proveedores, ampliación del plazo de cobro a clientes, se demora la recepción de letras o pagarés de los clientes, algún incremento puntual en el stock por alguna campaña, etc., y siempre que los desfases de tesorería se resuelvan antes de 12 meses, para evitar tener que solicitar renovación al vencimiento.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Cuenta de crédito, disponibilidad durante el periodo suscrito de importes hasta el límite fijado, permite la alternancia en los saldos.

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera, comisión de apertura: calculada sobre el límite firmado.

Intereses, fijos o variables calculados trimestralmente sobre los saldos dispuestos. Comisiones de disponibilidad trimestral sobre los saldos no dispuestos.

Plazo: Hasta 12 meses, susceptible de solicitar renovaciones al vencimiento.

Garantías

Las propias de la compañía, y dependiendo de éstas, les pueden requerir garantías complementarias tanto personales como reales.

Otros aspectos a considerar

Mejor control de costes, sólo se paga por lo dispuesto. Si no se puede cancelar al vencimiento, es potestativo de la entidad financiera conceder la renovación.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Activo circulante (liquidez).

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Cuenta de Crédito

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | – |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con cuatro clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Para el lanzamiento de estas nuevas divisiones de negocio prevén que tienen que:

- Contratar 5 comerciales
- Incrementar sus stock en 100.000 euros
- Incrementar su saldo de clientes en 1.000.000 euros

Para atender los nuevos gastos corrientes y el incremento de stock, calculan unas necesidades complementarias de liquidez de 150.000 euros. Al analizar las diferentes fuentes de financiación encuentra que la línea ICO liquidez 2009 es la que mejor encaja a sus necesidades.

Presenta el proyecto a las entidades con las que habitualmente trabaja, para que les tramite la operación con cargo a esta línea, pero le indican que tienen agotados estos fondos, motivo por el que solicita póliza de crédito y así poder atender este incremento de negocio según el plan de negocio diseñado.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Crédito.

Importe financiable

No existe límite para la concesión.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Contar con documentos de giro negociables y endosables a terceros, y que la calidad crediticia de sus clientes sea satisfactoria según los criterios de la entidad financiera.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Activo circulante (liquidez).

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Contrato mercantil que se suscribe con la entidad financiera para anticipar fondos de la cartera de clientes, siempre que se haya obtenido de los mismo un documento de giro.

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera, comisión de cobro calculada sobre los importes anticipados, intereses fijos o variables calculados sobre los importes anticipados, comisiones de impagados sobre los documentos devueltos a vencimiento.

Plazo: Hasta 12 meses, susceptible de solicitar renovaciones al vencimiento.

Garantías

Las propias de la compañía, y dependiendo de éstas, les pueden requerir garantías complementarias tanto personales como reales.

Otros aspectos a considerar

Mejor control de costes, el tipo de interés es inferior a la cuenta de crédito, y el contrato mercantil que se firma no tiene vencimiento.

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | – |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con 4 clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Los nuevos promotores inmobiliarios que han captado les están pagando a 60 días desde la fecha de certificación, entregándole pagarés a la orden con esos vencimientos y cuyo importe total a día de hoy asciende a 300.000 euros.

Estas empresas se encuentran entre las 10 primeras del sector y con buena calificación de riesgos por parte del sector financiero, motivo por el cual solicitan cotización de condiciones para el descuento a sus entidades financieras y éstas les indican que pueden descontar estos documentos con un coste financiero total que es inferior en 100 puntos básicos a las condiciones que les están aplicando a sus cuentas de crédito.

La diferencia de coste entre estos dos productos se produce porque en el descuento los intereses se pagan anticipadamente y el riesgo de crédito recae entre el emisor del documento (el promotor inmobiliario) y el beneficiario (la empresa que recibe el documento como producto de una venta).

NOTA: Estos diferenciales son a modo de ejemplo, éstos se calcularán en base a la calidad crediticia que les otorguen las entidades financieras a cada compañía que intervenga en la operación.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Crédito.

Importe financiable

Hasta el 100 % del crédito comercial de un cliente específico.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Que estén perfectamente identificados en el balance las operaciones mercantiles a cargo de un mismo cliente, se afecta a favor de la entidad financiera la totalidad de los documentos de cobro que tenga la empresa (ej: pagarés no a la orden o recibos físicos o en soporte magnético), con el cobro de los mismos se cancelan los anticipos.

Incompatibilidades: Con líneas de descuento a cargo del mismo cliente.

Proveedor financiero

Entidades financieras.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Activo circulante (liquidez).

Tomador del riesgo

100 % entidades financieras.

Producto de financiación

Producto: Cuenta de Crédito disponible exclusivamente para anticipos de créditos comerciales de clientes concretos.

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera, Intereses, fijos o variables. Comisiones, de cobro y de reclamación de impagados y un mínimo global por crédito.

Plazo: 12 meses, renovables hasta el vencimiento de los créditos que se anticipen.

Garantías

Las propias de la compañía, y dependiendo de éstas les pueden requerir garantías complementarias tanto personales como reales.

Otros aspectos a considerar

Mayor flexibilidad que el descuento comercial, al obtener financiación sin precisar documento de giro endosable. Las entidades financieras consideran esta operación como financiera y basan su sanción exclusivamente en la empresa que solicita el anticipo.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Anticipos de Créditos Comerciales

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta “empresa” para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La “empresa” es una Pyme que tiene como objeto social “tendido de redes eléctricas”, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | — |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la “empresa” ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con 4 clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Como resultado del plan de negocio emprendido, han captado como nuevo cliente a una de las 10 primeras constructoras nacionales, adjudicándose el concurso de tendidos de redes para un nuevo parque eólico que van a construir.

Este contrato asciende a 4.000.000 euros con una duración de 2 años, y la forma de cobro es con pagarés no a la orden y vencimiento 90 días desde la fecha de certificación. Han decidido financiar este proyecto solicitando una línea de anticipo sobre este crédito comercial por importe de 500.000 euros, disponiendo con la entrega de cada pagaré recibido.

En este producto se incluye la cesión del crédito comercial motivo por el cual puede reducir el coste financiero, comparado con la de la póliza de crédito, en 20/50 puntos básicos.

NOTA: Estos diferenciales son a modo de ejemplo, éstos se calcularán en base a la calidad crediticia que les otorguen las entidades financieras a cada compañía que intervenga en la operación.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Crédito.

Importe financiable

Hasta el 100 % de las compras realizadas a proveedores.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Comunicar a la entidad financiera los pagos pendientes a proveedores y su vencimiento. La entidad financiera comunica a cada proveedor que puede anticipar estos fondos y en caso de no solicitarlo, emite transferencia a su favor al vencimiento indicado.

Incompatibilidades: Sustituyen a los pagos directos de las empresas a sus proveedores.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Facilitar financiación a proveedores.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Cuenta de Crédito para el pago a proveedores que previamente sean comunicados a la entidad financiera.

Condiciones financieras: Comisión por factura anticipada, intereses variables.

Plazo: 12 meses renovables hasta vencimiento de los pagos comunicados.

Garantías

Las propias de la empresa.

Otros aspectos a considerar

El proveedor se libera de tener que solicitar financiación para estas operaciones mercantiles y sólo asume el coste financiero si hace uso de la financiación.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Confirming

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta “empresa” para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | — |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con 4 clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Como resultado del plan de negocio emprendido, se ha conseguido incrementar la cartera de obra un 80 %, y han decidido absorber parte de la actividad subcontratando obras .

El perfil del subcontratista es:

- Microempresa con 5/10 empleados.
- Experta en un oficio.
- Recursos propios muy limitados.
- Dificultad de acceso al crédito en el sector financiero.

Con las empresas subcontratistas han negociado pagar a 180 días recepción de certificaciones, y para facilitarles tesorería solicitan línea de confirming, el riesgo se les imputa a ellos, pero el coste financiero lo soportan los subcontratistas.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Crédito.

Importe financiable

Hasta el 100 % del crédito comercial de un cliente específico, con las siguientes modalidades:

- Factoring con Recurso en gestión de cobro, sólo se realiza el cobro.
- Factoring con Recurso anticipando fondos, se anticipan fondos antes del vencimiento de las facturas y se realiza el cobro.
- Factoring sin Recurso en gestión de cobro, se asegura el cobro salvo disputas comerciales, y se realiza el cobro abonándolas a vencimiento "compra de facturas".
- Factoring sin Recurso anticipando fondos, igual que el caso anterior pero anticipando fondos antes del vencimiento de las facturas.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

La entidad financiera analiza la cartera de empresas sobre las que realizará el Factoring, concediendo límites de riesgo a cada una. Estas empresas a cuyo cargo se emitirán las facturas y se gestionaran los cobros, deben admitir formalmente el Factoring en la comunicación que debe realizar el Fedatario Público.

Incompatibilidades: Sustituyen a las líneas de descuento y cualquier otro anticipo de fondos.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Cuenta de Crédito para el cobro a clientes determinados y por importes máximos en función del estudio de riesgo realizado a cada uno.

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera comisiones de factoring, retraso en el pago y manipulación, intereses variables, en los casos en que exista anticipos de fondos.

Plazo: 12 meses, renovables hasta vencimiento de los cobros comunicados.

Garantías

Las propias de la compañía, y dependiendo de éstas les pueden requerir garantías complementarias tanto personales como reales.

Otros aspectos a considerar

Mayor flexibilidad que el descuento comercial al obtener financiación sin precisar documento de giro, y mejor control de la cartera de clientes.

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | — |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con cuatro clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Entre los clientes captados con el nuevo plan de negocio, se encuentran cinco grandes constructoras de obra pública, y dos de ellas indican que es práctica habitual que sus proveedores utilicen el factoring para el cobro de facturas. A ellos por su parte les resulta más cómodo ya que el seguimiento de los pagos está informatizado y tienen un buen cruce de información con las entidades financieras.

Solicitan línea de factoring a cargo de estos dos clientes, y con el de menor solvencia patrimonial desean realizarlo SIN RECURSO para asegurar el riesgo de impago.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Hasta el 100 % de la inversión.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Que los activos sean materiales e identificables en las instalaciones de la empresa. En el balance no se reconoce la propiedad de estos bienes hasta que se ejercitan las opciones de compra, la propietaria hasta ese momento es la entidad financiera que haya concedido la financiación, quedando protegida la misma ante el resto de acreedores.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Activos fijos.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Contrato de arrendamiento con opción de compra al final del contrato. Esta opción habitualmente es el importe de una cuota.

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera comisión de apertura, comisión de cancelación anticipada, intereses a tipo fijo o variable.

Plazo: Según la inversión a financiar se ajusta el plazo al mínimo legal. Las cuotas de amortización, habitualmente, son mensuales.

Garantías

Las propias de la compañía. La propiedad del bien adquirido la tiene la entidad financiera.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Leasing Financiero

Otros aspectos a considerar

Se dispone de un bien de equipo sin tener que adquirirlo, obteniendo además las ventajas fiscales de la amortización acelerada que permite el producto (de hasta 2 veces la amortización fiscal según tablas y hasta 3 para PYMES con facturación menor de 6.000.000 euros).

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | — |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con cuatro clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Para atender estos proyectos han creado varios grupos de trabajo, y los tienen que dotar con:

- Máquinas y herramientas (martillos y herramientas neumáticas) valoradas en 60.000 euros
- Equipos generadores eléctricos valorados en 500.000 euros
- Vehículos industriales valorados en 100.000 euros

La dotación de máquinas / herramientas será financiada con leasing financiero de 60.000 euros a 24 meses, tiempo estimado de la vida útil real de este equipamiento.

Según tablas fiscales esta maquinaria se amortizaría con un coeficiente del 30% y la operación de leasing les permitiría a la PYME duplicarlo, al ser su facturación superior a 6.000.000 euros.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Hasta el 100 % de la inversión.

Estos bienes suelen ser de importe elevado y específicos para actividades concretas (ej: grúas y equipos de elevación, maquinaria de obras públicas, maquinaria de artes gráficas etc.).

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Que los activos sean materiales e identificables en las instalaciones de la empresa. En el balance no se reconoce la propiedad de estos bienes hasta que se ejercitan las opciones de compra, la propiedad hasta ese momento es la entidad financiera que haya concedido la financiación, quedando protegida la misma ante el resto de acreedores.

Con esta financiación las cuotas periódicas son menores ya que la opción de compra es de importe similar al valor estimado del bien en el mercado.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Contrato de arrendamiento con opción de compra al final del mismo.

Condiciones financieras, A negociar con la entidad financiera. Comisión de apertura, comisión de cancelación anticipada, intereses a tipo fijo a variable.

Plazo: Según la inversión a financiar se ajusta el plazo al mínimo legal. Las cuotas de amortización, habitualmente, son mensuales.

Garantías

Las propias de la compañía. La propiedad del bien adquirido la tiene la entidad financiera.

Otros aspectos a considerar

Se dispone de un bien de equipo sin tener que adquirirlo, obteniendo además las ventajas fiscales de la amortización acelerada que permite el producto (de hasta 2 veces la amortización fiscal según tablas y hasta 3 para PYMES con facturación menor de 6.000.000 euros).

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Leasing Operativo

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | — |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con cuatro clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Para atender estos proyectos han creado varios grupos de trabajo, y los tienen que dotar con:

- Máquinas herramientas (martillos y herramientas neumáticas) valoradas en 60.000 euros
- Equipos generadores eléctricos valorados en 500.000 euros
- Vehículos industriales valorados en 100.000 euros

La dotación de equipos generadores eléctricos será financiada con leasing operativo de 500.000 euros al plazo de 48 meses, siendo la opción de compra por importe del 40% de la operación. La empresa suministradora les ofrece, con compromiso firmado, a recomprarles los equipos por el importe de la opción, ya que existe un mercado de segunda mano en “terceros países” muy interesante.

Según tablas fiscales esta maquinaria se amortizaría con un coeficiente del 12 % y la operación de leasing les permite a esta PYME duplicarlo, al ser su facturación superior a 6.000.000 euros.

La diferencia entre leasing financiero y operativo es la cuota de pago por opción de compra.

- En el primero es de un importe similar al resto.
- En el segundo refleja el valor real del bien en segunda mano como en este caso, por lo tanto se reducen en las cuotas periódicas el capital por la parte alicuota que se amortiza con la opción y se incrementan los intereses por la financiación durante el plazo de la operación de este importe.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Hasta el 100 % de la inversión.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Los activos tienen que ser materiales e identificables , y con tareas de mantenimiento periódico que contrata la entidad financiera con compañías especializadas. Si no se cumplen estas condiciones, la financiación no se puede realizar por renting. Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Activos fijos, los más habituales son: vehículos, maquinaria, equipos informáticos.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Contrato de servicio integral de alquiler de bienes de equipo sin opción de compra.

