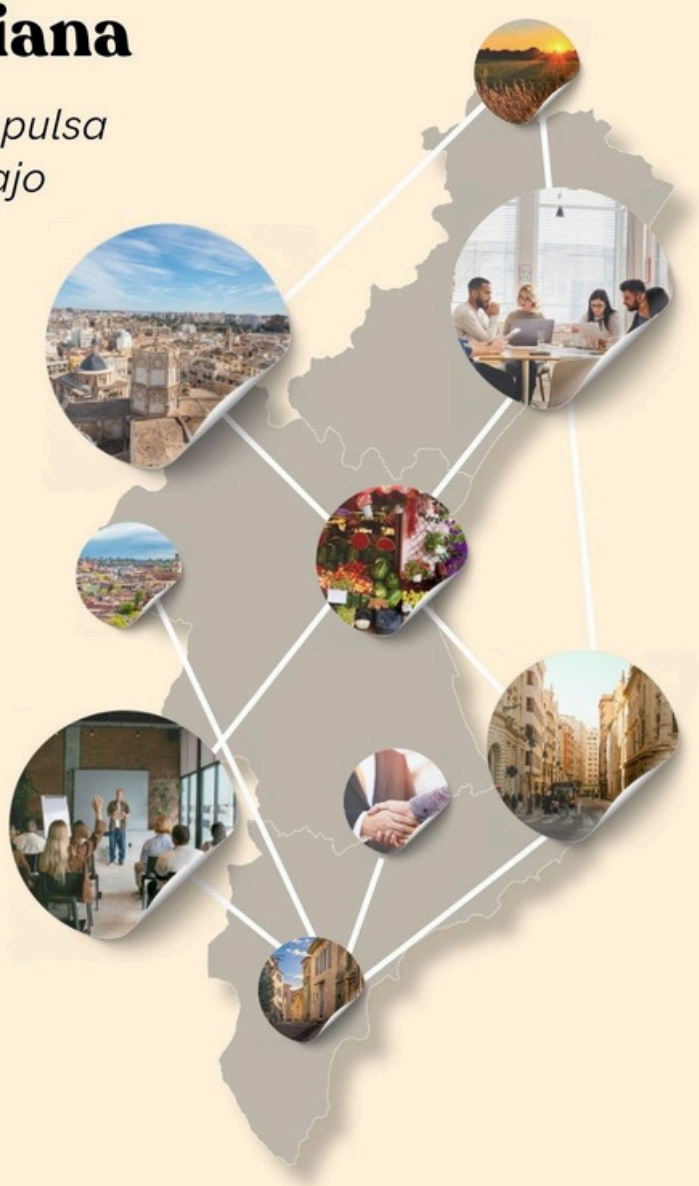
Red de Ayuntamientos Rurales Emprendedores de la Comunidad Valenciana

Una red que conecta, apoya e impulsa el talento emprendedor y el trabajo autónomo en el ámbito rural.



GUÍA ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN

ÍNDICE

1

Capital propio

2

"Family, Fools and Friends". Préstamos particulares

3

Financiación bancaria

4

Microcréditos

5

Ayudas y subvenciones

6

Crowdfunding

7

Crowdsourcing

8

Business Angel

9

Capital Riesgo

10

Préstamos participativos

11

Entidades Públicas (IVF)

12

Otros productos financieros

PRESENTACIÓN

Los costes que supone iniciar y mantener una actividad comercial o profesional son, a menudo, elevados y en muchos casos no pueden afrontarse con fondos propios, por lo que hay que recurrir a fuentes de financiación externas.

Según el XIII Informe Financiación de la Pyme en España elaborado por GESCAR, Sociedad de Garantía Recíproca, en 2023, las pymes han percibido un escenario de mayor dificultad en el acceso a la financiación por cuenta ajena, siguiendo la tendencia observada ya en 2022.

Los obstáculos más resaltados son el coste de la financiación por la subida de los intereses y otros costes, la carencia de garantías solicitadas (avales).