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera cuota mensual que incluye la amortización del bien, el coste financiero y los costes de mantenimiento incluido los seguros necesarios.

Plazo: El vencimiento en función de la vida útil del bien, y los plazos son mensuales.

Garantías

Las propias de la compañía. La propiedad del bien adquirido la tiene la entidad financiera.

Otros aspectos a considerar

Se dispone de un bien de equipo sin tener que adquirirlo, y siempre está en perfecto uso al estar incluido el mantenimiento.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Renting

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | – |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con cuatro clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Para atender estos proyectos han creado varios grupos de trabajo, y les tienen que dotar con:

- Máquinas herramientas (martillos y herramientas neumáticas) valoradas en 60.000 euros
- Equipos generadores eléctricos valorados en 500.000 euros
- Vehículos industriales valorados en 100.000 euros

Para los vehículos industriales han decidido solicitar línea de renting por 100.000 euros al plazo de 24 meses y con vehículo de sustitución.

Su actividad la realizan en condiciones muy duras, y los vehículos sufren frecuentes averías, el renting cubre seguro a todo riesgo y mantenimiento total, incluidas las averías. Como los periodos en taller son frecuentes, el vehículo de sustitución les soluciona esta contingencia.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Hasta el 100 % del plan de inversión previsto.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Estas operaciones con plazo de amortización de entre 1 y 7 años son adecuadas para financiar incrementos significativos de negocio en periodos de expansión (ej: Para poder lograr un crecimiento de ventas del 40% el próximo año, se necesita: crecer el stock en...€, incrementar el crédito de clientes en.....€ y su plazo de cobro endías etc.. Para realizar estas inversiones es necesario incrementar la tesorería en.....€, motivo por el que prevén solicitar un préstamo de este importe al plazo de..... años, tiempo suficiente para absorber la financiación con el cash-flow libre, después de amortizaciones, que generará su actividad).

No hacemos mención a las inversiones en activos fijos (edificios, maquinaria, vehículos etc.) porque lo habitual es financiarlas con productos de financiación específicos, aunque no existe impedimento para realizarlo con el préstamo personal.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Cuenta de préstamo, quedando la disposición condicionada a la inversión a realizar.

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera comisión de apertura, intereses fijos o variables, comisión de cancelación anticipada.

Plazo: Suelen ser a plazos superior a 12 meses, y hasta 5 / 7 años, con amortización de cuotas periódicas de capital e intereses (trimestrales o semestrales, son las mas frecuentes).

Garantías

Las propias de la empresa, y dependiendo de estas les pueden requerir garantías complementarias personales de los socios.

Otros aspectos a considerar

Mejora el fondo de maniobra al sustituir los fondos propios por financiación ajena, en inversiones de importe y plazo medio.

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La “empresa” es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | – |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con 4 clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

La diversificación de negocio ha supuesto al día de hoy los siguientes incrementos en el circulante de la empresa:

- Incremento de stock por nuevos materiales consumibles 200.000 euros
- Incremento del saldo en clientes 1.500.000 euros

Estas inversiones producirán una rotura de tesorería que estiman en 400.000 euros, por lo que solicitan préstamo personal a dos años, plazo previsto para absorber esta financiación con la generación de cash-flow libre prevista.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Entre el 50/70 % del valor de tasación del inmueble a hipotecar, dependiendo de la finalidad de la operación y de la singularidad y uso del inmueble.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Que el inmueble esté libre de cargas y que el titular sea la empresa que solicita la financiación. Esta financiación es muy flexible y concreta. Los fondos se van entregando según vencen los compromisos de pago de cada una de las inversiones contratadas (ej: adquisición del inmueble, pago de licencias oficiales, en cada hito de obra identificado, etc.).
Incompatibilidades: Ninguna, con la excepción de las operaciones especulativas que habitualmente no las financian las entidades financieras.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Cuenta de préstamo, con entrega del importe según se realice la inversión.
Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera comisión de apertura, interés fijo o variable, comisión de cancelación anticipada.
Plazo: Habitualmente el plazo máximo en estas financiaciones no excede de 15 años, incluido el periodo de carencia que se fije (el más frecuente es de hasta dos años sin amortizar capital).

Garantías

Hipoteca del inmueble a financiar.

Otros aspectos a considerar

Es una financiación con la que se obtiene un volumen importante de recursos, largo periodo de amortización y condiciones financieras menores, al contar con garantía real.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Préstamo Hipotecario

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | – |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con cuatro clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Con la cartera de obra conseguida estiman tener que incrementar los actuales grupos de trabajo en 10 durante los próximos meses. Al no contar con espacio suficiente en sus instalaciones para este crecimiento, han decidido adquirir otra nave industrial en el polígono donde están ubicados. Detalle de la nueva inversión:

- Valor de compra de la nave 300.000 euros.
- Obras de acondicionamiento 50.000 euros.
- Total de la inversión 350.000 euros.

Esta inversión tienen previsto financiarla con un Préstamo Hipotecario sobre la nave por importe de 225.000 euros al plazo de 15 años y los restantes 125.000 euros con los recursos de la compañía.

El producto elegido de préstamo con garantía hipotecaria es por el largo plazo que necesitarán para la amortización de esta financiación. Para plazos menores de 10 años, se puede obtener financiación sin garantías hipotecarias.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Inmobiliario.

Clase de financiación

Préstamo.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Promoción y venta de inmuebles.

Importe financiable

Hasta el 80 % de la tasación de un proyecto, el porcentaje va en función de la calificación del inmueble, y en hipótesis de edificio terminado. Se dispone por hitos de obra hasta el 80 % del coste total, incluido en terreno. Dependiendo de la calificación del proyecto: industrial, terciario, oficinas, comercial o residencial, estos porcentajes pueden disminuir hasta el 50%.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Balance con una estructura financiera y económica adecuada.

Que la tasación del proyecto tenga informe favorable en cuanto a su viabilidad: económica, costes y comercial, y que la aportación de recursos propios sea la adecuada.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Cuenta de Préstamo con entrega de fondos en el acto de realizar cada inversión (ej. suelo, cada hito de obra civil, etc.).

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera comisión de apertura, interés fijo o variable, comisión de cancelación y comisión de subrogación.

Plazo: Dependiendo de la calificación del proyecto los plazos van de 15 a 30 años, más un periodo de 36 meses de carencia de capital, siendo este el plazo previsto para la construcción del proyecto y su comercialización. El inicio del período de amortización coincide con la subrogación a los compradores.

Garantías

La real hipotecaria del inmueble.

Otros aspectos a considerar

Estos proyectos requieren un volumen de recursos muy elevado y es difícil acometerlo con fondos propios. Facilita la venta ya que el comprador puede subrogarse en la hipoteca correspondiente.

Características de un Préstamo Promotor

Este producto de financiación está diseñado para promotores inmobiliarios, que son empresas cuya actividad es la de construcción y venta a terceros de inmuebles.

El modelo de financiación estándar para promoción y venta a terceros es el siguiente:

- Préstamo Hipotecario por hasta el (1) % de precio de venta tasado. Importe al que podrá acogerse el comprador en el momento de la subrogación.
- Disposición por el promotor (el empresario) durante la fase de construcción:
 - Hasta el (1) % del coste del suelo.
 - Hasta el (1) % del coste de construcción, realizando las entregas por hitos.
 - El resto, hasta el importe total del préstamo firmado, en el momento de la subrogación.

(1) En promociones calificadas como terciario, oficinas, comercial o industrial, estos porcentajes pueden situarse entre el 50 y 70 %.

Ejemplo de financiación:

Pyme cuya actividad es la promoción y venta de naves oficinas, ha formalizado una opción de compra sobre un solar calificado como uso de oficinas con un volumen de edificabilidad de 3.000 m² sobre rasante, el plan económico del proyecto es:

| | |
|-----------------------------|--------------|
| • Coste del solar | 5.313.000 € |
| • Licencia y honorarios | 252.000 € |
| • Construcción | 2.100.000 € |
| • Gastos financieros | 420.000 € |
| • Otros comercialización | 315.000 € |
| - Total de Costes | 8.400.000 € |
| - Ventas | 10.500.000 € |
| - Beneficio en la promoción | 2.100.000 € |
| - % Beneficio / ventas | 20% |

Para este proyecto cuenta con recursos propios de 3.100.000 €, y solicita la siguiente financiación:

Préstamo de 7.350.000 € representativo del 70% del precio de venta, al plazo de 15 años más 3 de carencia para la construcción y venta.

Disposición:

| | |
|---|-------------|
| • Sobre el coste del suelo el 70% | 3.720.000 € |
| • Certificaciones de la construcción 70 % | 1.470.000 € |
| • Licencias y honorarios 70% | 176.400 € |
| • Y el resto en la subrogación del préstamo | 1.983.600 € |



Fuente de financiación

Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).

Sector

Todos.

Clase de financiación

Aval / Garantía.

Importe financiable

Hasta el 100% de las necesidades financieras de la empresa.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

El empresario debe solicitar en primer lugar la operación a la SGR, junto con la documentación necesaria para su análisis que se centrará en la viabilidad del proyecto. La entidad financiera tendrá que aceptar como garantía principal de su financiación el aval ofrecido por la SGR. Ser socio partícipe de la SGR (para ello es necesario la suscripción de capital social, de al menos una acción).

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidades financieras.

Producto de financiación

Producto: Aval para cualquier producto de financiación solicitado. Así si son de carácter comercial se pueden destacar los avales ante proveedores, para aplazamientos, para acopios...Y si son de carácter financiero, se pueden destacar los avales para préstamos, leasing, créditos, descuento comercial, refinanciación,...

Condiciones financieras: Las SGR perciben comisiones por su aval, con independencia de los costes financieros que asigne la entidad financiera en la operación. Si se tiene en cuenta que las SGR suelen ser canalizadoras de diversos programas de apoyo y fomento empresarial de las CC.AA. Es frecuente encontrar financiación a tipos muy competitivos.

Plazo: El máximo es el que contemple la línea concedida a la SGR.

Garantías

Las que exija la SGR. Suelen pedir firmar una póliza de contragarantía del aval prestado, para facilitar la reclamación de la SGR contra la empresa avalada para el caso de ejecución del aval.

Público objetivo

Microempresa, PYME.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable y proyecto económicamente viable.

Objeto de la financiación

Salvaguardar el riesgo de la entidad financiera al conceder el crédito a una empresa sin suficientes garantías, al tiempo que mejora las condiciones económicas de la financiación.

Tomador del riesgo

100 % de la entidad financiera que a su vez lo tiene garantizado por el 100 % de la SGR.

Otros aspectos a considerar

Las ventajas de solicitar aval a una SGR son: más fácil acceso a financiación por parte de las pequeñas empresas y costes financieros menores, gracias a los convenios existentes entre las SGR y las entidades financieras. Dispondrá, además, de asesoramiento de expertos a través de análisis, evaluación y consejo sobre el proyecto de inversión que la PYME va a emprender. El estudio de riesgo realizado por la SGR para evaluar la concesión del aval no sólo se limita a aceptar o rechazar su concesión, sino que también se utiliza para proponer alternativas financieras mejor adaptadas a las necesidades de la PYME.

Ejemplo de financiación:

Microempresa cuya actividad es la de taller fresador de piezas para el sector del automóvil, con motivo de un nuevo contrato de fabricación tiene que adquirir una máquina que les cuesta 100.000 euros.

Ha solicitado financiación a su entidad y le indican que su solvencia es limitada y que el tipo de interés que le aplicarían sería muy elevado. Le recomiendan que solicite aval en la S.G.R que opera en la Comunidad Autónoma, ya que ellos tienen suscrita una línea de financiación con ellos para esta clase de operaciones, contienen límite disponible.

Se dirige a la S.G.R. y solicita aval por 100.000 euros durante 8 años a favor de su entidad financiera, para garantizar la operación de leasing financiero por ese importe y al plazo indicado.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Garantía.

Importe financiable

100% de la operación mercantil amparada en el crédito documentario.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

El crédito documentario de importación a favor del exportador debe reflejar las particularidades mercantiles y económicas del contrato privado (verbal o escrito) entre dos empresas, quedando sujeto el riesgo económico en la solvencia de las dos entidades financieras que intervienen, la del importador y la del exportador.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Medio de pago que incorpora la garantía de la entidad financiera del importador y por tanto neutraliza la incertidumbre del exportador en el cobro de su venta.

Condiciones financieras: Las entidades financieras aplican comisiones por cada uno de los servicios que se utilicen (ej: de apertura, de confirmación, de irrevocabilidad, etc.).

Plazo: En función del producto que se vaya a importar, que esté manufacturado o que haya que fabricarlo.

Garantías

Las propias de la compañía. Y si no son suficientes se suelen solicitar garantías personales solidarias de los socios.

Otros aspectos a considerar

Da seguridad al importador y al exportador de que la operación mercantil se realiza sin riesgos, siempre que el crédito documentario contemple las condiciones del contrato mercantil que se ha negociado.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Créditos Documentarios de Importación

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | – |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con cuatro clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Dentro de la línea de negocio de energías renovables, se ha adjudicado un proyecto de energía eólica, para el que necesitan importar parte de la maquinaria desde Dinamarca, equipamiento que se ha de fabricar por encargo, cuyo coste asciende a 400.000 euros.

Para la fabricación y suministro, la empresa danesa les exige un crédito documentario por este importe y al plazo de 12 meses, tiempo estimado de fabricación.

En el crédito documentario se debe especificar: las características del equipo, fecha límite de entrega, forma de transporte, relación de documentos que acompañan a la maquinaria, seguros hasta sus instalaciones, así como los trabajos que la empresa danesa debe realizar en destino para poner en marcha el equipo.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Garantía.

Importe financiable

El 100 % de la obligación de una empresa frente a terceros, según el contrato que ésta tenga suscrito (ej: nominal de la obligación, intereses, costas etc., hasta un total de€).

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Compromiso que asume la entidad avalista de responder de la obligación contraída por una empresa ante un tercero. Los avales suelen agruparse en:

Técnicos: Se suelen presentar ante Tribunales de Justicia u Organismos Públicos.

Económico - comercial: Para operaciones mercantiles.

Económico - financiero: Para garantizar créditos o préstamos obtenidos por la empresa.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

Producto: Contrato mercantil que refleja las clases de aval que se emitirán previa solicitud.

Condiciones financieras: A negociar con la entidad financiera comisión de apertura en cada emisión y comisión trimestral de riesgo sobre los emitidos.

Plazo: Sin vencimiento.

Garantías

Las propias de la compañía. Y si no son suficientes se suelen solicitar garantías personales solidarias de los socios.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Avaes y Preavaes

Otros aspectos a considerar

Hay Organismos Públicos que para admitir a una empresa a un concurso exigen un preaval, esto es un documento en el que la entidad financiera se compromete a emitir el aval si la empresa se adjudica el concurso. Este compromiso es ineludible por parte de la entidad financiera. En la emisión del preaval se aplica una comisión de apertura independiente de la que se aplicará en el aval.

Ejemplo de financiación:

En los ejemplos de financiación que son comunes a la mayoría de las empresas, independientemente del sector en el que operen, nos hemos apoyado en esta empresa para indicar cual puede ser la solución financiera adecuada a cada una de las necesidades de financiación que surgen como resultado de la estrategia de negocio.

La empresa es una Pyme que tiene como objeto social tendido de redes eléctricas, y está participada en un 20% por empresa comunitaria. Presenta los siguientes datos de gestión:

| | |
|---------------------------------|--|
| Facturación anual: 70.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Total de balance: 30.000.000 € | Plazo de cobro a clientes: 150 días |
| Recursos propios: 10.000.000 € | Concentración de ventas: 75% en 4 clientes |
| Plantilla total: 60 empleados | — |

Los datos económicos expuestos son ilustrativos para situarla en su segmento. Se ha obviado el incluir los estados financieros, ya que el análisis técnico que realizan las entidades, y el historial crediticio de la empresa, tienen distinta valoración para cada entidad financiera, cada una tiene su propia cultura y criterio en la concesión de operaciones.

La dirección de la empresa ha decidido reducir la dependencia de facturación que tiene con cuatro clientes, ampliando su actividad hacia los sectores:

- Construcción de obra pública.
- Promotores inmobiliarios tanto de residencial y como de naves industriales.
- Promotores de proyectos de energías renovables.

Dentro de la línea de negocio de energías renovables se han adjudicado en concurso un proyecto de energía eólica, en la firma del contrato deben entregar aval bancario que garantice la terminación de obra, similar a un proyecto llave en mano.

Para acudir a este concurso tuvo que entregar preaval junto con la plica correspondiente. Al haberse adjudicado este proyecto deberá canjear el preaval por el aval definitivo.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Crédito o préstamo.

Importe financiable

Hasta el 100 % del presupuesto de la inversión.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Es una financiación aconsejable para inversiones unitarias muy elevadas y que implique una gran concentración de riesgo tanto empresarial como financiero, y un largo plazo de amortización.

Incompatibilidades: En los nuevos incrementos de financiación se deberán cumplir los requisitos que indique el condicionado del crédito sindicado.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Público objetivo

Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Inversiones a medio y largo plazo.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

Producto de financiación

El crédito sindicado formaliza en préstamo o crédito y deriva del acuerdo entre dos o más entidades financieras para conceder conjuntamente a un deudor financiación, utilizando las reglas normales de la deuda. Ello implica la dispersión del riesgo entre el grupo de bancos participantes. Estas operaciones se desarrollan en el mercado del eurocrédito. Bancos de distintos países pueden participar.

Plazo: Entre cinco y diez años, lo normal es que no excedan de diez.

La estructura y las figuras de estas financiaciones suelen ser:

- Banco director: Se encarga de organizar el crédito y de buscar a los otros miembros del sindicato entre los que distribuir el crédito. Su función termina con la concesión del crédito.
- Banco agente: Se encarga de gestionar o administrar el crédito y de las relaciones del beneficiario con el sindicato. Sólo existe un banco agente que suele coincidir con el director.
- Jefes de fila y directores: Son los prestamistas que asumen una mayor aportación. En el caso de no cubrir la cuantía total del crédito tienen la obligación de aportarlos directamente, por ello cobran una comisión mayor.
- Participantes: No tienen compromisos especiales y aportan cantidades menores. Los derechos o condiciones (importes, comisiones, etc.) se fijan en contrato individual.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Créditos Sindicados

Garantías

Las propias de la compañía y en ocasiones fondos de reserva y contratos de venta o suministro.

Otros aspectos a considerar

- Es prácticamente la única posibilidad de endeudarse por elevados importes sin tener que recurrir al mercado emitiendo títulos de capital o de deuda.
- Proporciona mejor capacidad de negociación y de flexibilidad en la determinación del tipo de interés que negociando con una sola entidad.
- El banco agente es quien realiza el trabajo administrativo, a rápida velocidad y de forma confidencial.
- Una vez formalizado tiene gran flexibilidad en su uso.
- Fragmentación del riesgo bancario.
- Cuenta centralizada para el banco agente (el cual canaliza los pagos y cobros entre la prestataria y cada una de las entidades prestamistas).

Ejemplo de financiación:

Empresa con actividad en la distribución de vehículos nuevos a concesionarios de la zona centro y que está participada en el 60 % por multinacional comunitaria. Las marcas para las que trabaja le han propuesto que les de servicio en la zona este, y para esta ampliación de negocio deben realizar la siguiente inversión:

| | |
|---|--------------|
| Solar de 30.000 m ² | 12.000.000 € |
| Construcción de Instalaciones | 5.000.000 € |
| Gastos de escrituras, proyectos, licencias etc. | 1.700.000 € |
| Otros gastos | 300.000 € |
| Total presupuesto | 19.000.000 € |

Actualmente solo tiene una póliza de crédito de 1.000.000 euros para atender puntualmente sus necesidades de circulante.

La estructura de financiación prevista para este nuevo proyecto es:

| | |
|--|--------------|
| Recursos propios | 4.000.000 € |
| Póliza de crédito a 5 años con bajas anuales del 20% | 5.000.000 € |
| Préstamo hipotecario a 10 años con cuotas trimestrales | 10.000.000 € |

Estas nuevas necesidades desean cubrir las con dos operaciones sindicadas, una por la póliza de crédito y otra por el préstamo hipotecario. Así, distribuyen el riesgo entre varias entidades financieras y evitan concentración de riesgos y dependencia financiera. Propuesta que presentan a la entidad que actualmente les está financiando para que organice el sindicato.

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Préstamo.

Importe financiable

Hasta el 100 % del presupuesto de inversión de un proyecto. Este modelo es aconsejable para proyectos de: infraestructuras de transporte con pago de peaje; energías renovables y aprovechamientos energéticos; aguas: purificación, desalinización, abastecimiento, saneamiento; telecomunicaciones; proyectos industriales ambientales; etc.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Negocio con capacidad de generar flujos seguros y constantes de caja para atender los compromisos del proyecto.
Incompatibilidades: Los nuevos incrementos de financiación deben cumplir los requisitos que indique el condicionado de este contrato de préstamo.

Proveedor financiero

Entidad financiera.

Producto de financiación

Modelo de financiación que se sustenta tanto en la capacidad del proyecto para generar flujos de caja que puedan atender la devolución de los préstamos, como en contratos entre diversos participantes que aseguran la rentabilidad del proyecto.
Plazo: Habitualmente es a largo plazo.

Garantías

Las propias de la compañía, fondos de reserva y contratos de venta o suministro.

Otros aspectos a considerar

Al ser proyectos muy apalancados financieramente y en los que suelen intervenir varios proveedores financieros, implica mayor grado de dificultad el poder establecer consensos entre todos los participantes.

Anexo-Estructura de estas financiaciones

- Constituir una sociedad separada para realizar el proyecto, que en la literatura actual recibe el nombre de “Sociedad con Propósitos Específicos” (Special Purpose Vehicle, SPV).
- El gestor o promotor del proyecto aporta una gran parte del capital de la sociedad, vinculando así la financiación del proyecto a su gestión.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Financiación de un proyecto.

Tomador del riesgo

100 % entidad financiera.

FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Financiaciones Estructuradas-Project Finance

- La sociedad del proyecto celebra contratos integrales con los distintos participantes: el constructor, proveedor, cliente y la entidad financiera, entre otros.
- La sociedad del proyecto opera con un alto nivel (ratio) de endeudamiento sobre recursos propios, de modo que los prestamistas tienen limitadas posibilidades de reclamación en caso de impago.
- La exigencia en los contratos de garantías permite al fin que el proyecto sea rentable, y por tanto que puede satisfacer todos los intereses de los participantes. Además, estas exigencias son mayores en la fase inicial del proyecto (diseño y construcción). Esto es así debido a que los gastos localizados en esta fase son muy elevados y no hay ingresos. Como contrapartidas, es generalizado tomar en garantía (pignorar) los contratos de venta de productos o servicios según la actividad de la empresa (ej: construcción de las máquinas, el propio de compraventa de la energía, etc.) entre otros.
- Creación de un fondo de reserva para contingencias negativas durante la vida del proyecto. Constituido a partir de los excedentes en los flujos de caja que permiten cubrir las posibles contingencias.
- Creación de un fondo de reserva para cubrir las liquidaciones periódicas de intereses y resto de gastos durante el periodo de construcción.

Ejemplo de financiación:

Empresa constituida para desarrollar un proyecto de energía renovable, eólico, en la zona noroeste. Los costes e ingresos del proyecto los estiman en:

| | |
|---|-------------|
| Derechos de superficie por 20 años | 1.000.000 € |
| Coste de 3 aerogeneradores | 1.300.000 € |
| Gastos de instalación | 400.000 € |
| Otros gastos, licencias, proyectos, etc. | 300.000 € |
| Total presupuesto | 3.000.000 € |
| Total ingresos previstos año (68.250 € 3 aerogeneradores 20 años) | 4.100.000 € |

La estructura de financiación prevista para este proyecto es:

| | |
|------------------|-------------|
| Recursos propios | 500.000 € |
| Préstamo | 2.500.000 € |

Esta inversión desean financiarla mediante la modalidad de Project Finance, ya que el proyecto se sustenta en los contratos de suministro que tienen que firmar con la empresa distribuidora de energía eléctrica que opera en esa zona.

El préstamo será a 20 años, con dos de carencia para la construcción y puesta en marcha de proyecto, y como garantía se afectará el contrato de suministro. Los ingresos se dedicarán primero a los costes de mantenimiento y después a las cuotas periódicas de amortización, el resto se ingresará en el fondo de reserva para cubrir contingencias, cuando este llegue al 5% del riesgo vivo de la operación, el exceso de facturación quedará disponible para la empresa.

Para los dos primeros años, periodo de construcción, se creará una cuenta de reserva para atender los costes financieros y de otro tipo que se estimen.

OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Leasing Inmobiliario

mPR01

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidades financieras.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Contrato de arrendamiento con opción de compra al final de dicho periodo.
El plazo mínimo no puede ser inferior a 10 años y no se suele exceder de 15 años.

Otros aspectos a considerar

La ventaja principal es la fiscal, el producto permite amortización acelerada (de hasta 2 veces la amortización fiscal según tablas y hasta 3 para PYMES con facturación menor de 6.000.000 euros).
La propiedad del inmueble la tiene la entidad financiera, y afecta a la solvencia en balance de la empresa.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Inmuebles para actividad empresarial.

OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Lease Back

mPR02

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidad financiera.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Contrato de alquiler con opción a compra de un inmueble que previamente le ha vendido la propia empresa a la entidad financiera con la que contrata la operación.

Otros aspectos a considerar

No tiene ventajas fiscales e incrementa el coste de la operación porque implica el tener que realizar dos operaciones de compra venta.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Obtención de liquidez.



OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Descuento Financiero

mPR03

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidad financiera.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Préstamo documentado en pagaré no a la orden emitido a favor de la entidad financiera. Esta operación se realiza al descuento, intereses anticipados, y se dispone del importe neto.

Otros aspectos a considerar

Esta clase de financiación es poco demandada ya que el coste financiero es superior al de un préstamo personal, los intereses de todo el periodo se pagan anticipados. En plazos inferiores de 3 meses no es significativa la diferencia, pero según se aumenta el plazo se muestra más evidente.

Público objetivo

Microempresa, PYME.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Activo circulante (liquidez).

OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Descuento sin Recurso

mPR04

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidad financiera.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Operación de descuento comercial en la que los efectos impagados por causa de insolvencia del deudor son asumidos por la entidad, y no se produce devolución al cedente.

Otros aspectos a considerar

La ventaja es que con un coste superior el riesgo de insolvencia queda asegurado. Esta necesidad financiera, incluyendo la gestión de facturas, también se cubre con el "Factoring con anticipo de fondos y sin recurso", producto con mayor implantación en el mercado.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Activo circulante (liquidez).

OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Inversiones Multidivisas

mPR05

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidad financiera.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Línea de crédito global, con disposición en las divisas que desee la empresa según sus necesidades o criterio. Es optativo de la empresa el asegurar cambios de divisas durante la vida de la operación; también puede ir cambiando de moneda según su criterio.

Otros aspectos a considerar

Optimiza los costes al poder aplicar divisas procedentes de una exportación al pago de una importación. Otra de las ventajas es poder aprovechar el tipo de interés más favorable, con el riesgo de la volatilidad de los mercados.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Financiar operaciones de importación/exportación.

OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Inversiones Multiempresas

mPR06

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidad financiera.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Línea a un grupo de empresas para disponer de productos de financiación, los más frecuentes son cuentas de crédito, leasing o renting. El grupo se distribuye el riesgo global y comunica a la entidad financiera quién, cuanto y en qué van a disponer con cargo a la línea.

Otros aspectos a considerar

Esta financiación tiene una gran ventaja, ya que si va unida a una centralización de fondos o cash pooling, el ahorro de costes puede ser significativo.

También las filiales, si son menores que su matriz, pueden aprovecharse de las condiciones financieras de la de mayor tamaño y solvencia.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Cualquier inversión, incluido el circulante.



OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Avaes y Garantías Bancarias en Comercio Exterior

mPR07

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidad financiera.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Según su finalidad pueden ser: BID BOND de licitación, ADVANCE GUARANTEE de devolución, PERFORMANCE BOND de cumplimiento, DE PAGO que es la modalidad más utilizada y STAND BY LETTER OF CREDIT carta de garantía o contingencia. Condiciones financieras: Comisión de apertura y comisión trimestral de riesgo.

Otros aspectos a considerar

Son instrumentos prácticamente imprescindibles para realizar transacciones seguras con el exterior.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Operaciones de importación/exportación.

OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Comercio Exterior-Forfaiting

mPR08

Fuente de financiación

Entidad financiera.

Tomador de Riesgo

100 % entidades financieras.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Compra por parte de la entidad financiera de letras o pagarés fruto de operaciones de exportaciones de bienes de equipo, excepcionalmente mercancías perecederas.