El 54,2%8 de las pymes españolas han tenido necesidades de financiación, siendo las actividades de restauración y hostelería, información y comunicaciones, comercio, talleres y servicios personales, agricultura, ganadería y pesca las que más necesidades presentan. Además, las empresas exportadoras e innovadoras siguen siendo las que más necesidades de financiación muestran, aunque su actividad ha aumentado respecto al 2022.

Otro aspecto que influye en la necesidad de financiación es la creación y mantenimiento del empleo, por ello, es importante conocer las alternativas que existen para acceder a fórmulas de financiación. Este es el objetivo de esta guía que se ha elaborado, en la que se exponen las diferentes fórmulas de financiación en función de la situación económico-financiera, la fase en la que se encuentra el proyecto y el destino de la financiación.

Presidente UPTA España
Eduardo Abad Sabarís

1.Capital propio

En la mayoría de los negocios y empresas se emplea el dinero de los ahorros personales para comenzar una actividad empresarial o durante el desarrollo de esta. Aunque se pueda aportar una pequeña parte, disponer de ahorros que dedicar al negocio o empresa proporcionará independencia, desahogo y mayor facilidad para acceder a más financiación, ya que muchas entidades financieras u organismos (bancos, administraciones públicas) solicitan que las personas que trabajan por cuenta propia tengan una cantidad inicial para poder contratar algún producto bancario o bienes que puedan avalar o aportar garantías.

A lo largo del desarrollo de las actividades es recomendable destinar o reservar parte de los beneficios e ingresos obtenidos, a situaciones difíciles como periodos de ventas bajas o retrasos en los cobros, pero también para seguir invirtiendo con la finalidad de mejorar y seguir creciendo.

Por tanto, ahorrar dinero y reducir costes puede ayudar a conseguir un colchón financiero, tanto en la primera etapa de un negocio como en las sucesivas que requieran de financiación extraordinaria.

2."Family, Fools and Friends". Préstamos particulares

La financiación que proviene de las 3F: “family, friends and fools”, de amistades, familiares y locos/as, o cualquier persona que tenga el valor de invertir en un negocio en el que creen y están dispuestos a invertir su dinero, en ocasiones sin realizar un análisis exhaustivo de la situación del negocio.

Es una de las fórmulas de financiación a las que se suele recurrir por parte de autónomos/as y empresarios/as. Una de las ventajas es que se trata de una financiación rápida, no se piden garantías por lo general. A cambio, existe el inconveniente de que las cantidades que se pueden conseguir son bajas y se pone en riesgo la imagen personal, si no se puede devolver en el plazo pactado.

En muchas ocasiones, estas personas no invierten dinero, sino que aportan garantías, como por ejemplo se destina una vivienda como garantía para facilitar la obtención de financiación a una tercera persona.

En algunos casos estas personas querrán ser socios y participar en el negocio, lo que obligará a constituir una sociedad para formalizar la relación.

3.Financiación bancaria

Aunque es más difícil de conseguir no es imposible, la financiación de los bancos es el recurso financiero externo al que gran parte de autónomos y pymes recurren.

Existen diversos tipos de fuentes de financiación bancaria, como lo son los préstamos, los créditos y los microcréditos. Son cantidades de dinero que se prestan con un determinado interés que hay que devolver en un tiempo establecido. La diferencia entre un préstamo y un crédito es, resumidamente, que en el primero la entidad bancaria presta el dinero al inicio de la operación, y el interés –que se debe devolver mensual o anualmente –se aplica sobre el total; mientras que en el crédito se va obteniendo la cantidad necesaria en cada momento durante el plazo establecido y el interés se aplica solo por la cantidad utilizada, aunque el porcentaje es, por ello, más elevado.