Otros aspectos a considerar

La empresa neutraliza los riesgos de impago, cambio de divisas y riesgo país. Estas operaciones se pueden realizar en cualquier momento dentro del periodo de vencimiento de los documentos de giro.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Exportaciones de bienes de equipo.

OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Gestión de Contratos

mPR09

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidad financiera.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Traspaso a la entidad financiera de los derechos de cobro de un contrato cuyo beneficiario es la empresa. Estos cash flow o flujos de caja traspasados se utilizan como garantía de financiación. En ocasiones la entidad financiera exige también la cesión del crédito que lleva implícito un contrato; con este último traspaso puede ejercer su derecho de crédito también frente al deudor.

Otros aspectos a considerar

Esta operación habitualmente va asociada a alguna financiación (ej: anticipo de fondos sobre los suministros realizados con cargo a un contrato del que se ha cedido su derecho de cobro).

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Obtención de liquidez y/o cobertura de financiación.

OTRA FINANCIACIÓN PRIVADA

Línea de Financiación al Punto de Venta

mPR10

Fuente de financiación

Entidades financieras.

Tomador de Riesgo

100 % entidad financiera.

Sector

Todos.

Producto de Financiación

Préstamos tramitados por los vendedores, mediante una aplicación de scoring facilitada por la entidad financiera, siendo la decisión de concesión o denegación inmediata.

Otros aspectos a considerar

Ayuda a la venta ya que el propio vendedor ofrece, tramita y comunica la resolución. Neutraliza el riesgo de impagados.

Público objetivo

Microempresa, PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Empresas con solvencia demostrable.

Objeto de la financiación

Financiación de compras.



Atlas de Fuentes de Financiación
Proyectos de Inversión

Financiación de Capital y Emisiones de Deuda

5

5

FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Línea Axis Fond-ICO
<http://www.axispart.com>

CE01



Fuente de financiación

Ministerio de Economía y Hacienda - ICO.

Sector

Todos excepto el inmobiliario, el financiero y el asegurador.

Clase de financiación

Participación en capital y préstamo participativo.

Importe financiable

Empresas innovadoras en primeros estadios: Importe mínimo de 600.000 euros y máximo de 1.500.000 euros, aunque caben excepciones en función de un proyecto en particular.
Empresas consolidadas en fase de expansión: hasta 10.000.000 euros.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Imprescindible alineamiento de intereses de Axis con el resto de socios.
Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Axis a través de Fond-ICO.

Tomador del riesgo

100% Fond-ICO.

Producto de financiación

Producto: Participación en capital combinado con préstamo participativo.
Condiciones financieras: Los préstamos participativos tienen un interés variable en función de la rentabilidad de la empresa, con periodos de carencia flexibles que pueden llegar a toda la vida del préstamo.
Plazo: La participación en el capital es temporal y se adapta al periodo de maduración del proyecto (normalmente entre 5 y 7 años). Los préstamos participativos hasta 8 años.

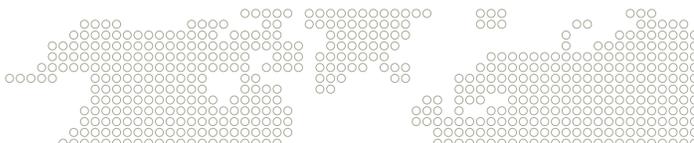
Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías adicionales.



FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Línea Axis Fond-ICO
<http://www.axispart.com>



Otros aspectos a considerar

Posibilidad de diseñar un paquete financiero que se adapte a las características de cada empresa.
Las inversiones siempre son minoritarias sin que Axis sea nunca el socio de referencia.

Ejemplo de financiación:

Una empresa con 70 empleados dedicada al desarrollo y fabricación de prótesis médicas en pleno proceso de innovación de productos e internacionalización de mercados tiene el siguiente proyecto de inversión para aumentar su capacidad productiva y mejora tecnológica:

| | |
|----------------------|-------------|
| Inmueble | 2.000.000 € |
| Equipos informáticos | 200.000 € |
| Patentes | 50.000 € |
| Maquinaria | 1.000.000 € |

La empresa cumple los requisitos de acceso a la línea Axis Fond-ICO como empresa consolidada en fase de expansión y decide financiar parte del proyecto a través de dicha línea, para lo que solicita un préstamo participativo a Axis por importe de 1.000.000 euros, financiando el resto mediante financiación bancaria.

Axis estudia el plan de negocios, y decide concederle dicho préstamo participativo con las siguientes condiciones económicas:

- Plazo de devolución 8 años con la posibilidad de hasta 4 años de carencia mientras la empresa no tenga beneficios.
- El tipo de interés es variable desde referencia ICO+0,25 hasta referencia ICO+5% en función de los beneficios de la empresa.

FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Red Española de Business Angels (ESBAN)
<http://www.esban.com>

CE02



Fuente de financiación

Inversores individuales (empresarios, directivos de empresas, emprendedores, ahorradores), que quieren obtener una plusvalía a medio plazo, seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito, disfrutar del espíritu que caracteriza el desarrollo de nuevas empresas y proyectos o transferir sus conocimientos a jóvenes emprendedores.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Participación temporal en capital.

Importe financiable

Normalmente operaciones de entre 25.000 y 250.000 euros, o alrededor del 25% de su capital a disposición.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

No existen requisitos específicos de acceso, aunque exige la realización de un business plan que justifique la viabilidad técnica y económica del proyecto.
Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Inversor individual.

Público objetivo

Microempresa, PYME. Emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial (capital semilla). Empresas que se encuentran en el inicio de su actividad (capital de inicio). Empresas que han de afrontar una fase de crecimiento.

Condiciones específicas de la línea

Se puede aportar, junto al capital, los conocimientos técnicos y la red de contactos personales.

Objeto de la financiación

Inversiones materiales e inmateriales, diversificación, necesidades circulante,...

Tomador del riesgo

100% inversor individual.

Producto de financiación

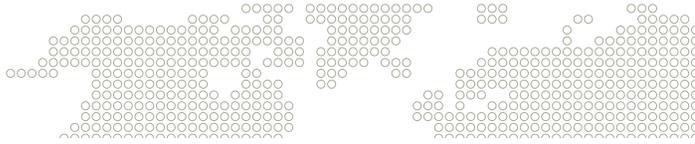
Producto: Participación temporal en capital.
Condiciones financieras: No existen. El beneficio lo obtiene el inversor a través de las plusvalías obtenidas tras su desinversión.
Plazo: Entre 3 y 5 años.

Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías adicionales.

FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Red Española de Business Angels (ESBAN)
<http://www.esban.com>



Otros aspectos a considerar

ESBAN es una red de redes de ámbito nacional, existiendo otras de ámbito autonómico.

Ejemplo de financiación:

Una microempresa tecnológica, con dos socios fundadores, constituida el 22 de diciembre de 2008 tiene el siguiente proyecto de inversión para el desarrollo de un nuevo sistema de seguridad informática:

| | |
|----------------------|-----------|
| Equipos informáticos | 20.000 € |
| Patentes | 100.000 € |

La empresa cumple los requisitos de microempresa de base tecnológica y dentro de su plan de financiación del proyecto decide acudir a una red de business angels donde presenta un business plan justificando la viabilidad técnica y económica del proyecto. A través de dicha red, un inversor particular decide entrar a formar parte del capital social de la empresa aportando un importe de 30.000 euros, al tiempo que le ayuda a conseguir financiación para el resto del importe de la inversión por parte de una entidad financiera.

El inversor se compromete a permanecer en la empresa durante 5 años, vendiendo su participación al resto de accionistas con la incorporación de valor del proyecto. Los dividendos cobrados durante su periodo de permanencia ascienden a un 5% del capital aportado y el proceso de desinversión le lleva a obtener una plusvalía del 30%.

FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Capital Riesgo
<http://www.ascrri.org>

CE03



Fuente de financiación

Sociedades de Capital Riesgo, Fondos de Capital Riesgo.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Participación temporal en capital.

Importe financiable

Depende de la operación.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

No existen requisitos específicos de acceso, aunque exige la realización de un business plan que justifique la viabilidad técnica y económica del proyecto.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

La Sociedad de Capital Riesgo o el Fondo de Capital Riesgo.

Producto de financiación

Producto: Participación temporal en capital.

Condiciones financieras: No existen. El beneficio lo obtiene el inversor a través de las plusvalías obtenidas tras su desinversión.
Plazo: Depende de la operación, normalmente entre 3 y 5 años, aunque en ocasiones puede ser superior.

Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías adicionales.

Público objetivo

Microempresa, PYME. Podemos dividirlos en Venture Capital: emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial (capital semilla); empresas que se encuentran en el inicio de su actividad (capital de inicio); o empresas que han de afrontar una fase de crecimiento. Y Private Equity o capital inversión, cuando se trata de empresas ya consolidadas.

Condiciones específicas de la línea

Se puede aportar, junto al capital, personal de dirección externo o apoyarse en personal directivo interno.

Objeto de la financiación

Inversiones materiales e inmateriales, diversificación, necesidades circulante,...

Tomador del riesgo

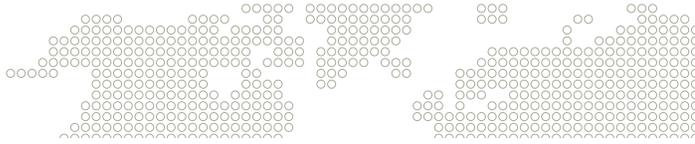
La Sociedad de Capital Riesgo o el Fondo de Capital Riesgo junto a las entidades financieras prestamistas si la operación se encuentra apalancada.



FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Capital Riesgo

<http://www.ascrri.org>



Otros aspectos a considerar

Existe una Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo, ASCRI, donde se puede encontrar una relación extensa de inversores.

Ejemplo de financiación:

El equipo directivo de una PYME, dedicada a la fabricación de motocicletas de campo, consolidada con un volumen de negocio de 40.000.000 euros, con una marca histórica en el mundo de la competición deportiva de más de 80 años, decide llevar a cabo un proyecto de modernización y expansión que permita desarrollar todo el potencial de la compañía. Para ello, deciden montar una sociedad instrumental y acudir a una Sociedad de Capital Riesgo y a un Fondo de Capital Riesgo cuyas líneas de actuación eran compatibles con la finalidad del proyecto. Finalmente el Fondo de Capital Riesgo decide no entrar y si lo hace, sin embargo, la Sociedad de Capital Riesgo, siendo accionistas tanto el grupo de directivos como dicha Sociedad de Capital Riesgo. Esta sociedad instrumental acude a entidades financieras para solicitar un préstamo para llevar adelante la operación, y que esta sociedad instrumental compre una participación mayoritaria de la empresa, tras una ampliación de capital de la misma, que permita una inyección de capital de 20.000.000 euros.

La finalidad es llevar adelante el proyecto de modernización, expansión y recuperación de la marca histórica. Trascurridos 5 años, a los que se compromete la Sociedad de Capital Riesgo en permanecer dentro de la compañía, desinvertir obteniendo las plusvalías de la diferencia de valor, los dividendos ascienden a un 6% anual y el compromiso de recompra permite obtener, a la Sociedad de Capital Riesgo, un 50% adicional al capital invertido.

FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Mercado Alternativo Bursátil-Empresas en Expansión
<http://www.bolsasymercados.es/mab/esp/marcos.html>

CE04



Fuente de financiación

Mercado de valores.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Emisión de capital.

Importe financiable

No existe límite.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Las empresas que soliciten su incorporación al MAB deberán ser sociedades anónimas, españolas o extranjeras, que tengan su capital social totalmente desembolsado y representado en anotaciones en cuenta, con libre transmisibilidad de sus acciones y que estén comercializando productos o servicios.

El valor estimado de las acciones que se incorporen a negociación será de 2.000.000 euros si han sido objeto de una oferta previa de venta o suscripción, pública o no. En el caso de no haber sido objeto de una oferta previa, las acciones de los que sean titulares accionistas con porcentajes inferiores al 5% del capital social deberán representar en su conjunto un valor superior a 2.000.000 euros.

Es necesaria la designación de un asesor registrado que ayude a la empresa tanto en la salida como durante su permanencia en el mercado, así como para suscribir un contrato con un proveedor de liquidez que facilite la negociación.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Inversores del mercado de valores, tanto institucionales como particulares.

Producto de financiación

Producto: Emisión de capital.
Condiciones financieras: No existen.
Plazo: No tiene plazo.

Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías.

Público objetivo

PYME.

Condiciones específicas de la línea

Empresas de la Unión Europea y Latinoamericanas de reducida capitalización que buscan expandirse.

Objeto de la financiación

Todos.

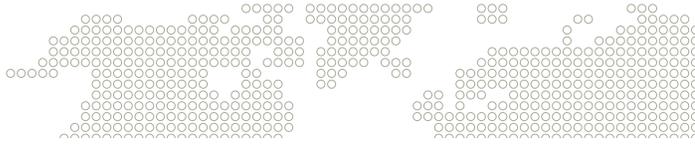
Tomador del riesgo

100% inversor.



FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Mercado Alternativo Bursátil-Empresas en Expansión
<http://www.bolsasymercados.es/mab/esp/marcos.html>



Otros aspectos a considerar

- Es una plataforma de lanzamiento hacia la Bolsa para las empresas que alcancen la dimensión adecuada.
- Es un mercado supervisado por la CNMV.
- Es un mercado que además de proporcionar financiación a la empresa, le proporciona visibilidad, liquidez y valoración.

Ejemplo de financiación:

Una PYME del sector servicios, dedicada a la mensajería con ámbito de actuación en Madrid y proyecto de expansión a Barcelona, Sevilla y Valencia, con un valor estimado de sus acciones de 3.000.000 euros, cumple los requisitos de capital exigidos por el Mercado Alternativo Bursátil. Así, se plantea un proyecto de expansión de su línea de negocio, para lo que necesitaría la incorporación de nuevos socios y decide una ampliación de capital, con salida al Mercado Alternativo Bursátil, que le permita captar recursos por valor de otros 2.000.000 euros.

Designa un asesor registrado que localiza a través de la página web del Mercado Alternativo Bursátil, para preparar toda la documentación necesaria para la salida al mercado y éste le conduce, a su vez, a realizar un contrato con un proveedor de liquidez para su salida al mercado.

FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Bolsas y Mercados Españoles
<http://www.bolsasymercados.es>

CE05



Fuente de financiación

Mercado de valores.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Emisión de capital y obligaciones convertibles.

Importe financiable

No hay límite.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

La empresa emisora deberá tener un capital mínimo de 1.202.025 euros en manos de inversores con una participación inferior al 25%.

Haber obtenido beneficios en los dos últimos ejercicios o en tres no consecutivos en un periodo de cinco, suficiente para poder repartir un dividendo de al menos el 6% del capital desembolsado, una vez hecha la previsión para el impuesto de sociedades y dotadas las reservas legales u obligatorias correspondientes.

Deben existir, al final de la colocación, al menos 100 accionistas, en el caso de valores extranjeros tendrán que ser residentes españoles, cuya participación individual sea inferior al 25%.

En el caso de tratarse de valores extranjeros, además, deberá el emisor designar la entidad directora, de enlace y depositaria, de los compradores de la OPV. Además, la documentación deberá presentarse debidamente legalizada en el país de origen, acompañada de la correspondiente declaración jurada.

En el caso del mercado de corros, el capital social mínimo es de 150.254 euros, y el emisor deberá poner a disposición de una Sociedad de contrapartida para su circulación al menos el 20% de los valores representativos de su capital.

Para el caso de la emisión de obligaciones convertibles en acciones, se emitirán por un importe total del nominal superior a los 601.013 euros, y el número de tenedores obligacionistas con participación individual inferior al 25% será de un mínimo de 100.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Inversores del mercado de valores, tanto institucionales como particulares.

Producto de financiación

Producto: Emisión de capital.

Condiciones financieras: No existen.

Plazo: No tiene plazo.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

No hay.

Objeto de la financiación

Todos.

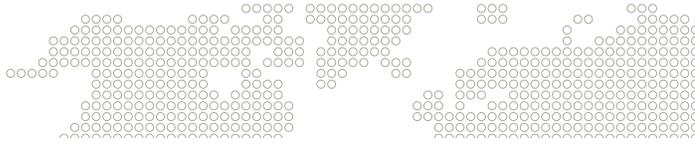
Tomador del riesgo

100% Inversor.



FINANCIACIÓN DE CAPITAL

Bolsas y Mercados Españoles
<http://www.bolsasymercados.es>



Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías.

Otros aspectos a considerar

Es una plataforma de lanzamiento hacia la Bolsa para las empresas que alcancen la dimensión adecuada.
Es un mercado supervisado por la CNMV.
Es un mercado que además de proporcionar financiación a la empresa, le proporciona visibilidad, liquidez y valoración.

Ejemplo de financiación:

Una empresa mediana de nacionalidad francesa, del sector de la distribución a través de superficies de mediano tamaño, con un valor estimado de sus acciones de 120.000.000 euros, en pleno proceso de expansión en España, que cumple los requisitos exigidos por cualquiera de las cuatro Bolsas españolas, se plantea una ampliación de capital, para lo que necesitaría la incorporación de nuevos socios, por lo que decide su salida al mercado de valores que le permita captar recursos por valor de otros 100.000.000 euros.

Designa a la entidad directora del proceso, que lleva a cabo la elaboración de toda la documentación necesaria así como a la entidad depositaria. Dicha documentación es a su vez presentada en el país de origen antes de obtener la autorización de la Sociedad Rectora de la Bolsa de Barcelona, donde decide salir a cotización, previa verificación de la CNMV.

EMISIÓN DE DEUDA

Mercado de Renta Fija
<http://www.aiaf.es>

CE06



Fuente de financiación

Mercado de deuda privada.

Sector

Todos.

Clase de financiación

Emisión de deuda privada y participaciones preferentes.

Importe financiable

No existe límite.

Requisitos de acceso e incompatibilidades

Es necesaria la elaboración de un folleto de emisión que este verificado por la CNMV, donde se recoge la intención del emisor de solicitar la admisión en el mercado y la fecha prevista para ello. Es preciso, a su vez, contar con una relación de entidades colocadoras o aseguradoras, que se deberá remitir al sistema de compensación y liquidación.

Incompatibilidades: No existen.

Proveedor financiero

Inversores del mercado de deuda privada tanto institucionales como particulares.

Público objetivo

Grande.

Condiciones específicas de la línea

Se emiten pagarés de empresa, bonos, bonos matador (los emitidos por una empresa extranjera), obligaciones, participaciones preferentes, cédulas hipotecarias, cédulas multicedentes, cédulas territoriales, titulación de activos y titulación hipotecaria.

Objeto de la financiación

Cualquier activo.

Tomador del riesgo

100% inversor.

Producto de financiación

Producto: Emisión de activos de deuda y participaciones preferentes.

Condiciones financieras: Pueden ser a tipo de interés fijo o variable, dependiendo del riesgo de la emisión y de la situación del mercado. A mayor riesgo, mayor tipo de interés para el emisor. Los pagos periódicos pueden tener diversas periodicidades.

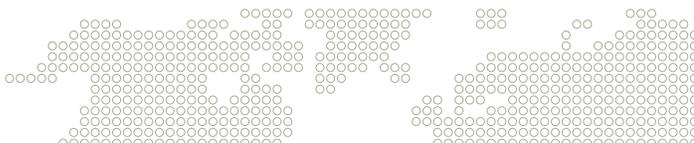
Plazo: Alrededor de 1 año para el caso de los pagarés de empresa, entre 3 y 5 años para los bonos y hasta 30 años para las obligaciones, pudiendo emitirse incluso deuda perpetua.



EMISIÓN DE DEUDA

Mercado de Renta Fija

<http://www.aiaf.es>



Garantías

No se solicitan ningún tipo de garantías, pero en ocasiones se aportan para mejorar las condiciones financieras, al disminuir el riesgo para los inversores cuando éstas se depositan. Éstas pueden ser hipotecarias o mediante otros activos.

Otros aspectos a considerar

Es un buen medio de financiación para grandes volúmenes de deuda, dado que aporta liquidez a los inversores a través del mercado secundario, lo que agiliza su colocación.

Se pueden mejorar las condiciones financieras a través de devoluciones periódicas del principal o mayor frecuencia de pagos, así como a través de una calificación de riesgo de una entidad de rating.

Permite endeudamientos a muy largo plazo, pudiendo incorporar la opción de cancelación anticipada, si las condiciones del mercado son muy diferentes.

Es conveniente contar con una entidad directora que articula todo el proceso de emisión.

Ejemplo de financiación:

Una empresa mediana del sector de la distribución de alimentación, con un volumen de negocio de 300.000.000 euros, se plantea el siguiente proyecto de ampliación y modernización de sus centros:

| | |
|---------------------------------------|---------------|
| Inversión en nuevos centros | 200.000.000 € |
| Modernización de los centros actuales | 100.000.000 € |

Para lo que decide acudir al mercado de emisión de deuda por el importe de 300.000.000 euros, emitiendo obligaciones a 10 años a tipo de interés variable de euribor 12 meses + 3%, con pagos de cupón semestrales. Para ello, acude a una entidad financiera para que realice las labores de entidad directora de la emisión, elaborando el folleto de la misma y operando como entidad colocadora o buscando a las entidades colocadoras y participadoras.

OTRA FINANCIACIÓN

FONDOS SOBERANOS

mCE01

Fuente de financiación

Fondos soberanos.

Tomador de Riesgo

El Fondo soberano.

Sector

Todos.

Público objetivo

PYME, Grande.

Condiciones específicas de la línea

Ninguna.

Objeto de la financiación

Todos.

Producto de Financiación

Es un vehículo de inversión de propiedad estatal que controla una cartera de activos financieros nacionales e internacionales. Frecuentemente el capital proviene de la exportación de materias primas, como gas o petróleo y sus inversiones se componen de bonos, acciones, derivados financieros, aunque también cuentan con inversiones de otro tipo, como propiedades inmobiliarias. Cada fondo tiene una estrategia diferente.

Otros aspectos a considerar

Los principales Fondos soberanos son : ADIA (Abu Dabi), GPF (Noruega), SAMA (Arabia Saudita), GIC (Singapur), SAFE (China), KIA (Kuwait).

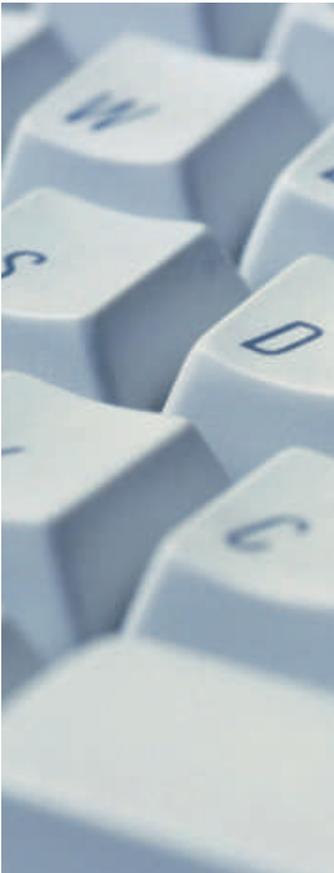


Atlas de Fuentes de Financiación
Proyectos de Inversión

Gestión operativa de la Financiación

6

Cómo Gestionar una Financiación



La gestión de ayudas, financiación o captación de recursos es quizás el proceso más relevante para conseguir que el proyecto de inversión, en el que hemos invertido recursos económicos y tiempo, pueda ver la luz.

Después de planificar la estructura de financiación que mejor se adecúa al proyecto y recabar la información de cada “Fuente” en relación a:

- Qué requisitos se deben cumplir.
- Qué documentos deben presentar.
- Dónde se deben presentar.
- Quiénes son los tomadores del riesgo.

se contactará con estos organismos tomadores del riesgo para exponer nuestro proyecto, presentar la solicitud correspondiente y la documentación formal necesaria. El tomador del riesgo, además de estudiar la capacidad de devolución de la financiación, se encarga de tramitar el expediente ante la “Fuente” correspondiente.

Para que la gestión de la financiación sea eficaz, les exponemos algunas sugerencias:

- Detalle de la documentación e información que las entidades financieras suelen pedir para el estudio del riesgo, puede ser toda esta lista o parte de ella.
- Detalle de la información que debe contener un Proyecto de Inversión.
- Recomendaciones para negociar con entidades financieras.
- Recomendaciones para solicitar ayudas públicas.

Documentación e información para solicitar una financiación:

- Escrituras de constitución y apoderamiento debidamente inscritas en el Registro Mercantil.
- Para sociedades extranjeras: escrituras de constitución con traducción jurada y apostilla del Convenio de la Haya. NIF
- Número de Identificación Fiscal (CIF).
- Documento identificativo de los apoderados.
- Declaración censal a la Agencia Tributaria - Modelo 036.

- Dos últimos estados financieros auditados.
- Dos últimos balances presentados con el Impuesto de Sociedades y últimos pagos a cuenta del Impuesto de Sociedades del año actual.
- Balance y Cuenta de resultados del ejercicio en curso.
- Balance y Cuenta de resultados provisionales de los próximos años.
- Cuatro últimas liquidaciones de IVA y Resumen Anual.
- Cuatro últimas liquidaciones de IRPF y Resumen anual.
- Cuatro últimas liquidaciones de Seguridad Social.
- Desglose de los Riesgos Bancarios Externos: CIRBE (Central de Riesgos del Banco de España). Justificación de pago de los últimos recibos de cualquier tipo de financiación. Se necesita preparar información exhaustiva sobre el “corro bancario” de la empresa.
- Modelo 347: Operaciones con terceros.
- Justificación de aparición en bases de datos de impagados: RAI (Registro de Aceptaciones Impagadas), Asnef (Asociación Nacional de Entidades Financieras), Experian. Todo es justificable.
- Justificación de la finalidad: facturas, contratos , presupuestos que justifiquen la financiación y que determinen la viabilidad del mismo.
- Solicitud formal de la financiación.
- Información sobre aspectos cualitativos.
- Información patrimonial: escrituras de propiedad, desglose y endeudamiento.
- Documentación personal de posibles avalistas: NIF, Declaración de la renta de los dos últimos años, declaración de bienes, escrituras de propiedad en caso de tenencia de inmuebles, desglose de la CIRBE.

Y como último documento, el Plan de Inversión o Plan de negocio (Business Plan).

Qué información debe contener un Plan de Inversión

1. DATOS BÁSICOS

- Razón social.
- N.I.F.
- Dirección.
- Fecha de constitución.
- Actividad.
- Capital social actual.
- Fondos propios actuales.
- Ventas último ejercicio cerrado.
- Resultado antes de impuestos último ejercicio cerrado.
- Empleados actuales.

2. OBJETIVO DE LA INVERSIÓN

- Objetivos generales.
- Cuantificación de las inversiones.
- Esquema de financiación.
- Creación de empleo prevista.

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

3.1 ANTECEDENTES

- Memoria relativa a la empresa desde su constitución, detallando los principales acontecimientos, como la motivación para crear la empresa, socios fundadores, modificaciones sustanciales del accionariado, cambios en la actividad y en los máximos ejecutivos, etapas de expansión y recesión, etc.

3.2 ACCIONARIADO

- Evolución y composición actual del accionariado de la empresa.
- Actividad fundamental de los socios y situación económico financiera de los mismos.
- Pactos entre accionistas.
- Aportaciones o relaciones entre los socios y la empresa.

3.3 MERCADO, COMPETENCIA Y MODELO DE NEGOCIO

3.3.1 MERCADO OBJETIVO

- Comentarios generales sobre el entorno en que se desenvuelve la empresa y el mercado de los productos que fabrica y vende.
- Estudio de la demanda: tamaño, evolución histórica, concentración, diversificación, ubicación geográfica.

3.3.2 COMPETENCIA

- Señalar las empresas más importantes dando los datos más significativos sobre las mismas y su evolución. Cuota de mercado.
- Análisis comparativo de las ventajas e inconvenientes que cada una de estas empresas presenta con respecto a su empresa.

3.3.3 CLIENTES

- Desglose con cifras de los clientes actuales.
- Clientes potenciales más significativos.

3.3.4 PRODUCTOS / SERVICIOS

- Descripción de los productos o servicios.
- Elementos innovadores que incorporan.
- Perspectivas de aceptación en el mercado.

3.3.5 ESQUEMA DE DISTRIBUCIÓN / COMERCIALIZACIÓN

- Características del esquema de distribución / comercialización: Red de ventas propia, red de agentes / comisionistas, etc...

3.3.6 COMUNICACIÓN / PUBLICIDAD

- Planteamiento general y campañas específicas.

3.3.7 POLÍTICA DE PRECIOS

- Estrategia de fijación de precios:
 - En función del principal competidor, precios de productos semejantes, negociaciones directas

individualizadas, estudios de mercado, etc...