Aunque hay diversas opciones, estas son las más usuales:

Préstamos a medio y largo plazo	Como se ha explicado antes, tras firmar el contrato se obtiene el dinero a cambio del pago de unos intereses.
Pólizas de crédito	Contrato a corto plazo (no suele superar un año de duración) en el que la entidad financiera pone a disposición una determinada cantidad de dinero. Se paga un pequeño interés por el total de esa cantidad y además un interés mayor por la cantidad que se utilice. Es muy habitual que los/as autónomos/as y profesionales recurran a pólizas para hacer frente a posibles retrasos en los cobros y asegurar así la estabilidad financiera del negocio.
Líneas de descuento	Permiten que el banco, a cambio de unos intereses, anticipe el valor de un título (generalmente letras de cambio o pagarés) de un crédito que no ha vencido todavía. En este caso hay que tener cuidado ya que, si el cliente no dispone de fondos, el banco reclamará a los/as autónomos/as y profesionales la devolución de la cantidad anticipada.
Préstamos hipotecarios	Se suelen utilizar en inversiones de mayor cuantía en las que se pretende comprar algún inmueble: local comercial, oficina, nave, etc.

Las entidades bancarias disponen de líneas específicas para personas trabajadoras por cuenta propia. Antes de formalizar cualquier producto es preciso informarse muy bien de sus características ya que a menudo van ligadas a la contratación de seguros, tarjetas de crédito y a la domiciliación de recibos y pagos.

En el caso de necesitar un crédito a largo plazo recomendamos:

Plan de negocios	Prepararse bien para conseguir el aval necesario. Redacta un **plan de negocio** claro, conciso pero documentado antes de solicitar el apoyo.	
ICO / microcrédito	Valorar la posibilidad de obtener un préstamo del Instituto de Crédito Oficial **(ICO)**, que ofrece líneas preferentes para autónomos/as y pymes o un microcrédito.	
Plazo de carencia	Negociar un **plazo de carencia** en el pago del principal en el primer año de funcionamiento. Ello supondrá el pago de los intereses para poder tener liquidez y afrontar inversiones o pagos.	

4.Microcréditos

Los microcréditos, como su propio nombre indica, son créditos de pequeña cuantía. Lo que los hace especiales es que se alejan del circuito financiero tradicional ya que están **destinados preferentemente a personas sin recursos**. En la mayoría de las ocasiones suelen ofrecer unas condiciones preferentes como la ausencia de comisiones, una mayor facilidad para otorgar plazos de carencia o unos tipos de interés ligeramente inferiores a los de mercado.

Con origen en los años 70 en los países en desarrollo, en España tuvieron una etapa de importante crecimiento entre los años 2002-2008 permitiendo el acceso al crédito no sólo a personas sin recursos, sino también a emprendedores con un plan de negocio viable, pero con dificultades para conseguir financiación a través de los canales bancarios tradicionales, generalmente debido a la ausencia de avales o de garantías.

Hoy en día, si bien es cierto que no hay tantos programas como hace una década, aún podemos encontrar varias entidades, sobre todo Cajas de Ahorro, con algunos programas operativos.

Aunque cada programa es distinto según la entidad, podemos encontrar una serie de características comunes:

- La cuantía máxima del crédito suele ser entre 10.000 a 25.000€.
- Las condiciones de acceso son más favorables que en el préstamo tradicional: no son necesarios avales ni garantías reales y suelen tener amplios periodos de carencia.
- Al estar destinados a colectivos vulnerables, se analiza las condiciones que afectan a la persona, sus circunstancias personales y la imposibilidad de acceder a otro tipo de financiación tanto por parte del emprendedor como de su familia.
- Debe ser un proyecto técnica y económicamente viable. En el 95% de los casos se pide como aval la garantía personal, por lo que el plan de empresa debe estar correctamente validado y ser rentable.

Las entidades que ofrecen este tipo de financiación destacan que, en los últimos años, dada las dificultades de acceso al crédito tradicional, se ha ampliado el perfil de personas que solicitan microcréditos, pero normalmente se solicitan por parte de jóvenes, mujeres y personas inmigrantes, con proyectos empresariales viables, rentables, y generadores de empleo.