3.3.8 ACTUACIONES COMERCIALES EN CURSO

- Principales actuaciones / campañas comerciales en curso derivadas de los planteamientos comerciales descritos en los puntos anteriores.

3.4 PRODUCCIÓN, TECNOLOGÍA, I+D E INSTALACIONES

3.4.1 PRODUCCIÓN

- Esquema de producción, duración y capacidades de cada fase.
- Sistemas de control de calidad.

3.4.2 TECNOLOGÍA

- Componente tecnológico del sector al que pertenece la empresa.
- Nivel de competitividad tecnológica en el que se encuentra la empresa.

3.4.3 I+D

- Actividades de I+D, Patentes y Marcas Registradas.

3.4.4 INSTALACIONES

- Descripción de las instalaciones y de la maquinaria.

- Nivel tecnológico y de obsolescencia de las mismas.

3.4.5 PROVEEDORES

- Principales empresas o profesionales que prestan servicios a la empresa.
- Relevancia / criticidad para el esquema de producción de la empresa y sistemas de control de calidad implementados.

3.5 EQUIPO DIRECTIVO, RRHH Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

3.5.1 EQUIPO DIRECTIVO

- Consejo de Administración u órgano máximo gestor de la empresa, curriculum de sus componentes.
- Organigrama de la empresa hasta su primer nivel directivo. Curriculum detallado del personal directivo.

3.5.2 RRHH Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

- Plantilla actual de la empresa:
 - Desglose de la misma por funciones y centros de trabajo.
 - Niveles alcanzados de capacitación técnico-profesional.
- Política de RRHH: selección, formación.

3.6 SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

3.6.1 CUENTA DE RESULTADOS

- Adjuntar cuentas de resultados de los tres últimos años, del año en curso y de su presupuesto.
- Detalle y comentario sobre los siguientes apartados:
 - Desglose de ventas por productos.
 - Trabajos para el inmovilizado, otros ingresos.
 - Evolución y composición de los gastos.
 - Contratos importantes de ventas y compras.
 - Evolución y comparación de las cuentas de resultados de los últimos años. Política de distribución de resultados.

3.6.2 BALANCES

- Adjuntar balances de los tres últimos años, del año en curso y de su presupuesto.
- Detalle y comentario sobre los siguientes apartados:
 - Estructura del balance.
 - Composición del inmovilizado.
 - Activo circulante.
 - Subvenciones recibidas.
 - Contratos de préstamo, crédito, leasing. Condiciones económicas, garantías y calendarios de amortización.

- Pasivos contingentes, como los derivados de retrasos en determinados pagos (impuestos, Seguridad Social, acreedores, etc.) o provisiones no realizadas.
- Avales concedidos a terceros.
- Pleitos y contenciosos pendientes.
- Situación actual de las deudas de la sociedad.
- Evolución y comparación de las partidas de los balances de los últimos años.

4. PLAN EMPRESARIAL

4.1 PLAN ESTRATÉGICO: OBJETIVOS

- Objetivos específicos del plan en términos de:
 - Cuota, tamaño, ROE, posicionamiento en el mercado, etc...

4.2 PLAN COMERCIAL

- Actuaciones de la empresa y plan de trabajo previsto en términos de:
 - Mercado objetivo a abordar.
 - Clientes actuales y potenciales y necesidades detectadas.
 - Productos / servicios a ofrecer en función de las necesidades detectadas.
 - Esquema de distribución / comercialización.

- Comunicación / publicidad.
- Política de precios.

4.3 PLAN DE PRODUCCIÓN, TECNOLOGÍA, I+D

- Actuaciones de la empresa y plan de trabajo previsto en términos de:
 - Producción.
 - Tecnología.
 - I+D.
 - Instalaciones.

4.4 RRHH Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

- Actuaciones de la empresa y plan de trabajo previsto en términos de:
 - Equipo directivo.
 - RRHH y estructura organizativa.

4.5 PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

- Elaborar el plan económico financiero de la empresa para los próximos cinco años presentando, en formato comparable con la información histórica, los balances, cuentas de resultados y estados de origen y aplicación de fondos previsionales para dicho período.
- Detalle y comentario sobre los siguientes apartados:
 - Previsión de ventas, costes (debidamente desglosados) y resultados de la empresa para los

próximos cinco años.
-Justificación de los supuestos empleados.

- Inversiones en fondo de maniobra:
 - Inversión en existencias.
 - Clientes. Forma de cobro prevista.
 - Financiación previsible de proveedores y acreedores.
- Presupuesto desarrollado de proyectos:
 - Memoria de las inversiones y gastos necesarios para la implantación de las actuaciones previstas.
 - Presupuesto y desglose de las inversiones y gastos.
 - Planning de realización.
- Plan financiero:
 - Financiación prevista: aumentos de capital, subvenciones, autofinanciación, pago aplazado a proveedores, créditos que se esperan conseguir con desglose de entidades, importes, plazos y condiciones, otra financiación.
 - Disponibilidad de garantías.

Recomendaciones para negociar con entidades financieras

1. Toda negociación se basa en la confianza.

El secreto de una relación duradera es el conocimiento mutuo y sobre todo una alta dosis de credibilidad. Estos dos aspectos se trabajan poco a poco y en una relación casi diaria. Al fin y al cabo, se trata de una relación ganar-ganar en la que las dos partes deben de confiar en la otra.

2. Se deben definir antes los objetivos de la negociación.

Antes de negociar debemos centrarnos en cuáles son nuestros objetivos principales. No es lo mismo tener como objetivo asegurar la liquidez que mejorar el resultado financiero o reducir procesos administrativos o mejorar los sistemas de comunicación. En función de nuestros objetivos, clasificaremos a las entidades y acudiremos a la especialista.

3. Identificar las necesidades reales de la empresa.

Si realizamos un buen plan de empresa que contenga presupuestos de tesorería, planificaciones de inversiones, etc., podremos detectar cuáles son realmente nuestras necesidades, y en función de ellas, centraremos nuestras negociaciones bancarias. Las necesidades más típicas

pueden ser de Financiación (préstamos, créditos), Inversión (depósitos, fondos) o Servicios (Cuadernos CSB, negocio extranjero). En definitiva, deberemos buscar una negociación que defina productos, importe, volumen, plazos, riesgo, precio.

4. Negociar con la persona adecuada (decisor).

En muchas ocasiones el interlocutor que tenemos enfrente no es un decisor válido, ya que depende de sucesivos comités de riesgos, por lo que, en la medida de lo posible, deberemos acercarnos a las personas adecuadas. Cada entidad tiene un sistema diferente que deberemos conocer y en función de su sistema, actuar.

5. Negociar con varias entidades a la vez.

Si trabajamos con varias entidades conseguiremos ganar en flexibilidad, ya que las entidades carecen de fidelidad y cambian sus criterios de concesión de riesgos. Al trabajar con varias conseguiremos no cargar demasiado riesgo a una sola entidad y repartir entre varias. Además, al poner en competencia a varias, obtendremos mejores precios en productos y servicios y podremos tener referencias para valorar a las entidades.

6. Formalizar un acuerdo anual.

La fidelidad bancaria no existe, por eso es bueno intentar cerrar un paquete como mínimo anual de condiciones, límites y precios. Deberá de ser por escrito y con el máximo detalle posible para evitar dobles interpretaciones.

7. Tener presente que se puede negociar prácticamente todo.

Se trata de un negocio en el que las dos partes deben de ganar, por tanto, se podrá negociar todo sabiendo que la entidad financiera debe ganar también a través de la cesión de compensaciones y negocio.

8. Elaborar ficha de condiciones bancarias.

Es importante elaborar una ficha que contenga límites, precios de los servicios, comisiones, días de valoración, compensaciones y además realizar un seguimiento para, en su caso, poder reclamar y controlar posibles diferencias.

9. Preparar a conciencia la documentación a entregar.

El contenido de esta documentación lo definimos ampliamente en la muy recomendable adjuntar el Plan de Empresa a la entidad financiera. Debemos intentar hacer un ejercicio de empatía y ponernos en la posición del banco para saber cómo pensará, qué nos pedirá y saber justificar la finalidad, la capacidad de devolución y las garantías aportadas.

10. No olvidar que el banco no tiene interés en ser nuestro socio.

El banco sólo quiere que le paguemos la deuda. Por tanto, un aspecto muy importante es poder justificar detalladamente la capacidad de devolución de la financiación a través de unas previsiones de tesorería y de los cálculos de flujos de caja, así como aportar documentación que justifique ingresos recurrentes (por ejemplo contratos de suministro, arrendamiento).

11. Ser consciente de las compensaciones que le podemos ofrecer.

Las entidades financieras prestan sus recursos si les cedemos parte de nuestro negocio (cobros y pagos) y compensaciones, como pueden ser servicios (tpv, cuadernos CSB, negocio

de extranjero, pago de impuestos y seguridad social) que, como mínimo, deberá ser en igual porcentaje a la cuota de CIRBE que tengamos con esa entidad.

12. Preguntar a la entidad financiera cómo nos ve.

La aplicación de Basilea II ha forzado a las entidades financieras a realizar un rating de todos sus clientes. Ese rating será determinante a la hora de solicitarnos garantías, de conceder la financiación y, por último, de fijar el precio de la financiación. Además, las entidades financieras suelen analizar ratios como rentabilidad económica, rentabilidad financiera, evolución del fondo de maniobra, ratio de endeudamiento, peso de los fondos propios, periodo medio de maduración, días de clientes, proveedores, almacén...

Recomendaciones para solicitar ayudas públicas

1. Informarse bien antes de iniciar el proceso de solicitud.

Es preciso conocer todas las condiciones que se exigen para recibir la financiación (características de la empresa, objeto de la financiación, plazos de la convocatoria,...), las posibles incompatibilidades (máximos conjuntos con otras ayudas, presupuestos mínimos,...) y la documentación que hay que presentar (memoria técnica, presupuesto económico, cuestionario, certificados de Hacienda o la Seguridad Social que caducan a los 6 meses,...). El esfuerzo a realizar puede echarse a saco roto por un detalle que ha pasado inicialmente desapercibido.

2. Solicitar la ayuda antes de iniciar el proyecto.

En la mayoría de los casos ésta es una condición imprescindible. La firma anterior a la solicitud de un simple preacuerdo con un proveedor puede significar una causa para la denegación. Es frecuente, como consecuencia del denominado “efecto incentivador” que establece la Comisión Europea, que el proyecto no puede empezarse hasta que el organismo competente realice un aviso por carta.

3. Respetar los plazos de presentación.

Algunos programas son de “ventanilla continua” y la solicitud puede hacerse en cualquier momento; otros exigen una fecha (y hora) tope y no admiten ningún retraso. La recepción de la solicitud por Internet está muy generalizada. Si la convocatoria se basa en el principio de “conurrencia competitiva” la documentación debe demostrar que la propuesta tiene carácter diferencial.

4. Ser conscientes de la calidad de la documentación presentada.

Si falta documentación, normalmente se la solicitarán, pero si ha cometido un error o debe proceder a una modificación posterior, deberá realizar una subsanación y este procedimiento suele ser largo y engorroso. En caso de que afecte a alguna condición sustancial requiere nueva resolución. Por otra parte, es obligado informar de cualquier modificación que se realice durante el desarrollo del proyecto: nivel de empleo comprometido, cambio societario, objeto de la inversión,... Esto puede implicar una reducción del importe financiable, pero siempre es mejor que perder la totalidad. Si la modificación se refiere al plazo previsto inicialmente, hay que pedir prórroga.

5. Descartar proyectos que en realidad encubren un traslado, sustitución o restitución.

Además cualquier modernización o inversión que se realice por imperativo legal o normativo no es objeto de los programas de financiación pública, salvo en los casos en los que la línea de financiación se ha creado con ese fin específico y esto no es frecuente.

6. La adquisición de terrenos no se contempla en la financiación pública.

La adquisición de terrenos no se contempla en la financiación pública, en subvenciones a la inversión, salvo en excepcionales programas y siempre por porcentajes mínimos de la inversión, y en cuanto a la construcción, normalmente se aplican módulos para establecer el coste elegible.

Esto significa que independientemente de lo que en realidad le va a costar construir su nave, la Administración aplicará un coste estándar preestablecido y en función de ese valor fijará la ayuda.

7. Toda la documentación que se solicita es importante.

Toda la documentación que se solicita es importante y debe elaborarse con detenimiento pero es especialmente crítica la que trata, en cada caso, de

aquellos aspectos que limitarían estrictamente el resultado que se persigue al realizar el proyecto. Así, no se olvide explicar con detalle los objetivos para los que va destinado una investigación, si va a solicitar una línea de I+D+i, o no obvie identificar las restricciones medioambientales, si solicita una ayuda regional para una nueva instalación industrial.

8. Las ayudas a la financiación tienen un límite.

La empresa siempre financiará parte del proyecto. La documentación a presentar debe dejar constancia de la disponibilidad de otros recursos de financiación para el mismo proyecto.

9. Toda ayuda pública va destinada a la consecución de un resultado “sostenible”.

Toda ayuda pública va destinada a la consecución de un resultado “sostenible”, el desarrollo de un nuevo producto, la creación de empleo, la fabricación de un artículo,.... Por ello debe justificarse siempre en la documentación que la actividad tiene viabilidad. Si se trata de una manufactura o una producción industrial, su viabilidad comercial en condiciones de mercado. Situaciones en las que existe un único cliente cautivo o en las que el proveedor,

normalmente por su participación accionarial, exige trabajar con precios que no son de mercado no tienen cabida.

10. Obtener financiación a través de una fuente pública no es gratis.

Exige esfuerzo y dedicación. Aún cuando contrate una empresa especializada que le ayude, deberá trabajar conjuntamente con ella y realizar un seguimiento constante durante el proceso de solicitud si quiere que tenga éxito. Además, durante un plazo posterior de varios años estará sometido a tareas de justificación de las condiciones exigidas: sobre el seguimiento de los resultados prometidos o sobre el mantenimiento de la inversión o el empleo comprometidos. Por esto, es imprescindible que la dirección de la empresa esté segura del proyecto y de que la ayuda tiene realmente significación en su éxito.

11. La existencia de acuerdos fácticos con Universidades o Centros tecnológicos son siempre muy valorados.

No sólo en los programas de ayudas para el I+D+i, incluso los proyectos más industriales suman puntos si la actividad que se subvenciona tiene una componente innovadora o parten

de una nueva patente. Igualmente la creación de empleo no es un factor exclusivo de las inversiones productivas, también tiene su acogida positiva en la mayoría de los programas de financiación de la Investigación y el Desarrollo. No obstante, siempre debe quedar claro cual es el objeto final que se pretende financiar.

12. Estudiar las compatibilidades e incompatibilidades.

Normalmente si una solicitud no tiene acogida en un programa de carácter estatal, difícilmente será bien visto por el equivalente de la Comunidad Autónoma. Por regla general, los programas sectoriales, como los destinados al medio ambiente o a la investigación y desarrollo, son incompatibles con las ayudas públicas de carácter horizontal como incentivos regionales. Las convocatorias exigen documentación dispar y por tanto no es interesante perder el tiempo sin haberse informado antes. Por el contrario, los programas dirigidos a PYMES suelen ser compatibles con ayudas regionales. Igualmente, se puede estudiar la solicitud a diferentes programas de un mismo campo de actividad financiable, aquí la estructura de la documentación a presentar es similar y, por tanto, puede obtenerse

financiación simultánea con mucho menor esfuerzo.

13. Atender a las medidas de publicidad que se exigen.

La obligatoriedad de la publicidad de la financiación pública es una tendencia actual en la mayoría de programas e implica, tanto el compromiso que adquiere la empresa para que los datos de la ayuda recibida puedan hacerse público, como a la obligatoriedad de introducir elementos de información como vallas o placas visibles en las obras o instalaciones que se realicen que informen respecto a la fuente de financiación que ha facilitado fondos.

14. La Administración no pertenece a su negocio.

No dé por hecho que quien evalúa su solicitud conoce lo que para usted es obvio de su rama de actividad, de su empresa o de su sector. Hay que explicarlo todo y justificar su propuesta sobre una información de base suficiente. Todo debe aparecer por escrito en la solicitud, no se confíe porque haya tenido la oportunidad de explicar el proyecto personalmente y con detalle a algún responsable del órgano competente en la evaluación.

15. Atender a las resoluciones que se reciben por escrito.

Existe un plazo para contestar este escrito, normalmente de 10-15, días pero además, en ese escrito se recogen las condiciones para que la financiación sea otorgada. Reviselas, porque a lo mejor no son aceptables o pueden incluir alguna obligación que ha sido mal interpretada en la documentación que presentó. En el momento de aceptar puede hacerlo comunicando su incapacidad para asumir alguna de las condiciones.

16. Comprobar que todas las licencias y permisos necesarios para llevar a cabo el proyecto son viables en plazo.

Comprobar que todas las licencias y permisos necesarios para llevar a cabo el proyecto son viables en plazo, licencia de obra, permiso de apertura, normativa medio ambiental o sanitaria,... La carencia de alguna certificación puede significar un retraso en el plazo comprometido en la convocatoria y es causa de no pocas devoluciones posteriores.

Caso práctico

Una PYME tecnológica de capital extranjero creada en 2006, con unos recursos propios de 1.000.000 euros y un volumen de negocio anual de 3.000.000 euros que ocupa a 16 trabajadores, busca financiación extra para poner en marcha, de forma individual, un proyecto de I+D+i con el objetivo de lograr, a través de una planta piloto, una patente española e internacional de aplicación industrial para la acumulación energética eficiente con aplicación en plantas de producción de energías renovables, mediante un volante de inercia, que se desarrolla aplicando una patente de invención española de reciente creación.

Al mismo tiempo, la planta energética serviría para dar servicio energético a la localidad en la que se asienta, para lo que recibe todos los permisos necesarios para su construcción y puesta en marcha por parte de las autoridades competentes.

Los flujos esperados del proyecto provienen de la explotación de la instalación energética por un lado y de la explotación de la patente industrial, de conseguirse ésta, por otro.

El proyecto requiere la construcción de una micro presa vinculada a un parque fotovoltaico.

Se plantean el siguiente programa resumido de inversión:

- Adquisición de terrenos de una antigua mina a cielo abierto con una caída de 100 metros:
1.400.000 euros
- Construcción micro presa, asociada a la mina:
2.000.000 euros
- Parque fotovoltaico asociado:
3.000.000 euros
- Otros gastos del proyecto:
500.000 euros
- Valor total del proyecto:
6.900.000 euros

Todas las partidas llevan excluido el IVA.

La empresa se plantea dos alternativas de inversión:

Una primera basada en conseguir toda la financiación mediante financiación pública a través de la línea ICO GRINVE.

Y una segunda que se articula mediante una combinación de financiación pública y privada para la realización del proyecto, de tal forma que se decide acudir, en este segundo

caso, a tres líneas públicas, como son: IDAE Préstamos, Neotec II-Consolidación empresa y el Fondo Tecnológico CDTI, así como a la participación de inversores individuales con experiencia en el sector a través de la red de Business Angels ESBAN, junto con financiación bancaria tradicional.

Veamos cada una de estas fuentes de financiación:

Financiación Pública

Primera alternativa

Línea ICO GRINVE: La empresa solicita la totalidad de la inversión del proyecto, al cumplir las condiciones de tratarse de un proyecto del sector energético y superar la financiación los 6.000.000 euros. Se aportan garantías personales y reales de todos los socios de la empresa en la proporción a su participación en la misma.

El plazo es negociable y las condiciones financieras son las de mercado.

Segunda alternativa

Línea IDAE Préstamos: Adecuada para proyectos de energía fotovoltaica aislada, como es el caso, y permite

solicitar un importe de hasta 1.500.000 euros, solicitándose un importe de 1.000.000 euros.

Dado que la línea permite solicitar el préstamo a un plazo de 11 años con 1 año de carencia, se decide aprovechar los plazos máximos que permite la línea.

Las condiciones financieras de este préstamo son de euribor+0,30%, con una comisión de apertura del 0,30%.

Línea Neotec II-Consolidación empresa del CDTI: Permite solicitar un importe de 1.000.000 euros, y la empresa cumple las condiciones establecidas por dicha línea al tener una antigüedad de 3 años, no haber recibido con anterioridad la ayuda Neotec I, tratarse de un sector prioritario como es el energético y contar con un certificado de un auditor externo que acredite que los gastos en I+D de la empresa supera el 15% en al menos 1 de los años previos. Se trata de una ayuda reembolsable con el plazo negociable, ajustándose el mismo a 10 años.

Las condiciones financieras establecidas son las de devolución de la ayuda con tipo de interés 0% en cuotas anuales de un 15% del cash-flow de la empresa cuando éste sea positivo.

Línea Fondo Tecnológico - Proyectos Integrados del CDTI: Específica para proyectos de I+D+i con resultado de una planta piloto. Nos indicaron que para su concesión se exigía la creación de un consorcio de empresas, motivo por el cual se desecha.

Línea Fondo Tecnológico de Invest in Spain: Esta línea permite solicitar una subvención por un importe máximo de 500.000 euros a empresas de capital extranjero para proyectos en I+D+i. Así, la inversión en la construcción de la planta y los equipos que tienen alto componente en I+D+i, son subvencionable por la parte correspondiente a I+D, siempre que el importe solicitado no supere el 80%, límite establecido para PYMES.

Además, esta ayuda está sujeta a condición europea de minimis, es decir, que la cuantía subvencionada de este modo está restringida a un máximo de 500.000 euros durante tres años consecutivos con todas aquellas líneas sujetas a esta condición. Como en nuestro caso, la empresa ya solicitó la línea IDAE-préstamos sujeta a las condiciones mencionadas, a través de este Fondo, la empresa percibe una ayuda por 250.000 euros alcanzándose el máximo posible descontando la financiación percibida por Línea - IDAE préstamos.

Financiación Privada

Inversor individual: Localizado a través de una red asociada a la red española de Business Angels ESBAN, quién después de analizar el proyecto decide participar en el capital de la empresa por importe de 300.000 euros, para lo que se articula una ampliación de capital de la misma, aportando además sus conocimientos técnicos al tratarse de un ingeniero especializado en proyectos energéticos con más de 30 años de experiencia, así como los contactos necesarios para agilizar el proyecto, y obtener la financiación bancaria necesaria.

Su permanencia en el proyecto está limitada a la obtención de la patente de la aplicación industrial para vender su participación al resto de socios de la empresa, en un tiempo estimado de entre 3 y 5 años.

Préstamo personal: Para el resto del dinero necesario para el proyecto, se decide acudir a financiación bancaria por importe de 3.850.000 euros, a través de un préstamo personal, para lo que requiere aportar garantías complementarias a las de la propia empresa y estas se pueden obtener solicitándolas a una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) a través de CESGAR, las garantías que conceden para la obtención de financiación bancaria, son de mayor calidad que las que se aportan individualmente y ayudan tanto en la concesión de riesgos

como en las condiciones financieras que se aplican.

El plazo de la operación se cierra a 5 años, y las condiciones financieras se negocian con la entidad cerrándose un tipo de interés flexible en euribor +2,75%, sin comisión de apertura ni cancelación parcial, y con una comisión de estudio del 0,5%, así como una comisión de cancelación total del préstamo del 1%, o las que marque la línea SGR en caso de aportar esta garantía.

Atlas de Fuentes de Financiación
Proyectos de Inversión

Garantías y Avaes

7

7

Concepto de garantías

La estructura empresarial española es la propia de un país de pequeñas y medianas empresas. Su importante papel en materia de creación de riqueza y generación de empleo (resultan imprescindibles para el tejido socio-económico de nuestro país), su flexibilidad de adaptación a los cambios producidos por los ciclos económicos, y su gran sensibilidad a los procesos de relanzamiento de la inversión, contrastan con las desventajas comparativas inherentes a su dimensión.

Una de estas desventajas es el cumplimiento de uno de los requisitos imprescindibles que solicitan las entidades financieras en la concesión de financiación que es la aportación de garantías adicionales. La mayoría de las Pymes carecen de este requisito. Además no sólo la financiación privada solicita garantías. En muchos casos las Pymes, para poder licitar a contratos públicos, necesitan aportar fianzas o avales y en mucho de los casos ven limitadas su capacidad de crecimiento o incluso mantenimiento por esta falta de garantías

Fruto de esta necesidad aparecieron las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

Las Sociedades de Garantía Recíproca son entidades financieras sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico (por autonomías o, en menor medida, sectores e incluso algunas nacionales) cuyo objeto principal es procurar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas y mejorar, en general, sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorros, entre otros. Se beneficia de ello la Pyme, pues es avalada ante la entidad de crédito, y se beneficia ésta, pues invierte sin riesgo –la SGR responde, como avalista, en caso fallido– aportando, además, el valor añadido del estudio y seguimiento de la viabilidad de la operación por la SGR.

Como consecuencia de la minimización del riesgo gracias al aval SGR, el banco o caja presta una financiación a tipos bajos y plazo largo, mediante convenios o líneas de crédito con las SGR.

Tipos de garantías

Los tipos de garantías que las SGR nos pueden ofrecer son :

AVALES DE CARÁCTER TÉCNICO (no financieros)

No suponen obligación directa de pago para la entidad avalista, pero responden del incumplimiento de los compromisos que el avalado tiene contraídos, generalmente, ante algún Organismo Público con motivo de importación de mercancías en régimen temporal, participación en concursos y subastas, ejecución de obras o suministros, buen funcionamiento de maquinaria vendida, etc. Existen dos tipos:

- Fianzas definitivas: Cuando se adjudica el contrato.
- Fianzas provisionales: Para licitar. Normalmente se entregan con todos los documentos solicitados en el concurso y caducan en la adjudicación del concurso.

Son otorgadas a las Pymes ante las distintas Administraciones Públicas y entidades privadas con el fin de garantizar la adjudicación de los expedientes de contratación, cuyo objeto directo sea la ejecución de obras, gestiones de servicios y prestación de suministros.

AVALES DE CARÁCTER ECONÓMICO (comerciales y financieros)

De *carácter comercial*: Referidos a operaciones de naturaleza comercial que responden del pago aplazado en compraventa de cualquier clase de bienes, fraccionamientos de pago, sumas entregadas anticipadamente, etc. Los ejemplos más típicos son:

- Avals ante proveedores (documento en efecto): Otorgado ante las Pymes privadas para garantizar el pago de la compra de mercaderías o materias primas, activo fijos y otros servicios.
- Avals de líneas de descuento
- Avals para aplazamientos: Otorgados a las empresas ante la Seguridad Social, y Hacienda Pública, con el fin de aplazar el pago de tributos y cargas sociales.
- Avals para acopios: Ante las Administraciones Públicas por acopio de materiales, maquinaria, etc.
- Avals ante terceros: Otorgados a las empresas para arrendamiento, permutas, cesión de terrenos, agencias de seguros, asesores, profesionales, etc.
- Avals para el Juego: A las empresas Pymes operadoras, sectores recreativos, y maquinaria del juego ante la Administración Pública.

De carácter *financiera*. Responden de créditos o préstamos obtenidos por la empresa avalada de cualquier entidad financiera ante las que la entidad avalista queda obligada directamente a su reembolso. Suelen ser para las siguientes finalidades

- Inversión (mobiliaria o inmobiliaria): Préstamo, leasing.
- Circulante: Crédito, descuento comercial.
- Refinanciación.

Estos últimos toman una relevancia sin igual debido a la solicitud de garantías adicionales por las entidades financieras.

Beneficios de las SGR

Las SGR proporcionan a las empresas, entre otros, los siguientes beneficios:

- Posibilitan el acceso a la financiación para aquellas empresas que por falta de garantías no podrían obtenerla. Esto es algo muy habitual.
- Facilitan las mejores condiciones de tipo y plazo de interés gracias a los Convenios existentes entre las Sociedades de Garantía Recíproca y las Entidades de Crédito. Disminuyen los costes de financiación para la Pyme. Normalmente, subvencionan el tipo de interés e incluso subvencionan el coste del aval. Si se tiene en cuenta que las SGR suelen

ser canalizadoras de diversos programas de apoyo y fomento empresarial de las Comunidades Autónomas, es frecuente, además, encontrar financiación a tipos muy competitivos.

- Obtienen el aval siempre que el proyecto sea viable en su conjunto a juicio del equipo que analiza el mismo.
- Dispondrán de asesoramiento de expertos a través del análisis, evaluación y consejo sobre el proyecto de inversión que la Pyme va a emprender.
- No verán afectados necesariamente a garantías paquetes patrimoniales que así estarán disponibles para otros fines.
- El estudio de riesgo realizado por la SGR para evaluar la concesión del aval no sólo se limita a aceptar o rechazar su concesión, sino que también se utiliza para proponer alternativas financieras mejor adaptadas a las necesidades de la empresa.

Tramitación ante una SGR



Para solicitar un aval de la SGR, en primer lugar, el empresario tiene que presentar a la SGR la operación para la que se solicita el aval, junto con toda la documentación necesaria para el análisis de riesgo que requiere la SGR. A diferencia de las entidades de crédito, la SGR centrará su análisis, fundamentalmente, en la viabilidad del proyecto.