5.Ayudas y subvenciones

Regular y convocar ayudas y subvenciones es una forma o mecanismo que las administraciones, entidades, cámaras de comercio... utilizan para proporcionar apoyos económicos a disposición de pymes y autónomos/as. Estas ayudas pueden ser de ámbito estatal, regional o local.
Sin embargo, obtener una ayuda o subvención no es una tarea fácil, ni tampoco es una vía de financiación rápida porque las entidades que las otorgan suelen tener unos requisitos y un procedimiento que se suele alargar en el tiempo.

Existen varios tipos de ayudas y subvenciones, a continuación, se relacionan de manera resumida algunas de estas:

- Para **personas desempleadas** que **inician su actividad** como autónomos/as, las destinadas a subvencionar los **costes de las cuotas de la Seguridad Social** durante los primeros meses del negocio.
- **Capitalización de la prestación por desempleo** para iniciar una actividad de negocio o la **compatibilidad** de la actividad como trabajador por cuenta propia y la percepción de la prestación por desempleo.
- Las **bonificaciones** en la cuota de autónomos/as: tarifa plana de 80 euros y otras bonificaciones que pertenezcan a determinados colectivos, personas con discapacidad, autónomos familiares, mujeres que se reincorporan a la actividad tras la maternidad, entre otras.
- **Ayudas a la inversión**: para inversiones de mayor cuantía algunas comunidades autónomas ofrecen programas enfocados a fomentar la creación de empresas innovadoras y/o de economía social, financiando entre el 15% y el 50% de la inversión a realizar. También suelen ofrecer bonificaciones en los tipos de interés de la financiación bancaria.
- Ayudas a la **contratación de personas trabajadoras**: bonificaciones en las cuotas a la seguridad social, variables según el perfil del trabajador/a a contratar.
- Ayudas **específicas** para mejorar la competitividad de negocios y empresas, como el Kit Digital, la implantación de la prevención de riesgos laborales, la incorporación de elementos innovadores en las actividades económicas, etc.

Se recomienda entender estos instrumentos como un apoyo, que no sean imprescindibles para el correcto funcionamiento del negocio, ya que puede que no se concedan o lleguen tarde para el fin que tenían en el momento de solicitarla.

6.Crowdfunding

La Asociación Española de Crowdfunding define esta actividad, *"también denominada financiación colectiva, cuestación popular o micro financiación, como la cooperación colectiva, llevada a cabo por personas para conseguir dinero u otros recursos, que utilizan internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones."*

Es decir, se trata de un sistema de cooperación que permite que una persona o entidad con un proyecto, reúna una suma de dinero entre muchas personas para apoyar su iniciativa.
El crowdfunding democratiza el acceso a la financiación basándose en la igualdad de oportunidades y en la meritocracia. Es pues una alternativa a la falta de financiación para proyectos empresariales, sociales y culturales que nace como respuesta a la falta de financiación bancaria que se ha desarrollado en época de crisis.
Además de un nuevo sistema de financiación, se trata de un nuevo método de concienciación social que permite hacer llegar a un mayor número de personas proyectos de ámbito cultural, social, empresarial y científico. Con el crowdfunding se promueve la colaboración de personas para alcanzar objetivos comunes tanto sociales como empresariales, en línea con la eclosión de las redes sociales como medio de comunicación la sociedad actual.

Se suele hablar de cuatro tipos de crowdfunding, dependiendo de la naturaleza del intercambio:

1.- Recompensa	Esta es la modalidad más conocida. Se basa en que un mecenas, (o micromecenas, para aportaciones muy pequeñas) aporta una cantidad económica y, a cambio, recibe una recompensa, aunque solo sea las gracias. En general se suele recibir un producto o servicio. Suele utilizarse para la pre-venta, por ejemplo, de un libro, un disco, un tipo específico de ropa, etc.
2.- Donación	Esta modalidad es utilizada principalmente por organizaciones sin ánimo de lucro. No es más que la donación que se realiza habitualmente a este tipo de proyectos, pero ahora con Internet como base, con una difusión mucho más global ya que se lleva a cabo a través de las redes sociales. En este tipo de crowdfunding los donantes no reciben contraprestación puesto que financian, principalmente, proyectos solidarios o humanitarios. Los donantes ganan la satisfacción de haber apoyado un proyecto que era de su interés, y como mucho información sobre la evolución del proyecto o algún detalle como chapas, camisetas, visitas, pero sin fin lucrativo.
3.- Préstamo o crowdlending	Se trata de un sistema en el que una persona que tiene ahorros, los presta a proyectos que necesiten financiación, ganando un tipo de interés superior al que le generaría una cuenta de ahorros. Por su parte, la persona promotora del proyecto consigue financiación a un tipo de interés más bajo que el de la financiación bancaria tradicional. Los portales especializados en este tipo de financiación suelen hacer un estudio sobre la viabilidad de la persona interesada, asignándole un nivel de riesgo e indicando el tipo de interés que deberá pagar en caso de conseguir la financiación para su proyecto. El prestamista, por su parte, también tiene la opción de determinar a qué tipo de interés prestará el dinero. Si el prestatario recibe lo que ha pedido, mensualmente devolverá una parte más los intereses, que serán ingresados proporcionalmente en la cuenta de cada uno de los prestamistas. Estas empresas, para que el riesgo sea menor, diversifican el dinero de los prestamistas entre muchas personas que necesitan dinero, de tal manera que no depende de un solo prestatario el pago completo del préstamo.

4.- Inversión	Esta modalidad de crowdfunding se basa en que la persona que necesita financiación, normalmente el/la emprendedor/a o trabajador/a por cuenta propia, ofrece participaciones a las personas que le quieran apoyar, a cambio de su dinero. El inversor o micro-inversor recibe una acción de una empresa, una participación de la misma, o compromisos sobre beneficios de esta, como contraprestación a su aportación.

Claves para obtener financiación por crowdfunding

- Utilizar plataformas como Kickstarter, Indiegogo y GoFundM, para llegar a una audiencia global.
- Crear un video atractivo
- Ofrecer recompensas atractivas.
- Resaltar la importancia que tienen patrocinadores para alcanzar el éxito de la campaña.
- Procurar una interacción continuada con patrocinadores para potenciar el alcance de la campaña.

7.Crowdsourcing

Es una fuente de financiación que consiste la externalización de tareas, de manera que estas son cubiertas de manera colaborativa. No se trata de realizar siempre una aportación económica, sino que en la mayoría de los casos son aportaciones basadas en el trabajo de profesionales. Se realiza a través de una plataforma digital, como el *crowdfunding*.

8.Business Angel

La Asociación Española de Business Angels (AEBAN) define Business Angel como *"un individuo que toma sus propias decisiones de inversión y que aporta su propio dinero, y en ocasiones su tiempo, a empresas no cotizadas promovidas por personas que le son ajenas. Aunque invierte en cualquier etapa del desarrollo, el Business Angel desempeña un papel fundamental en la creación de empresas innovadoras al apoyar a los emprendedores en las fases iniciales del ciclo de vida de sus empresas (semilla y arranque)."*
La Dirección General de Política de la PYME, en su "Estudio para el fomento de las redes de Business Angels en España", define algunos parámetros que caracterizan a los Business Angels, como son:

- Suelen invertir en sectores que conocen, pues suelen aportar experiencia además de dinero, involucrándose en el proyecto según el caso.
- Las empresas en las que invierten suelen estar de fase de desarrollo o inversión.
- La inversión suele oscilar entre los 25.000 euros y los 250.000 euros, aunque estas cifras pueden ser inferiores o superiores.
- Prefieren mantener el anonimato ante terceras personas.
- Toman sus propias decisiones de inversión, invirtiendo su propio dinero (a diferencia de las entidades de Capital Riesgo que invierten el dinero de terceros).
- Los proyectos que más inversión de Business Angels reciben son aquellos que cuentan con un sólido equipo promotor, escalables, con potencial de crecimiento y basados en internet.

Si bien el Business Angel por definición tiene otras motivaciones para llevar a cabo la inversión más allá de la meramente especulativa, como puede ser aportar experiencia y conocimiento a la sociedad, siempre pesa la motivación económica. La inversión es temporal, normalmente en un plazo entre tres y siete años obtienen una importante plusvalía.

Conseguir financiación de un Business Angels puede aportar credibilidad y acceso a otras fuentes de financiación, contactos empresariales, conocimientos. Actúan en muchas ocasiones como mentores de los emprendedores.

9.Capital Riesgo

El Capital Riesgo es una fuente de financiación empresarial orientada sobre todo a pequeñas y medianas empresas. Se trata de aportaciones de capital permanente a largo plazo, realizadas por empresas especializadas en inversión que, de forma temporal, toman una posición minoritaria en la sociedad receptora o participada.

El objetivo final, si se trata de inversión privada, se dirige a conseguir que la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

La sociedad inversora materializa su inversión a través de la participación en el capital social de la sociedad receptora, ya sea con la compra de acciones o la adquisición de otros instrumentos de patrimonio, normalmente sin coste para esta última, que se limita a dejar entrar en su accionariado a la sociedad inversora. La inversora se integra en el consejo de administración de la receptora, y le ofrece asesoramiento en materia de contratación de personal, de estrategia de negocios, le amplía la cartera de contactos, etc. Conseguir este tipo de inversión otorga también prestigio y confianza al emprendedor frente a terceros.

Existen dos tipos de sociedades de Capital Riesgo:

1.- Sociedad de Capital Riesgo	Sociedad cuyo objeto es la inversión de capitales propios, de forma temporal y minoritaria, en Pymes innovadoras, aportando un valor añadido en forma de apoyo gerencial.

2.- Sociedad Gestora de Fondos de Capital Riesgo	Se trata de patrimonios administrados por una sociedad gestora, con el mismo objeto de invertir en Pymes innovadoras, correspondiendo a la sociedad gestora las labores previstas de gestión y asesoramiento, a cambio de una cantidad fija más una participación en las plusvalías realizada en la desinversión.

La inversión se puede realizar en distintas fases de la empresa receptora como, arranque, expansión, sustitución, reorientación, etc.

10.Préstamos participativos

El préstamo participativo es un instrumento financiero para empresas intermedio entre las inversiones de capital riesgo y el préstamo tradicional. Este tipo de préstamo se caracteriza por la participación de la entidad prestamista en los beneficios de la empresa financiada, además del cobro, por regla general, de un interés fijo y, en ocasiones, un variable, que se fijará en función de los beneficios obtenidos con el proyecto empresarial.
Cuando se firma un préstamo participativo, la entidad prestamista fija una fecha final en la que puede convertir ese préstamo en un porcentaje de la empresa, es decir, convierte en préstamo en acciones de la empresa. La entidad prestamista entra a formar parte del capital de la empresa, no participa en la gestión de esta, pero si tiene un representante en el Consejo de Administración. Además, se suele dejar la puerta abierta a nuevas inversiones, en el caso de que el proyecto funcione.

Los préstamos participativos se utilizan para financiar la inversión de la empresa. Tienen un vencimiento a largo plazo y habitualmente se ofrecen con un largo periodo de carencia en la devolución del principal.
En cuanto a los intereses, suelen tener una parte fija y otra variable, determinado en función de la evolución de la actividad de la empresa beneficiaria, de ahí que se consideren “participativos”. Los criterios para fijar los intereses pueden hacer referencia a los beneficios obtenidos, al patrimonio, al volumen de negocio, o a cualquier otro que fijen las partes. Incluso pueden irse marcando hitos para que la prestamista vaya haciendo aportaciones económicas y recalculando el tipo de interés.
Estos intereses devengados por el préstamo participativo son deducibles en el Impuesto de Sociedades, tanto los fijos como los variables.

Para conseguir un préstamo participativo, se suele exigir que la empresa solicitante tenga unos fondos propios superiores al préstamo, asegurando así que el prestamista no arriesga más que los propios socios. El préstamo se considera patrimonio neto, el prestamista se coloca después de los acreedores comunes en un proceso concursal y sólo cobrará por delante de los accionistas de la empresa, por lo que la empresa puede mantener su capacidad de endeudamiento.

Para amortizar anticipadamente un préstamo participativo hay que compensar con una ampliación de capital en la misma cuantía, para evitar que la empresa se descapitalice.
En España se trata de un préstamo tradicionalmente vinculado a entidades prestamistas de capital público, como el caso de la Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA) aunque también puede ser concedido por entidades privadas.

11.Entidades Públicas (IVF)

El Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) es un banco promocional de titularidad pública, que actúa de forma complementaria al sistema bancario tradicional para inyectar liquidez en el tejido productivo de la Comunidad Valenciana, otorgando financiación hacía proyectos considerados estratégicos para la economía valenciana Para ello, el IVF cuenta con una variada cartera de productos financieros en la que personas autónomas, pequeñas y medianas empresas y grandes empresas de la Comunidad Valenciana pueden encontrar un producto financiero que cubra sus necesidades específicas de financiación.

AFIN SGR:

Es una entidad financiera sin ánimo de lucro supervisada por el Banco de España, nacida con la meta de facilitar el acceso a financiación a pymes y autónomos. Está formado por dos tipos de socios. Los **socios protectores** como son el IVF, Generalitat Valenciana, entidades financieras y cajas y asociaciones profesionales. Y los **socios partícipes,** que son las pymes y autónomos beneficiarios de sus avales y servicios.

PRÉSTAMO AUTÓNOMO EXPRÉS

Préstamo de concesión online automática para autónomos, desde 15.000€ hasta 30.000€, a 4 años, destino no finalista.
Beneficiarios: Autónomos y autónomas de la Comunidad Valenciana con antigüedad de mínimo 4 años. **Quedan excluidos:** Autónomos/as cuya actividad (CNAE) esté vinculada al sector inmobiliario, juego o tabaco (4110, 6810, 6820, 4726, 9200, 0115, 1200, 4635).
Proyectos elegibles y requisitos: Alta de autónomo. Estar al corriente de deudas con Seguridad Social y Hacienda y sin incidencias en ASNEF/CIRBE

https://avalonline.afinsgr.es/

12.Otros productos financieros

En los últimos años vienen extendiéndose poco a poco una serie de productos financieros que han ampliado las posibilidades de obtener financiación. Entre estos destacan:

PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES DE INVERSIÓN
Leasing: consiste en un alquiler con opción a compra de un bien de inversión, que se suele aplicar a bienes de una cierta entidad, como maquinaria, vehículos o un amplio lote de equipos informáticos. Su gran ventaja es que facilita la disposición del bien, aunque lógicamente los intereses son mayores, además es un gasto deducible a nivel fiscal.
Renting: consiste en el alquiler de un bien de inversión sin opción a compra. Por ejemplo, adquirir un vehículo mediante esta fórmula.
Crédito de proveedores o compra a plazos.

PARA LA FINANCIACIÓN DE LAS FACTURAS PENDIENTES DE COBRO
Confirming: consiste en gestionar los pagos de una empresa cliente a sus proveedores, que a cambio del pago de unos intereses pueden cobrar sus facturas antes de su vencimiento. Puede ser el caso de tener grandes clientes o administraciones.
Factoring: cesión o venta a un intermediario comercial y financiero, generalmente un banco, de los derechos de cobro sobre facturas de nuestra clientela con un precio establecido de antemano. Se usa sobre todo en grandes empresas.