Una vez aprobada la operación por parte de la SGR, la empresa acudirá a cualquiera de las entidades financieras colaboradoras para solicitar la financiación con el aval de la SGR. La entidad financiera concederá la financiación debido a la garantía presentada y formalizará la operación. Es habitual por parte de las SGR que obliguen a la Pyme a firmar una póliza de contragarantía de aval para cubrir su aval.

Para conseguir el aval de la SGR, la empresa debe ser admitida como socio partícipe y suscribir capital (al menos una acción) en proporción a los avales solicitados. La relación entre el capital suscrito y el máximo de aval que puede solicitarse varía en función de la SGR.

Hay que citar otras garantías existentes, que son las que reciben las propias SGR a través de CERSA (Compañía Española de Reafianzamientos S.A.)

Se trata de una sociedad mercantil estatal cuya actividad se basa en el reafianzamiento o cobertura parcial del riesgo asumido por las Sociedades de Garantía Recíproca con las pequeñas y medianas empresas que precisan de garantías adicionales para resolver su problemática financiera, priorizando la financiación de inversiones y proyectos innovadores, así como las microempresas y las de nueva o reciente creación. Esta cobertura se regula en Contratos de Reafianzamiento específicos para cada SGR.

¿Cuál es la SGR de mi Comunidad?

Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen, en su mayor parte, ámbito regional, por lo que es necesario dirigirse a la que opere en la Comunidad Autónoma donde la empresa desarrolle su objeto social. A continuación se detallan por CC.AA.:

- Andalucía:
 - AVALUNION SGR
 - www.avalunion.es
 - SURAVAL SGR
 - www.suraval.es

- Aragón
 - ÁVALIA ARAGON SGR
 - www.avaliasgr.com

- Asturias
 - ASTURGAR SGR
 - www.asturgar.com

- Canarias
 - SOGARTE SGR
 - www.sogarte.org
 - SOGAPYME SGR
 - www.sogapyme.com

- Cantabria
 - SOGARCA SGR
 - www.sogarca.com

- Castilla y León
 - IBERAVAL SGR
 - www.iberaval.es

- Cataluña
 - AVALIS DE CATALUNYA SGR
 - www.avalis-sgr.com

- Comunidad Valenciana
 - S.G.R. COMUNIDAD VALENCIANA
 - www.sgr.es

- Extremadura
 - EXTRAVAL SGR
 - www.extraval.es

- Galicia
 - SOGARPO SGR
 - www.sogarpo.es
 - AFIGAL SGR
 - www.afigal.com

- Islas Baleares
 - ISBA SGR
 - www.isbasgr.es

- Madrid
 - AVALMADRID SGR
 - www.avalmadrid.es

- Murcia
 - UNDEMUR SGR
 - www.undemursgr.es

- Navarra
 - SONAGAR SGR
 - www.sonagar.es

- País Vasco
 - ELKARGI SGR
 - www.elkargi.es
 - OINARRI SGR
 - www.oinarri.es

También podemos destacar a nivel nacional algunas de las SGR radicadas en Madrid que están especializadas en distintos sectores.

- Sector Juego: FIANZAS Y SERVICIOS FINANCIEROS SGR.
- Sector Transporte: TRANSAVAL SGR.
- Sector Audiovisual: AUDIOVISUAL SGR.

Algunos ejemplos prácticos

Caso representativo

Una pequeña armería constituida en mayo de 2007 decide ampliar su negocio y abrir, dentro de la misma Comunidad Autónoma, una nueva tienda. La empresa decide este proyecto de inversión en su negocio debido a la rápida expansión de sus ventas. Los datos contables de 2008 son:

- Ventas: 3.500.000 euros.
- Fondos Propios: 100.000 euros.
- Beneficio neto: 25.000 euros.
- Endeudamiento Bancario: 600.000 euros.

Para la nueva inversión deciden solicitar financiación a su entidad financiera. Esta deniega la operación por falta de garantías y por la poca antigüedad de la empresa.

La armería decide consultar a la SGR de su Comunidad Autónoma.

La SGR le solicita abundante documentación sobre el proyecto de inversión así como de la empresa. Después de un análisis pormenorizado y de asesorar a la armería en cuanto al futuro desarrollo del proyecto, el comité de riesgos de la SGR aprueba la operación que consiste en garantizar un préstamo a 7 años de 600.000 euros en condiciones preferenciales y

en la entidad financiera de la armería.

La SGR para formalizar la operación le pide la compra de una participación equivalente al 1% de la garantía ofrecida (que recuperará cuando termine el pago del préstamo) y además formaliza una póliza de contragarantía de aval.

La SGR no limita su labor a la concesión del riesgo, sino que durante los próximos años realizará un seguimiento al proyecto y analizará posibles desviaciones sobre los presupuestos.

El empresario ha conseguido, en primer lugar, la financiación que su entidad financiera le denegaba. En segundo lugar, la ha conseguido a un precio muy competitivo, y por último, recibe un asesoramiento personalizado de los expertos de la SGR de su Comunidad Autónoma.

Otras referencias a consultar en el ATLAS

Las garantías son un instrumento complementario, y cada día más necesario, a la hora de solicitar financiación. Por este motivo, su mención es frecuente en diferentes apartados de esta documentación donde puede consultarse más

información y diversos ejemplos.

La mención a la componente de ayuda financiera a las empresas que realizan las SGR, participadas por capital público, para facilitar la concesión del crédito por parte de las entidades financieras, puede consultarse en:

- PU27 Financiación Pública SGR.
- PR12 Financiación Privada SGR.

Además las SGR aparecen como posibles garantes en operaciones de financiación pública a través de líneas de mediación. Su intervención además, trae consigo no sólo la concesión de la operación por parte de la entidad mediadora sino además una rebaja en las condiciones pactadas. Un ejemplo de esto puede encontrarse en:

- PU08 ICO PYME 2009.
- PU10 ICO Liquidez 2009.
- PU13 ICO Emprendedores 2009.

Hay que mencionar que otras instituciones confieren igualmente distintas tipologías de garantías. Este es el caso del ICO, que ofrece garantías para operaciones concretas con el objeto de dinamizar la tesorería en las Pymes acreedoras de la Administración. Un ejemplo puede encontrarse en :

- PU14 ICO Anticipos Empresas con Entidades Locales.

Por último, existen garantías directas que no van a afianzar operaciones de crédito ante entidades financieras, sino emisiones de deuda que una empresa pueda realizar. Este es el caso que se recoge en:

- PU26 BEI Garantías.

Atlas de Fuentes de Financiación
Proyectos de Inversión

Glosario de Términos

Glosario de términos



Activo Circulante

Inversiones que realiza una empresa en stock, clientes o tesorería.

Activo Corriente

Cualquier inversión que realiza la empresa, incluida la obtención de tesorería.

Activo Fijo

Inversiones que realiza una empresa en inmovilizados (ej: inmuebles, maquinaria, equipos informáticos, etc.).

Apalancamiento Financiero

Ratio que mide la proporción de recursos ajenos sobre propios en una inversión.

Aval

Se denomina que se avala a una empresa cuando se responde del pago económico de una deuda.

Ayuda

Recursos económicos que entregan organismos públicos y que forman parte de la financiación de un proyecto determinado. Son reembolsables.

Bonos

Instrumento de renta fija con vencimiento entre 3 y 10 años.

Business Angels

Denominación con la que son conocidos los inversores particulares que desean tomar participación en empresas con proyección, con incorporación también a la gestión. La forma de contacto con estos inversionistas es por medio de su asociación ESBAN Red Española de Business Angels.

Cash Pooling

Es una gestión centralizada de tesorería para sociedades con varias delegaciones o para grupo de empresas.

CC.AA.

Comunidades Autónomas.

CDTI

Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial.

Cédulas Hipotecarias

Activos financieros respaldados por la cartera de préstamos hipotecarios concedidos por su emisor.

Cédulas Multicedentes

Activos financieros respaldados por las pequeñas emisiones de cédulas realizadas por algunas cajas de ahorro.

Cédulas Territoriales

Activos financieros que se encuentran garantizadas por los préstamos y créditos concedidos por el emisor a las Administraciones Públicas.

CESGAR

Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca.

Clase de Financiación

Indica el tipo de financiación que se realiza (ej: financiera, aval, garantía, ayuda, subvención, capital, etc.).

CNMV

Comisión Nacional del Mercado de Valores

Condición de Minimis

La Comisión Europea considera que ciertas ayudas concedidas por los Estados miembros a sus empresas no se califican como Ayudas de Estado, ya que sus efectos sobre la competencia son limitados. Además de la cuantía y el plazo, la Comisión establece que la ayuda debe ser transparente para que no se considere Ayuda de Estado, según el nuevo Reglamento de minimis (CE) N° 1998/2006 de la Comisión Europea.

Condiciones Específicas de la Línea

Condiciones concretas que se deseen resaltar.

Confirming

Es un servicio financiero que ofrece una entidad financiera para facilitar a las empresas la gestión del pago de sus compras. Se ofrece para que sus proveedores puedan cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento de estas, pagando un interés por el plazo adelantado. Su uso es frecuente en empresas que tengan diversificados sus proveedores, que deseen dilatar el pago a los mismos o que tengan un sistema de pagos complejo.

Cuenta de Crédito

Contrato mercantil suscrito con una entidad financiera, el prestamista, por el cual ésta permite disponer fondos durante el plazo del contrato al prestatario, pudiendo éste realizar ingresos durante el plazo. Esta cuenta puede presentar saldos alternativos a favor o en contra y debe ser cancelada a su vencimiento.

Cuenta de Préstamo

Contrato mercantil suscrito con una entidad financiera, el prestamista, por el cual ésta pone a disposición del prestatario el importe del préstamo en el momento de cumplir la inversión descrita en la cláusula correspondiente. Estas financiaciones se amortizan mediante cuotas periódicas.

Deuda Senior

Aquella que tiene la mejor situación en el orden de prelación de pagos.

Deuda Subordinada

En el orden de prelación se encuentra en posición posterior a la senior, primero se amortiza la senior y si quedan recursos la subordinada.

Factoring

Es un producto financiero que los bancos o cajas de ahorro ofrecen a las empresas. Supone dar dos servicios: Administración de cobros y Financiación. A través de esta operación, una empresa o comerciante contrata con un banco o Entidad Financiera la gestión de todos sus cobros y el adelanto de los mismos a cambio de un interés.

Financiación Complementaria

Es cuando la empresa tiene libertad para aplicar la inversión que estime oportuna.

Financiera

Recursos ajenos que obtiene la empresa a un vencimiento determinado.

Fuente de Financiación

Organismo público o privado que facilita los fondos para una financiación.

Garantía

En el campo “clase de financiación” es el instrumento financiero que se entrega para garantizar a una empresa de sus obligaciones no económicas, garantías de contratos o licitaciones.

Garantías

Exigencia del tomador del riesgo para conceder la operación, pueden ser: personales cuando se responde con la solvencia total, reales cuando se formaliza una garantía hipotecaria o de prenda.

Garantías en Comercio Exterior

Según la finalidad que tenga la garantía se denominan:

- **BID BOND** (de licitación): *Para poder acceder a ofertas de organismos públicos o privados habitualmente para la concesión de obras públicas o suministros de mercancías o prestación de servicios.*
- **ADVANCE GUARANTEE** (de devolución): *Para asegurar al beneficiario la devolución de los anticipos a cuenta de un contrato en el supuesto de que el mismo no se lleve a término.*
- **PERFORMANCE BOND** (de cumplimiento): *Para prevenir daños ocasionados por el incumplimiento de las obligaciones contractuales*

hasta la fecha contractualmente establecida.

- **DE PAGO:** *Es la modalidad más utilizada. Normalmente ejecutable a primera demanda por el beneficiario, sin necesidad de probar el incumplimiento contractual.*
- **STAND BY LETTER OF CREDIT** (carta de garantía o contingencia): *Sirve para garantizar el pago de operaciones de diversa índole.*

Hito

Suceso o acontecimiento que sirve de referencia.

ICEX

Instituto Español de Comercio Exterior.

ICO

Instituto de Crédito Oficial.

IDAE

Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía.

INVESTIN SPAIN

Es la entidad pública de ámbito nacional responsable de la atracción, promoción y mantenimiento de la inversión extranjera directa en España.

Línea de...

Nombre con el que se denomina la línea según el Organismo de la Fuente de financiación.

Liquidez

Dotar de tesorería a una empresa.

Monoline

Compañías aseguradoras que, a cambio de una comisión, actúan como garantes de emisiones financieras para que, en caso de impago por parte del emisor, se cumpla con el compromiso de pago del principal y los intereses.

Objeto de la Financiación

Qué activos se van a financiar.

Obligaciones

Instrumento de renta fija con vencimiento mayor a 10 años. En algunos casos pueden ser perpetuas.

Participaciones Preferentes

Es un activo emitido por una filial extranjera de entidades financieras españolas cuyas características principales consisten en que ocupan un lugar muy bajo en el orden de prelación de pagos, justo por delante de las acciones, disfrutan de una retribución predeterminada, fija, preferente y no acumulativa, y el pago del rendimiento se encuentra condicionado a la existencia de un beneficio distribuable suficiente en la entidad matriz.

Pagarés de Empresa

Activo de renta fija a corto plazo emitido al descuento e intereses anticipados.

Scoring

Aplicación informática que utilizan las entidades financieras para sancionar operaciones de riesgo que se consideran estandarizadas (ej: financiaciones de consumo dirigidas a particulares).

Sector

Parte de la economía para el que está diseñada la línea de financiación.

Segmento

Grupo de empresas que reúnen las mismas variables.

SGR

Sociedad de Garantía Recíproca.

Solvencia

Es la capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo, medio y largo plazo, o sea, una relación entre lo que una empresa tiene y lo que debe.

Subvención

Recursos económicos que entregan a fondo perdido los organismos públicos o privados, y que forman parte de la

financiación de un proyecto determinado.

TIC

Tecnología de información y comunicación.

Titulización de Activos

Proceso por el cual se convierten los flujos de caja proporcionados por préstamos u otras partidas de activo en bonos o instrumentos de deuda.

Titulización Hipotecaria

Son operaciones destinadas principalmente a la obtención de liquidez mediante la titulización de préstamos hipotecarios para la compra de una vivienda.

Tomador del Riesgo

Organismo público o privado que asume el riesgo de la financiación, y por tanto, concede el riesgo según su criterio.

www.investinspain.org
desarrollo@investinspain.org

INVESTIN
SPAIN



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO