

Promueve:

CEC

CONFEDERACIÓN
EMPRESARIOS

PROVINCIA DE CÁDIZ

Colabora:



Diputación
de Cádiz

COORDINACIÓN
Y DESARROLLO ESTRATÉGICO,
PRODUCTIVO Y SOCIAL



GUÍA PARA PYMES Y AUTÓNOMOS SOBRE CÓMO PREPARARSE PARA OBTENER FINANCIACIÓN

Septiembre 2021

AGENDA

1. ¿Cuándo y por qué es necesaria la financiación?

2. ¿Qué tipos de financiación hay?

3. Cómo prepararnos para solicitar financiación

4. Cómo financiar nuestras necesidades de capital circulante

5. Cómo financiar nuestras inversiones

6. Soluciones de financiación contra activos

7. Mapa de la financiación bancaria de la provincia de Cádiz

8. Mapa de la financiación alternativa

9. Principales líneas de financiación pública

1. ¿CUÁNDO Y POR QUÉ ES NECESARIA LA FINANCIACIÓN?

¿Cuándo...?

Tanto si son pymes como si son autónomos, van a necesitar financiación a lo largo de la vida de su negocio, al menos, en las siguientes etapas/situaciones:

- Al comienzo de su andadura para:
 - Crear producto/servicio
 - Darse a conocer (marketing/publicidad)
 - Invertir en instalaciones/maquinaria
- Durante su desarrollo:
 - Circulante
 - Invertir en instalaciones/maquinaria
 - Expandirse
- En situaciones complicadas:
 - Reestructurar deuda
 - Reorganización interna



1. ¿CUÁNDO Y POR QUÉ ES NECESARIA LA FINANCIACIÓN?

¿Por qué...?

Se necesita financiación por dos razones principales:

- Porque el importe que se requiere es elevado y no puede ser cubierto con su propia tesorería
- Su circuito de cobros y pagos no está equilibrado y su plazo de cobro de clientes es mayor que su plazo de pago a proveedores



2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?



Hay dos **tipos de financiación**:

- Autofinanciación:

Recurrir a ahorros propios o de familia y amigos para montar sus negocios, dar continuidad a los mismos o ampliarlos.

Es vital para los autónomos y las pymes ya que no lo tienen fácil a la hora de acceder a la financiación externa (sobre todo, al inicio de su actividad).

De esta fuente proviene el 40% del total financiación de las pymes y el 60 % del total financiación de los autónomos.

- Financiación Externa/Ajena:

Recursos obtenidos de personas, bancos o entidades ajenas al propio negocio.

Estas fuentes de financiamiento externas tienen un coste para la empresa: es un coste conocido, pactado de antemano, y que se reconoce como gasto financiero en cada ejercicio, por la utilización de dinero ajeno.



En la guía nos vamos a centrar en este tipo de financiación.

2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?



- Tipos de Financiación Externa



- * Crédito comercial: recursos financieros disponibles por aplazamiento pago a proveedores y/o por reducción período de cobro de clientes.
- * Financiación bancaria: recursos financieros provenientes de bancos y cajas rurales (mercado bancario).
- * Financiación alternativa: recursos financieros provenientes del mercado no bancario (capital privado, crowdlending, etc...).
- * Financiación/Ayuda pública: recursos financieros provenientes de fondos públicos gestionados por la Unión Europea, Estado español, Junta de Andalucía y ayuntamientos y cuyas convocatorias se publican en los boletines oficiales de cada organismo.



2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?

CRÉDITO COMERCIAL

El acceso a esta forma de financiación depende del poder de negociación que tengáis:

- Si tenéis un negocio/empresa nueva o se encuentra en situación complicada (y conocida por proveedores/clientes) vuestro poder de negociación será muy débil y, por lo tanto, no podréis acudir al crédito comercial pues estará en manos de la decisión de vuestros proveedores/clientes.
- Si por el contrario tenéis un negocio/empresa consolidada y sois proveedores/clientes relevantes de vuestros clientes/proveedores, podréis negociar tanto descuento con el plazo que mejor os convenga de cobro y pago con bastantes posibilidades de éxito.

| Ventajas | Desventajas |
|--|---|
| Fuente de financiación automática, relativamente fácil de conseguir y sin coste (no hay pago de intereses). Habitual en muchos sectores | Al poder darse en las dos direcciones, obliga a un estricto control de los cobros y los pagos aplazados para tener siempre cubierta la tesorería, sobre todo en las fechas más cargadas |
| Da margen de maniobra para poder atender a otros gastos y emergencias a corto plazo, y evita tener que financiarse por otros medios | Si la empresa hace uso del crédito pierde la oportunidad de obtener un descuento por pronto pago. El prestatario puede acceder a una reducción de su deuda si la cancela en muy corto plazo |
| Se solicita en función a las necesidades de la compañía. Entonces, se puede hacer coincidir el momento para pagar a los proveedores con la fecha de cobro por las ventas | Existe un riesgo de crédito, que en este caso es asumido por el proveedor. |
| Mejora el balance y los ratios de solvencia y endeudamiento | |



2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?

BANCOS

El acceso a la financiación bancaria es cada vez más complicado dado que el número de entidades es cada vez menor (fusiones/adquisiciones) y las restricciones al crédito son altas.

La forma más sencilla de obtener financiación es acudir a los bancos que forman ya parte de vuestro pool bancario pues:

- Ya os conocen y es posible que tengan experiencia previa en el repago de otras financiaciones
- Tienen acceso a las cuentas corrientes en las que pueden ver los movimientos y saldos que generáis con vuestro negocio/empresa
- Evitan el proceso de conocimiento de cliente (KYC – para evitar blanqueo de capitales) que en muchas entidades es muy farragoso y lento con clientes nuevos

Dicho esto, podéis intentar abrir el pool bancario actual incorporando nuevos bancos aunque el proceso sea largo y complicado.

| Ventajas | Desventajas |
|--|---|
| Tenemos conocimiento de la deuda en tiempo real | En caso de incumplimientos, los bancos suelen ser inflexibles en cuanto a los intereses y penalidades monetarias correspondientes |
| Gran variedad de productos para diferentes fines | En el caso de los préstamos en firme, los fondos no podrán cambiar de propósito |
| Posibilidad de refinanciación | Se suele exigir aval de los propietarios de la empresa o garantías |
| Aunque tiene coste financiero no suele ser muy elevado | Todos los bancos conocerán este endeudamiento al ser obligatorio declararlo en la Central de Riesgos del Banco de España (CIRBE) |



- La emisión de pagarés más pequeña fue de €20.000.000

Ver listado: <https://www.bmerf.es/esp/QueEs/MARF/MARFIncorporacionPagares.aspx>

La emisión de bonos más pequeña fue de €5.000.000

Ver listado: <https://www.bmerf.es/esp/QueEs/MARF/MARFIncorporacionBonos.aspx>

- La emisión mínima requerida (por costes asociados) es de €10.000.000

2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?

| Ventajas | Desventajas |
|--|---|
| Es el complemento perfecto para diversificar y ampliar las opciones financieras. Además es más flexible y proporciona soluciones a medida (en metodología, forma de remuneración y vencimientos) | Las financieras y plataformas que ofrecen financiación alternativa no se publicitan mucho en los medios de comunicación, ni suelen detallar en los mismos sus condiciones financieras y condicionantes para conceder la financiación, por lo que, si no vas de la mano de asesores expertos, será muy complicado que llegues a los financiadores que mejor se adaptan a tus necesidades, conociendo todos los parámetros de la financiación que ofrecen |
| La deuda contraída no computa en la CIRBE (Central de Riesgos del Banco de España) y no penaliza otras solicitudes de crédito | Las cláusulas y covenants financieros que se incluyen en ocasiones en los contratos son más exigentes que los que se incluyen en los contratos de financiación bancaria |
| Es ideal para las empresas con acceso más limitado al mercado tradicional o con más exposición al riesgo pues los departamentos de riesgos (que deciden la concesión o no de financiación) son menos rígidos que los bancarios | El coste asociado a esta financiación es superior (en algunos casos muy superior) al bancario |
| No suelen exigir garantías personales de propietarios pymes | |
| La decisión de concederte o no la financiación es mucho más rápida (a veces automática) que en la banca | |

2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?

FONDOS PÚBLICOS

Son fondos principalmente del:

- ICO: Instituto de Crédito Oficial
- BEI: Banco Europeo de Inversiones
- FEI: Fondo Europeo de Inversiones
- ENISA: Empresa Nacional de Innovación SA.
- CDTI: Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial



Aunque también hay algunas líneas de financiación/ayudas ligadas a COFIDES, ICEX, REINDUS, etc...

En cuanto a ayudas y subvenciones públicas, el listado es muy extenso y se va modificando cada poco tiempo.

Para conocer el detalle de los mismos más actualizado hacer clic en cualquiera de estos dos enlaces:

- Oficina Información ITI Cádiz: <https://www.informacioniti.es/category/ayudas-y-subvenciones/>
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa: http://www.ipyme.org/_layouts/15/ipyme/guiaayudas.aspx?CCAA=1

2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?

| Ventajas | Desventajas |
|--|---|
| Mejora la rentabilidad de las inversiones realizadas (parte de la financiación pública es a coste cero y/o no reembolsable). Las ayudas suelen ser un porcentaje de la inversión realizada (15-50%) | La solicitud de ayudas y subvenciones suelen llevar aparejado una alta carga burocrática de procedimientos administrativos |
| Imagen de empresa innovadora. La empresa puede ser publicitada por recibir alguna subvención, casos de éxito, referencias al proyecto, etc... | Por norma general, las solicitudes se presentan con muchos formularios, memorias técnicas, documentación específica de la empresa, etc... |
| Mejora de cuenta de resultados. Las subvenciones son importes que suman a los ingresos de cada ejercicio fiscal | La resolución positiva o negativa tarda de media entre 6-8 meses. Puedes ejecutar el proyecto sin saber si te darán la ayuda |
| Permite planificar las inversiones. Las convocatorias y sus plazos, requieren de previsión y planificación de compras y pagos | Suelen tardar hasta 1 año desde el momento de la justificación de los proyectos |
| Control de costes por proyecto. La memoria técnica de solicitud de proyecto permite asignar e imputar los principales gastos de cada proyecto; personal, equipos y maquinaria, materiales y servicios externos | Muchos proyectos requieren de un mínimo de 12.000 o 25.000 euros de inversión |

2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?

Aval Financiero – Apoyo a la Financiación:

Sin ser financiación directa si es un apoyo muy relevante a la financiación de las pymes.

Lo ofrecen las 18 [sociedades de garantías recíproca](#) (SGR), y aunque, como hemos mencionado antes, no es financiación directa, sí sirve de apoyo para obtener la misma cuando estás comenzando un nuevo proyecto empresarial o necesitas reforzar con garantías tu solicitud para conseguir financiación con los bancos o algunas financieras o fintech.

Pueden avalar un amplio catálogo de productos de financiación.

Para que estudien tu solicitud te tienes que dar de alta en la SGR como socio.

Para ver listado de SGRs y sus datos de contacto haz clic [aquí](#).

| Ventajas | Desventajas |
|---|---|
| Muy valorado por los posibles financiadores. | Son bastante lentos para decidir su apoyo o no y solicitan para el estudio mucha documentación. |
| Acuerdos con algunos bancos y financieras/fintech a precios muy económicos. | En general, encarecen el precio de las financiaciones. |



2. ¿QUÉ TIPOS DE FINANCIACIÓN HAY?



TODAS LAS FINANCIACIONES SON COMPLEMENTARIAS

Todas las financiaciones para pymes y autónomos son complementarias y lo lógico es que los empresarios/propietarios aporten algo de autofinanciación para no depender únicamente de la financiación externa. Muestra compromiso con el proyecto empresarial y mejora la estructura financiera de la pymes/empresa.

Dentro de la financiación externa, lo ideal es que se pueda acudir tanto al crédito comercial como a la financiación pública (gran parte de estas es a coste 0) para complementar los fondos obtenidos con financiación bancaria y/o alternativa.

Dependiendo de la antigüedad, recorrido, nivel de ingresos, posibles garantías a aportar, etc... podréis apoyar vuestra planificación financiera en una o más fuentes de financiación.

Aconsejamos que os apoyéis en asesores financieros expertos para estructurar la financiación de la forma más ventajosa para vuestra empresa/negocio.

En este documento nos vamos a centrar en la financiación externa, y principalmente en la financiación bancaria, alternativa y pública.

3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Lo primero que tenemos que tener claro a la hora de solicitar financiación es:

- ¿Para qué necesito financiación?
- ¿Qué importe necesito?
- ¿Cuál es el producto que mejor me puede ayudar?
- ¿Cómo lo puedo devolver?



Para responder a estas preguntas se necesita llevar una buena **planificación financiera** de vuestro actual negocio y, en caso de tener un plan estratégico en mente, un plan de viabilidad financiero en función de los objetivos marcados.

Si no se lleva una buena planificación financiera, se corre el riesgo de solicitar financiación por más o por menos de lo que realmente se necesita, o de, llegado el momento, no poder hacer frente a la deuda generada.

Por ejemplo, es muy importante ajustar el plazo de tus necesidades con los plazos de la financiación:

- Si una necesidad que se solventa a corto plazo la financias a largo plazo, pagarás la deuda en cómodos plazos pero el coste financiero de dicha financiación será muy elevado
- Si por el contrario financias una inversión/un proyecto que generará recursos a medio/largo plazo con una financiación a corto plazo, cuando tengas que repagar la deuda aún no tendrás recursos para hacer frente a la misma

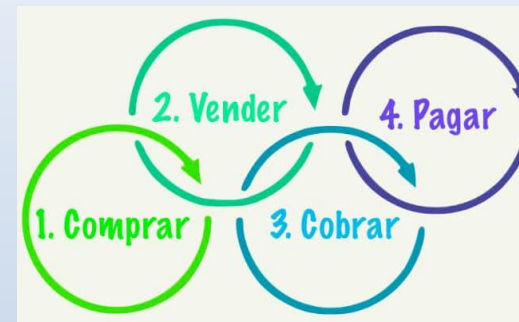
3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Hay dos tipos generales de necesidades de financiación:

- Financiación de circulante para financiar el ciclo operativo del negocio:

- Pago a proveedores
- Cobro de clientes
- Producción de productos/servicios
- Stock
- Gastos de personal
- Pago de impuestos
- Otros gastos a corto plazo

Plazo < 12 meses



- Financiación a largo plazo para financiar inversiones en:

- Activos tangibles
- Activos intangibles
- Otras empresas
- Expansión del negocio que requieren mejoras en o nuevas infraestructuras

Plazo > 12 meses.



En cuanto a las situaciones en las que el autónomo o la pyme requiere reestructurar/refinanciar sus deudas, necesitará una adecuada estructura de financiación tanto a corto como a largo plazo ajustadas ambas a la generación de fondos prevista.

3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Para **calcular las necesidades de financiación de nuestro negocio/empresa** recurriremos a:

- Los estados financieros: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, y el flujo de efectivo. Necesario conocer el importe y el plazo medio de cobro y pago de las principales partidas de la cuenta de explotación. Cuánto mayores sean los plazos de cobro y menores sean los plazos de pago, más financiación necesitaremos.
- La inversión en activos: Necesario conocer las necesidades de inversión en activos no corrientes y su correspondiente plazo de amortización. Deben ser financiados con financiación a largo plazo, a un plazo igual al de amortización. Cuando el plazo de financiación es superior al de amortización cuando necesitéis renovar los activos aún habrá deuda pendiente de los activos anteriores, cuando es al revés, estaréis drenando demasiada liquidez con el repago de deuda.
- Otros indicadores: a la información anterior añadiremos otros datos analíticos y contables:
 - Formas de cobro y pago con clientes y proveedores: para saber con qué productos de financiación cubriremos las necesidades de financiación circulante. Por ejemplo, si todos los cobros son por transferencia, no podremos utilizar el descuento comercial como producto.
 - Plazos medios de stock/producción: cuanto mayores sean, más financiación circulante necesitaréis.
 - Cuotas de préstamo: inciden directamente en el Cash Flow de la empresa, drenando liquidez.
 - Tesorería mínima operativa: se trata de aquella tesorería mínima indispensable para mantener vivas las operaciones de circulante de la empresa. Es habitual calcularla como porcentaje de las ventas.

3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Les adjuntamos **modelo básico de cálculo de las necesidades de financiación** de la empresa/negocio:

| DATOS A INCORPORAR | | |
|---|---------|---|
| ESTADOS FINANCIEROS | | |
| | Importe | Plazo medio pago/cobro |
| Ventas | | |
| Aprovisionamientos | | |
| Gastos de personal | | 30 |
| Gastos fijos (la parte fija de Otros Gastos de Explotación) | | 30 |
| Otros gastos (financieros, extraordinarios, etc...) | | 30 |
| Cuotas de préstamos vigentes | | |
| Tesorería con la que comienzas el año | | |
| COSTES FINANCIEROS MEDIOS | | |
| | % | |
| Financiación circulante | | Normalmente es superior el coste de la financiación a largo plazo |
| Financiación largo plazo | | |
| Disposición media circulante | | Nivel habitual de disposición líneas (lo habitual el 75%-80%) |
| Otros indicadores | | |
| | Días | |
| Plazo medio de stock | | |
| Plazo medio de producción | | |
| Tesorería mínima s/ ventas | | Suele ser entre el 3% y el 5% |
| Inversiones | | |
| | Importe | Indicamos el habitual Plazo de amortización |
| Maquinaria y equipos | | 5 |
| Vehículos | | 5 |
| Instalaciones | | 5 |
| Inmuebles | | 15 |
| Activos intangibles | | 10 |
| Otros activos | | 5 |

| CÁLCULO DE LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN | |
|--|----------|
| Total necesidades de financiación | |
| Importe total de financiación necesaria | 0 |
| Financiación a corto plazo | |
| Disposición | 0 |
| Líneas recomendadas | #!DIV/0! |
| Financiación a largo plazo | |
| Importe | 0 |
| Plazo de amortización | #!DIV/0! |

Deberéis completar los datos indicados y se calculará automáticamente qué financiación necesitáis.

Haz clic para abrir modelo y trabajar sobre el mismo.

3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Una vez calculadas nuestras necesidades de financiación, tenemos que tener claro que si queremos conseguir financiación **debemos generar la máxima confianza posible en nuestro negocio.**

Para poder generar dicha confianza deberemos:

- No aparecer en registros de impagados (RAI, ASNEF, etc...)
- Explicar de forma detallada la actividad que realizamos
- Detallar la necesidad de financiación requerida y el origen de la misma
- Facilitar toda la documentación necesaria para el estudio de la operación planteada
- Mostrar seriedad en la gestión y control del negocio dando las explicaciones que se requieran de forma rápida y clara



3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Para conseguir una rápida respuesta desde las entidades de financiación, tenemos que **tratar de aportar toda la documentación necesaria para su estudio** desde el primer momento.

Dependiendo de si son pymes o autónomos, nos exigirán una u otra documentación.

Si eres autónomo:

Autónomo

- DNI
- Dos últimas declaraciones de la renta (modelo 100)
- Resumen Anual de IVA de los dos últimos años (modelo 390)
- IVAs trimestrales del año en curso (modelo 303)
- Declaración de operaciones de los dos últimos años (modelo 347)
- Retenciones e ingresos a cuenta del último año y del año en curso (modelo 111)
- Informe de vida laboral
- Declaración de bienes (notas simples de propiedades)
- Detalle de sus deudas vigentes (recibos de últimos pagos)
- Certificados de estar al corriente de pagos con Hacienda y la Seguridad Social

Si está casado en gananciales, la pareja debe ser incluida también en la financiación solicitada y aportar:

- Dos últimas declaraciones de la renta presentadas (modelo 100)
- Si trabaja por cuenta ajena:
 - Contrato de trabajo
 - 3 últimas nóminas

3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Si eres pyme/empresa:

Pyme

- CIF definitivo
- DNI del administrador
- Escritura de constitución, y escrituras de ampliaciones de capital, cambios de accionistas, domicilio social, actividad, etc... que se hayan producido desde su constitución
- Acta de titularidad real
- Poderes
- Si audita, las dos últimas auditorías presentadas. Si no audita, dos últimos impuestos de sociedades presentados (modelo 200)
- Si no ha presentado aún auditoría o impuesto de sociedades del último ejercicio cerrado, cuentas financieras a cierre de ejercicio
- Resumen Anual de IVA de los dos últimos años (modelo 390)
- IVAs trimestrales del año en curso (modelo 303)
- Declaración de operaciones de los dos últimos años (modelo 347)
- Detalle de sus deudas vigentes (entidad y cuota-recibos)
- Detalle de sus activos (notas simples de propiedades) con deuda asociada a los mismos
- Certificados de estar al corriente de pagos con Hacienda y la Seguridad Social

Si se precisa avalista/s en la financiación solicitada, de los mismos se requerirá:

- Dos últimas declaraciones de la renta (modelo 100)
- Declaración de bienes (notas simples de propiedades)
- Detalle de sus deudas vigentes (recibos de últimos pagos)

3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Estos son modelos tipo para remitir vuestra declaración de bienes y el detalle de vuestras deudas.

| <i>DECLARACION DE BIENES</i> | | | | |
|-------------------------------------|--------------------|------------|------------------|--------|
| PROPIETARIOS: | | | | |
| | RELACIÓN DE BIENES | %PROPIEDAD | VALOR DE MERCADO | CARGAS |
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |

Persona física/jurídica (NIF/CIF)

Fecha

| ENTIDAD | TIPO OPERACION | IMPORTE SOLICITADO | SALDO PENDIENTE | CUOTA | VENCIMIENTO |
|---------|----------------|--------------------|-----------------|-------|-------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Una vez remitida la operación a la entidad que decidáis, os solicitarán también que firméis una autorización para que puedan solicitar ellos mismos vuestros datos CIRBE, tanto a nivel empresa como a nivel persona física (autónomo o administrador/avalista).

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema
Información Financiera y Central de Riesgos

INFORME DE RIESGOS
EFA
Experto financiero
Página 01/01

Informe de riesgos correspondiente a 04-2013

Datos del titular

Razón social / Apellidos: _____
Nombre: _____ CI: _____

Datos de los riesgos (Importes en miles de euros)

| Entidad/Solid. | Clase de riesgo | Situación | Riesgos dinerarios | Riesgos de firma | Adquisición temporal activos | Operaciones sin recurso | Indirectos |
|--|-----------------|-----------|--------------------|------------------|------------------------------|-------------------------|------------|
| Colect. | | | Dispuesto | Disponible | | | |
| | R | FINL | 117 | | | | |
| TOTAL EN EL SISTEMA | | | 117 | | | | |
| FIN DE DATOS DEL INFORME OBTENIDO CON FECHA 11-06-2013 | | | | | | | |

3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

A la hora de decidirse por una u otra fuente u oferta de financiación, deben de tener en cuenta varios aspectos que **pueden lastrar su financiación en el futuro:**

- Aparecer en CIRBE. Tanto a nivel empresa como a nivel personal (si son autónomos o avalan la financiación de su empresa). Toda la financiación bancaria debe ser informada en la Central de Riesgos del Banco de España (CIRBE) y consultada por todas las entidades de financiación. Resto de fuentes de financiación no figuran en CIRBE
- Concentrar toda la financiación en un banco es un gran riesgo, pues un cambio en su política de riesgos puede hacer peligrar la renovación de las pólizas de crédito o de las líneas de descuento, o limitar la solicitud de nueva financiación al tener marcados un límite de riesgos
- Por comodidad limitarse a hacer lo que hace todo el mundo (acudir a la financiación bancaria) sin acudir a otras fuentes de financiación (alternativa y/o pública)



3. CÓMO PREPARARNOS PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

Por ello, les aconsejamos:

- Mantener una proporción aproximada de 30% de autofinanciación versus 70% financiación externa, tratando de, si es empresa, mantener un adecuado nivel de recursos propios (>20%) para que su estructura financiera no sea débil de cara a las entidades de financiación.
- Tratar de diversificar al máximo su financiación incluyendo dentro de su pool financiero a varios bancos (al menos 2), para evitar falta de financiación por alcanzar el tope de riesgos con dicha entidad o por su cambio de política de riesgos, y con al menos una entidad de financiación alternativa, más rápida y flexible en situaciones complicadas. Además, estar atentos a la financiación y ayudas públicas que se ofrecen en cada momento.
- Evitar en la medida de lo posible avalar personalmente la financiación de sus empresas o aportar en garantía bienes de carácter personal para apoyar la solicitud de financiación. En caso de impagos, el devenir de su empresa afectará su vida personal.
- Ir de la mano de asesores financieros expertos si tenemos dificultades para acceder a todas las fuentes de financiación que ofrece el mercado. Ellos les ayudarán a prepararse para la presentación de las solicitudes y les abrirán puertas desconocidas de las que puede depender el futuro de su empresa o negocio.



4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

SÓLO BANCOS

Hay productos de financiación de circulante que sólo pueden ser ofrecidos por los bancos o las cajas rurales:

| Sólo bancos o cajas rurales | Tarjeta de crédito | Póliza de crédito |
|-----------------------------|---|---|
| Para qué | Para realizar pagos o disponer de efectivo | Necesidad de capital circulante o gastos extraordinarios |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | |
| Qué es exactamente | El banco concede un límite hasta el cual puedes realizar pagos y disponer de efectivo Un día al mes se hace el cargo en la cuenta de la empresa/autónomo por la suma total Una empresa puede tener emitidas varias tarjetas para distintos empleados, cuyos gastos se cargarán en la misma cuenta de la empresa | El banco concede un límite hasta el cual puedes disponer durante un plazo determinado. En cada período de liquidación de intereses (normalmente trimestral) tienes que pagar los intereses por el capital dispuesto A vencimiento (normalmente un año) debes devolver todo el capital dispuesto más los intereses correspondientes del último trimestre |
| Coste | Comisión por mantenimiento tarjeta y retirada de efectivo desde cajero, e intereses en función de los días de aplazamiento del pago (si pagas a mes contado no suelen cobrarse) | Cobran comisión de apertura/renovación, y comisión por la parte no dispuesta del límite concedido. Pago de intereses trimestral por el capital dispuesto en función de los días de disposición |
| Consecuencias | Tanto el límite como el dispuesto se refleja en CIRBE. En deuda financiera a corto plazo aparecerá el dispuesto en cada fecha | |
| Ventajas | Sencilla concesión y uso Renovación automática | Gran facilidad y flexibilidad en su uso No se devuelve el capital dispuesto hasta vencimiento |
| Desventajas | Coste financiero elevado en caso de pago aplazado Comisiones recurrentes por utilización y mantenimiento | Un mal uso de la misma puede llevar a la no renovación a vencimiento (por ejemplo, financiar compra de activos) Por el límite no utilizado pagas comisión de disponibilidad Suelen exigir garantía de propietarios |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

SÓLO BANCOS

| Sólo bancos o cajas rurales | Préstamo para pago impuestos | Préstamo anticipo devolución IVA |
|-----------------------------|--|---|
| Para qué | Para realizar pagos trimestral de impuestos | Cuando, siendo empresa/pyme, te sale a devolver la declaración mensual de IVA |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | Pymes/empresas inscritas en el Registro Mensual de IVA. |
| Qué es exactamente | Préstamo a muy corto plazo (3-6 meses) que te permite pagar tus compromisos con Hacienda o Seguridad Social sin dejarte sin liquidez para afrontar otras necesidades de circulante Suelen ser de importe reducido y la amortización puede ser mensual constante o a vencimiento | Préstamo en el que se te anticipa hasta un plazo aproximado de 6 meses la devolución del IVA. La amortización suele ser a vencimiento. Suele funcionar como una línea de préstamos en la que según se cancela uno se apertura el siguiente. Es obligatorio que hayas solicitado la devolución del IVA como máximo 90 días antes de la solicitud del préstamo |
| Coste | Comisiones e intereses por el tiempo que dure el préstamo. | |
| Consecuencias | Se refleja en CIRBE. En deuda financiera a corto plazo aparecerá la cantidad pendiente en cada fecha. | |
| Ventajas | El estudio y su concesión suelen ser rápidas en tus bancos habituales. Puedes incluso aprovechar préstamos pre-concedidos en campañas de tus bancos para conseguirlo. No suele ser necesario acudir a notaría para firma | Suelen ser líneas rotativas/revolving (no se elimina normalmente el límite concedido en el banco) en la que la primera vez pasas por notaría (con los consiguientes costes) pero no las siguientes. Consigues liquidez de forma rápida y sencilla |
| Desventajas | Aparece en CIRBE. Los impuestos que financias con el préstamo deben de ser pagados a través de dicho banco. | Estudian tu solvencia y capacidad de pago. Aparece en CIRBE. Sólo pueden solicitarlo empresas que estén inscritas en el Registro Mensual de IVA. |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

SÓLO BANCOS

| Sólo bancos o cajas rurales | Límite multiproducto |
|-----------------------------|--|
| Para qué | Múltiples usos |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos |
| Qué es exactamente | Límite global de financiación de circulante que algunos bancos (no todos) conceden a sus clientes, quienes pueden disponer del mismo en función de sus necesidades. Los productos dentro de este límite global que se pueden incluir dentro de una única póliza van desde la simple póliza de crédito, hasta descuento pagarés/anticipo facturas, factoring, financiación import-export, etc... |
| Coste | Comisiones e intereses según producto |
| Consecuencias | Tanto el límite como el dispuesto se refleja en CIRBE. En deuda financiera a corto plazo aparecerá el dispuesto en cada fecha |
| Ventajas | Una única póliza cubre varios productos, por lo que te ahorras costes de formalización Flexibilidad en su utilización |
| Desventajas | No todos los bancos pueden ofrecer este producto Suelen exigir garantía de propietarios |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

¿Cómo se pueden financiar las ventas?



Si venden y no cobran pueden llegar a tener problemas para poder pagar sus impuestos, las nóminas de sus empleados y a sus proveedores.

Es posible anticipar el cobro de sus clientes pero deben de tener en cuenta que cualquier financiación que firmen tendrá sus consecuencias tanto en su balance como en su cuenta de resultados:

- En su balance incrementarán su endeudamiento y por lo tanto su ratio de endeudamiento, lo que puede llegar a limitar su capacidad de financiación adicional
- En su cuenta de resultados, se incrementarán sus gastos financieros, pues el anticipo tiene su coste, y, por lo tanto, se reducirán sus resultados

Eso sí, no todas las ventas necesitan financiación.

Si cobran todas tus ventas al contado o por anticipado (e-commerce, supermercados, etc...) no necesitas financiación.

A tener en cuenta que en la provincia de Cádiz muchas pymes/empresas son proveedores de grandes empresas, lo cual facilita la obtención de financiación contra sus ventas a dichos clientes (en quienes descansará el riesgo). Por ejemplo:



4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

El importe de la financiación que necesitan depende del plazo de cobro de sus clientes.

Para calcularlo debemos de utilizar estas dos fórmulas:

1. $365 / \text{plazo de cobro} = \text{vueltas que da el papel de este cliente al año}$
2. $\text{facturación a cargo de este cliente} / \text{vueltas que da el papel de este cliente al año} = \text{importe de financiación que necesitas}$

Así calcularán el importe de financiación que necesitas para financiar las ventas de cada cliente.



En el caso de que todos los clientes cobren al mismo plazo, el cálculo de la financiación total que necesitas para financiar tus ventas es fácil de calcular pues harás un único cálculo.

En el caso de que cada cliente cobre a un plazo distinto (30, 60 o 90 días) tendrás que hacer el cálculo para cada uno (o para cada grupo de clientes que pagan a determinado plazo) y luego sumar todas las financiaciones necesarias de todos los clientes.

Ejemplo de cálculo:

Su empresa tiene un cliente al que facturan anualmente €150.000 y el plazo de cobro habitual es de 60 días.

1. $365 / 60 = 6,083$ vueltas que da el papel a cargo de este cliente a lo largo de un año
2. $€150.000 / 6,083 = €24.657,5$ es la financiación que necesitan para cubrir el circulante que se ve afectado por el cobro aplazado de las ventas a este cliente

Esto tendrán que hacerlo con cada cliente o grupo de clientes en función del plazo de cobro y sumar los importes obtenidos para conocer el importe total de financiación que precisan.

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

Los productos que se pueden utilizar para financiar las ventas son:

| Anticipo de facturas | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (fintech/financieras) |
|------------------------|--|---|
| Para qué | Tensiones de tesorería provocadas por el plazo de cobro de clientes | Si tus límites bancarios para anticipo de facturas están llenos y/o han alcanzado el techo de riesgos con bancos y siguen teniendo tensiones de tesorería |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | Sólo pymes/empresas |
| Qué es exactamente | El banco anticipa el cobro de tus ventas documentadas en la factura/s por relación comercial cierta. Al vencimiento de la factura, debes de devolver el dinero anticipado al banco | Anticipan el cobro de tus ventas documentadas en la factura/s por relación comercial cierta. Al vencimiento de la factura, debes de devolver el dinero anticipado a la fintech/financiera |
| Coste | Comisiones e intereses al tirón (al anticipar) por los días que se utilice la financiación | Comisiones e intereses al tirón (al anticipar) por los días que se utilice la financiación |
| Consecuencias | Se incrementa la deuda financiera a corto plazo en balance En CIRBE se refleja tanto el límite autorizado como el dispuesto | Se incrementa la otra deuda financiera a corto plazo en balance. No se refleja en CIRBE. |
| Ventajas | Solventa tensión de tesorería. Si tienen línea abierta es inmediato. El coste financiero no es elevado | Rapidez (en 48-72 horas tendrían dinero en cuenta) Sólo analizan al deudor, no al cedente No piden avalistas para abrir línea |
| Desventajas | Si no hay línea abierta no son rápidos Analizan tanto a cedente como a deudor Suelen pedir avalista/s para abrir línea Les cuesta autorizar excedidos sobre límites autorizados Si tienes posiciones vencidas en otros productos en dicha entidad, pueden utilizar los anticipos (sin su permiso) para cancelar dichas posiciones vencidas | El proceso para cerrar la primera línea de anticipos puede ser tedioso y algo lento (máximo 2 semanas) aunque si es un anticipo puntual el plazo son las 48-72 horas indicadas antes El coste financiero es superior al bancario |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

| Descuento de pagarés | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (fintech/financieras) |
|------------------------|---|---|
| Para qué | Tensiones de tesorería provocadas por el plazo de cobro de clientes | Si tus límites bancarios para descuento de pagarés están llenos y/o han alcanzado el techo de riesgos con bancos y siguen teniendo tensiones de tesorería |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | Sólo pymes/empresas |
| Qué es exactamente | El banco anticipa el cobro de tus ventas documentadas en el pagaré, pero previamente notifica al deudor que deben pagarle directamente a ellos (banco) y se encargan también de la gestión del cobro del pagaré Al vencimiento del pagaré, si el deudor no paga, el banco cargará en tu cuenta el importe del pagaré descontado más los gastos de devolución | Mismo procedimiento que el bancario pero en este caso sólo pueden descontar pagarés a la orden pues son los únicos que se pueden ceder |
| Coste | Comisiones e intereses al tirón (al anticipar) por los días que se utilice la financiación | Comisiones e intereses al tirón (al anticipar) por los días que se utilice la financiación |
| Consecuencias | Se incrementa la deuda financiera a corto plazo en balance En CIRBE se refleja tanto el límite autorizado como el dispuesto | Se incrementa la otra deuda financiera a corto plazo en balance. No se refleja en CIRBE |
| Ventajas | Descuentan tanto pagarés a la orden como no a la orden Solventa tensión de tesorería. Si tienen línea abierta es inmediato. El coste financiero no es elevado | Rapidez (en 48-72 horas tendrían dinero en cuenta) Sólo analizan al deudor, no al cedente No piden avalistas para abrir línea |
| Desventajas | Si no hay línea abierta no son rápidos. Analizan tanto a cedente como a deudor. Suelen pedir avalista/s para abrir línea. Les cuesta autorizar excedidos sobre límites autorizados Si tienes posiciones vencidas en otros productos en dicha entidad, pueden utilizar los anticipos (sin su permiso) para cancelar dichas posiciones vencidas | No descuenta pagarés no a la orden pues no se pueden endosar. El proceso para cerrar la primera línea de anticipos puede ser tedioso y algo lento (máximo 2 semanas) aunque si es un anticipo puntual el plazo son las 48-72 horas indicadas antes El coste financiero es superior al bancario |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

| Factoring | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (fintech/financieras) |
|------------------------|---|--|
| Para qué | Financias las ventas a empresas grandes. Eliminas riesgo de impago. No suele computar dentro de endeudamiento. | Cuando no puedes disponer de tus límites bancarios. |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | Pymes/empresas y autónomos |
| Qué es exactamente | Vendes derechos de cobro de tu cliente al banco (factor), el cual puede anticipar el cobro de tus facturas. Es una cesión del crédito a cobrar de tu/s cliente/s. El factor realiza todas las gestiones relacionadas con el cobro de las facturas. A cambio te concede un límite para anticipar contra dicho/s cliente/s. El factoring puede ser sin recurso (si hay impagado el factor asume el impago) o con recurso (asumes el riesgo de impago de tu cliente) | Mismo procedimiento que el bancario pero en este caso el factor es una financiera/Fintech. |
| Coste | Comisiones por gestión cobro e intereses se cobran al tirón | Comisiones por gestión cobro e intereses se cobran al tirón |
| Consecuencias | El importe vendido pasa de la partida Clientes a Caja Si eres cedente (sin recurso) no se refleja el límite en CIRBE Si eres deudor se refleja en CIRBE como riesgo indirecto | El importe vendido pasa de la partida Clientes a Caja No se refleja en CIRBE. |
| Ventajas | Liquidez inmediata. Externalizas gestión de cobro de facturas e incluso analizan a tus clientes por ti. Muy interesante siempre pero más con clientes internacionales. Evitas el riesgo de impago de tus clientes (sin recurso) | No te estudian como cedente y son menos escrupulosos que los bancos con los deudores. |
| Desventajas | Muy escrupulosos con clientes que aceptan incorporar al factoring. También estudian al cedente. Hay que notificar a clientes que deben de pagar al banco, quienes a veces no aceptan factorización. Coste financiero más alto que el simple anticipo | Coste financiero superior al bancario. |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

| Anticipo contratos | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (fintech/financieras) |
|------------------------|---|--|
| Para qué | Para poder desarrollar contrato firmado con cliente o para comprar/hacer acopio de materias primas/mercancías | Tiene uno o varios contratos con buenos pagadores y sus bancos no quieren financiarle o prefiere que no compute en CIRBE para tener aún posibilidad de acceder a nueva financiación bancaria |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | Pymes/empresas y autónomos |
| Qué es exactamente | Anticipar vía préstamo o póliza de crédito el cobro de su contrato de forma total o parcial aportando como garantía la pignoración de dicho contrato Su cliente debe ser buen pagador, el importe solicitado adecuado en función del importe del contrato, y el plazo solicitado ser como máximo igual al del contrato | Mismo procedimiento que el bancario pero sólo se conceden préstamos a corto/medio plazo con esta garantía |
| Coste | Comisiones e intereses serán los habituales de préstamo o póliza de crédito que el contrato garantice | Se cobran intereses y comisiones habituales en los préstamos |
| Consecuencias | Se reflejará, tanto en deuda financiera como en CIRBE, la financiación que se haya concedido con la garantía del contrato | Se incrementa la otra deuda financiera a corto/largo plazo en balance No se refleja en CIRBE |
| Ventajas | Formalización sencilla El coste financiero debería de ser muy bajo en base a la garantía aportada Suele evitar que se solicite aval personal de propietarios | Consigue financiación sin reflejarlo en CIRBE No piden más garantía que la pignoración del contrato Más flexibles que los bancos en importe y plazo |
| Desventajas | Si el cliente no es buen pagador no hay financiación Aún siendo buen pagador, se suele dar un % bajo sobre el importe del contrato | Pueden retener parte del cobro de sus clientes para ir pagando el préstamo El coste financiero es superior al bancario |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

Otras formas de financiar tus necesidades de capital circulante

| Pago proveedores | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) CONFIRMING | Alternativo (fintech/financieras) CONFIRMING & REVERSE FACTORING |
|------------------------|--|---|
| Para qué | Se acumulan pagos a proveedores en determinadas fechas o necesitas alargar el plazo de pago negociado | Pocas fintech/financieras lo ofrecen. Se centran más en ofrecer financiación a proveedores (reverse factoring) |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | Pymes/empresas |
| Qué es exactamente | El banco gestiona por ti los pagos a tus proveedores, a quienes notifica que será él quien les pague. También les ofrece a los proveedores la posibilidad de anticipar el cobro cambio de intereses y comisiones al tirón. Puedes negociar con el banco que pague él en el plazo negociado con proveedor pero que tú pagas tras otro plazo determinado. | Si ofrecen confirming director, misma operativa que la bancaria Si se centran en reverse factoring debe emitir pagaré a nombre de la fintech/financiera indicando el plazo de pago pactado con esta entidad, quien adelantará dicho pago a los proveedores |
| Coste | Si el banco sólo gestiona el pago, el coste será muy reducido vía comisiones por gestión y por transferencia Si utilizas el confirming como financiación, pagarás intereses y comisiones por los días que hayas financiado el pago | Pagarás intereses y comisiones por los días que hayas financiado el pago a los proveedores Al adelantarle el pago, puedes tratar de repercutirle el coste a ellos por pronto pago |
| Consecuencias | Si financias el pago, se reflejará tanto en deuda financiera a corto plazo como en CIRBE | No se refleja en CIRBE Sí se refleja en deuda financiera a corto plazo en balance |
| Ventajas | Tus proveedores están cómodos pues tienen la garantía del banco para asegurar su cobro. Posibilidad de financiación alargando plazo de pago. Ahorras costes administrativos y simplificas gestión pagos | Suele mejorar tu relación con tus proveedores No consume límites bancarios Mejora tu equilibrio pagos-cobros |
| Desventajas | Si financias, se limita tu capacidad de endeudamiento adicional al aparecer como deuda en balance y CIRBE El banco te analiza para concederte la financiación | Si conceden límite confirming, son bastante exigentes con el cliente. No están cómodos en esta modalidad Son más caros que la financiación bancaria |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

| Préstamo corto plazo | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (fintech/financieras) |
|------------------------|--|--|
| Para qué | Necesitas comprar material o contratar empleados para desarrollar un contrato/pedido | Necesitas comprar material o contratar empleados para desarrollar un contrato/pedido |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | Pymes/empresas |
| Qué es exactamente | Son préstamos cuyo plazo puede ir desde los 3 a los 18 meses, incluso pueden llegar a 36 meses con garantía ICO La devolución del capital es muy variada pues puede ser desde mensual hasta a vencimiento (bullet) | Producto típico de plataformas de crowdlending (fintech) El plazo máximo habitual es de 12 meses El pago de los intereses y el capital se ajustan a la generación de fondos del cliente |
| Coste | Se cobran comisiones e intereses | Se cobran comisiones e intereses |
| Consecuencias | Se refleja en CIRBE y en balance en deuda financiera a corto y largo plazo (la parte de la deuda a devolver en más de 12 meses) | Se refleja en balance en deuda financiera a corto y largo plazo (la parte de la deuda a devolver en más de 12 meses) |
| Ventajas | Muy útil para desarrollar contrato/pedido que demanda inversión inicial para poder realizarlo Puedes ajustar devolución de principal e intereses a los plazos de cobro de tus clientes (contrato/pedido) Con líneas ICO puedes alargar el plazo hasta los 36 meses | El estudio y la decisión de conceder o no el crédito son más rápidas que en los bancos Aunque el capital vendrá de muchos inversores particulares o institucionales, la plataforma se encarga de gestionar todo el proceso No aparece en CIRBE |
| Desventajas | Suele ser más cara que la financiación a medio/largo plazo A veces es complicado que un banco te financie a más de un año una necesidad de liquidez como es esta | Las pymes/empresas tienen que tener una antigüedad superior a 2 años. Es complicado conseguir más de 12 meses Los importes que se conceden no son muy elevados (máximo habitual €150.000) Más cara que la financiación bancaria |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

Financiar operaciones internacionales: Aunque hay alguna plataforma que ofrece financiar operaciones de comercio exterior, son tantas las limitaciones que plantea y tan reducido el capital del que dispone para realizarla que podemos considerar que sólo el mercado bancario ofrece este tipo de financiación.

| Sólo bancos | Crédito multdivisa | Financiación exportaciones |
|------------------------|---|--|
| Para qué | Liquidez para pagos en monedas distintas al euro. | Anticipar cobro de tus clientes internacionales. |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos. | Pymes/empresas y autónomos. |
| Qué es exactamente | Es una cuenta de crédito cuyo límite puede ser dispuesto en las divisas en las que precises. Por cada divisa se abrirá una subcuenta relacionada con la cuenta de crédito y tendrá su liquidación independiente compensando sus movimientos en esa divisa. | Similar a una línea de anticipo de facturas nacionales pero con un plazo por anticipo que suele ser superior (hasta 180 días). Es posible anticipar en la misma moneda en la que se realiza el cobro para evitar riesgo de cambio divisa. Puedes incluso obtener financiación antes de recibir la primera factura de tu cliente (prefinanciación). |
| Coste | Comisiones de apertura y por saldo no dispuesto. Intereses por saldo dispuesto según plazo disposición. | Comisión apertura e intereses según días de anticipo cobro. |
| Consecuencias | Se refleja en CIRBE y en balance incrementa la deuda financiera a corto plazo. | Se refleja en CIRBE y en balance incrementa la deuda financiera a corto plazo. |
| Ventajas | Producto que ofrece gran flexibilidad para realizar pagos en la divisa que precises en cada momento. | Liquidez para financiar tus ventas internacionales. Si ya tienes experiencia en cobro con el cliente internacional es una operativa muy ágil y rápida. |
| Desventajas | Tienes que asumir el riesgo de la divisa que utilices. | El banco estudia a fondo la operativa y la documentación aportada para mostrar la relación comercial y es posible que exija garantías adicionales. Si no financia en la misma moneda que cobrarás, riesgo de cambio de divisa. El problema que puede ocasionarse en caso de impago suele ser más complicado de resolver. |

4. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE

| Sólo bancos | Financiaciones Importaciones |
|------------------------|--|
| Para qué | Financiar tus compras internacionales |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos. |
| Qué es exactamente | <p>Similar a un límite de confirming pero con un plazo por anticipo que suele ser superior (hasta 180 días).</p> <p>Es posible obtener financiación en la misma moneda en la que se realiza el pago para evitar riesgo de cambio divisa.</p> <p>Puede también instrumentarse vía línea de créditos documentarios, por medio de la cual das mandato al banco para que pague al exportador una cantidad acordada siempre y cuando se cumplan las condiciones pactadas en dichos créditos documentarios. Se puede anticipar el pago al exportador en base a dicho documento que es a su vez garantía de cobro para el exportador y garantía de entrega de la mercancía para el proveedor.</p> |
| Coste | Comisión apertura e intereses según días de financiación pago. |
| Consecuencias | Se refleja en CIRBE y en balance incrementa la deuda financiera a corto plazo. |
| Ventajas | <p>Gracias a esta financiación puedes solicitar descuento por pronto pago a tu proveedor mejorando el margen de tus compras.</p> <p>Creas confianza y buena experiencia en pago con tu proveedor lo cual vendrá muy bien para la futura relación comercial.</p> |
| Desventajas | Si no financias en la misma moneda tienes riesgo de cambio. |

5. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS INVERSIONES

Las inversiones buscan desarrollar un proyecto relevante (por ejemplo, construir o remodelar instalaciones o llevar a cabo una promoción inmobiliaria), dar impulso o reconducir un negocio a medio/largo plazo.

En base a ello, se requieren importes más relevantes que cuando hablamos de necesidades de circulante, y, por lo tanto, exigen mayor plazo de devolución y mayor implicación del empresario/empresa aportando garantías reales y personales que minoren el mayor riesgo que supone para los financiadores participar en este tipo de inversiones.

Para conocer el importe que necesitamos es tan sencillo como revisar los presupuestos de los activos a adquirir. Teniendo en cuenta dichos importes, cada financiador exige o no que parte de la inversión sea aportada por la propia empresa o empresario con recursos propios.



5. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS INVERSIONES

| Préstamo personal | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (fintech/financieras) |
|------------------------|---|--|
| Para qué | Ampliación/expansión del negocio vía adquisición/construcción instalaciones y/o maquinaria, licencias, etc... o contratación comerciales. | Ampliación/expansión del negocio y no quieres depender 100% de la financiación bancaria o a través de los bancos no obtienes la financiación que necesitas para la inversión. |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos | Pymes/empresas con más de 2 años de antigüedad |
| Qué es exactamente | Préstamo a largo plazo con amortizaciones mensuales (lo habitual, trimestrales, semestrales o anuales, según acuerdo con banco. Se puede negociar plazo de carencia de capital inicial de 1-2 años según lo que necesite el negocio para adquirir la suficiente generación de ingresos para pagar el préstamo. El plazo va normalmente desde los 3 a los 10 años. | Préstamo vía plataforma de crowdlending que presentan y cierran la operación con múltiples inversores que fondean la misma. Las amortizaciones, tras como mucho 3-6 meses de carencia, serán en cuotas mensuales. El plazo máximo que se concede es de 6 años. |
| Coste | Comisiones e intereses | Comisiones e intereses |
| Consecuencias | Se refleja en CIRBE e incrementa la deuda financiera a largo y a corto plazo según amortización del capital. | No se refleja en CIRBE. Se incrementa la deuda financiera a largo y a corto plazo según cuando amortización capital |
| Ventajas | Permite desarrollar tu proyecto de ampliación/expansión del negocio sin descapitalizarte. Cierta flexibilidad en el plazo y el pago del préstamo. Los tipos de interés suelen ser más bajos que en la financiación para circulante. | Proceso de estudio y concesión más rápido que el bancario. No hay vinculación adicional con otros productos (por ejemplo, seguros). Reduces tu dependencia bancaria. |
| Desventajas | Se suelen exigir garantías personales de propietarios en empresas. En muchas ocasiones tienes que empezar a pagar el préstamo antes de generar fondos gracias a la inversión financiada. | No hay muchas opciones en el mercado. No está disponible para autónomos. Los importes no suelen ser relevantes por lo que no interesan a empresas medianas/grandes. Condiciones financieras más altas que en bancos. |

5. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS INVERSIONES

| Préstamo garantía hipotecaria | Bancario (primero acudir a bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (fintech/financieras) |
|-------------------------------|---|---|
| Para qué | Adquisición/Construcción de las instalaciones productivas (naves industriales y/o locales) o proyectos inmobiliarios | Tienes tu capacidad de endeudamiento bancario por deudas previas o por sector (promoción inmobiliaria) |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos. | Pymes/empresas y autónomos. |
| Qué es exactamente | Préstamo a largo plazo hasta 10-12 años. La garantía es el activo/proyecto inmobiliario a adquirir/construir o ya en propiedad de la empresa/empresario. Las disposiciones suelen ser un % sobre valor actual del activo o sobre el coste inicial de adquisición y el resto según certificaciones de obra. La amortización suele ser cuota constante mensual (método francés) aunque a veces se da 1-2 años de carencia. El importe de la financiación se limita a un máximo del 50-60% entre el menor de LTC (porcentaje sobre total inversión) y LTV (porcentaje sobre valor de tasación) del activo. | Centrados en desarrollos inmobiliarios residenciales, turísticos/hoteleros. Plazo 2-3 años en espera de cancelar vía banco o venta de promoción inmobiliaria o activo en rentabilidad. Disposiciones suelen ser un % sobre valor actual del activo/coste inicial de adquisición y el resto según certificaciones de obra. Las amortizaciones de capital suelen ser a vencimiento aunque los intereses sí suelen tener liquidaciones periódicas. El importe se limita a c.50-60% del valor de tasación del activo inmobiliaria que se aporta como garantía de inicio y luego se limita hasta c.70% del total coste proyecto. |
| Coste | Comisiones e intereses. | Comisiones e intereses. |
| Consecuencias | Se refleja en CIRBE. Se incrementa la deuda financiera en el balance de la empresa. Debe inscribirse en el Registro de la Propiedad. | No se refleja en CIRBE. Se incrementa la deuda financiera en el balance de la empresa. Debe inscribirse en el Registro de la Propiedad. |
| Ventajas | Permite hacer inversiones/proyectos de importes relevantes. Condiciones financieras más bajas que en préstamos normales. El plazo es amplio. Sin avalistas. | Permite desarrollar proyectos inmobiliarios para los que no cuentas con el apoyo de la financiación bancaria. Rápido estudio y formalización. Flexibilidad en todo. |
| Desventajas | Los activos inmobiliarios deben de estar libre de cargas para poder aportarlos como garantía. Hay gastos relevantes asociados a la formalización de los préstamos hipotecarios: impuestos, notaría, gestoría, registros, etc... | Coste financiero es muy elevado tanto a nivel de intereses (>10%) como a nivel de comisiones (>3%). Cláusulas de los contratos suelen ser más agresivas que las bancarias si hay que ejecutar la garantía. |

5. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS INVERSIONES

| Préstamo con otras garantías reales | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (financieras) |
|-------------------------------------|--|--|
| Para qué | Para cuando las inversiones a realizar son de importe reducido. | Cuando tienes limitada tu capacidad de endeudamiento bancario |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas y autónomos. | Pymes/empresas. |
| Qué es exactamente | Préstamo a medio/largo plazo que toma como garantía la prenda sobre un bien o derecho estratégico para el negocio. El importe es un porcentaje del valor del bien o derecho a pignorar. Dependiendo de estos y de la finalidad del préstamo será mayor o menor. Las amortizaciones pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. En caso de impago, el banco puede ejecutar la pignoración y conseguir la propiedad del bien o derecho pignorado. | Misma idiosincrasia que los préstamos bancarios |
| Coste | Comisiones e intereses. | Comisiones e intereses. |
| Consecuencias | Se refleja en CIRBE. Se incrementa la deuda financiera a largo y corto plazo (según amortización del capital pendiente) en el balance de la empresa. | No se refleja en CIRBE. Se incrementa la deuda financiera a largo y corto plazo (según amortización del capital pendiente) en el balance de la empresa. |
| Ventajas | No se pierde la propiedad del bien o derecho. Las amortizaciones pueden ser semestrales o anuales en muchos casos adaptándose a las necesidades de la empresa/negocio. En muchos casos, si eres empresa, evita que los propietarios tengan que avalar. | No se refleja en CIRBE. Suelen conceder un importe superior (mayor porcentaje sobre valor del bien o derecho) y son aún más flexibles en la amortización del principal (muchas veces a vencimiento). |
| Desventajas | No se puede vender el bien o derecho pignorado durante la vida del préstamo. Si eres autónomo respondes con todos tus bienes y derechos. | El coste financiero es muy superior al bancario. Se aseguran en los contratos que, en caso de ejecución de las garantías, el proceso sea lo más rápido posible. |

5. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS INVERSIONES

| Leasing | Bancario (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (financieras) |
|------------------------|--|--|
| Para qué | Para adquisición de un bien necesario para tu negocio. | Cuando tienes restringida la financiación bancaria. |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresa y autónomos. | Pymes/empresas. |
| Qué es exactamente | Similar a un préstamo pero la propiedad del bien es del banco, quien te lo alquila por un determinado plazo. Si el bien a adquirir es mobiliario (maquinaria, equipos informáticos, etc...) el plazo habitual es 5 años, máximo 7 años. Si el bien a adquirir es inmobiliario, puede llegarse hasta a los 15 años, aunque lo habitual serán 10-12 años. Plazo de amortización se ajusta a la vida útil del bien a adquirir. El pago de las cuotas (alquiler) suele ser mensual o trimestral. Las cuotas, al ser alquiler, incluyen IVA. Al terminar de pagar el leasing, el bien pasa a ser de tu propiedad a cambio de pagar valor residual del mismo (equivale a una cuota del leasing). Puedes renunciar a adquirir el bien al vencimiento. | Realmente, en la financiación alternativa no se puede conceder este producto pues el mismo demanda de ficha bancaria para poderle formalizar. Lo que hacen estas financieras es estudiar y conceder el leasing y transferirlo a un banco, con el que tienen acuerdo previo firmado, en el momento de la firma. Hacen paquetes de operaciones que traspasan cada cierto tiempo al banco con el que tienen el acuerdo firmado, y, por lo tanto, este banco es quien finalmente asume el riesgo y tiene en propiedad el bien. |
| Coste | Comisiones e intereses. | Comisiones e intereses. |
| Consecuencias | Se refleja en CIRBE. En función del tipo de bien que se refleja el valor del derecho en el activo no corriente. Se incrementa la deuda financiera en el balance de la empresa. | Al ser finalmente bancario, mismas consecuencias. |
| Ventajas | Puedes financiar el 100% del bien, no te descapitalizas. Ventajoso fiscalmente al computar como gasto las cuotas. | Mismas ventajas que el bancario (realmente es bancario) y además ligera menor exigencia en la concesión. |
| Desventajas | El coste financiero es superior al del préstamo. No tienes la propiedad del bien hasta el final de la operación. No ofrece servicios adicionales (como el renting). Su cancelación antes de vencimiento suele ser muy costosa. | Coste financiero algo superior al bancario pues hay que sumar comisiones iniciales superiores. Al final suelen traspasar la propiedad del bien a un banco por lo que se transforma en riesgo bancario y se refleja en CIRBE. |

5. CÓMO FINANCIAR NUESTRAS INVERSIONES

| Renting | Bancario vía sociedades relacionadas (primero acudir a los bancos con los que ya trabajas) | Alternativo (financieras) |
|------------------------|--|--|
| Para qué | Para adquisición de bienes mobiliarios. | Si no quieres acudir a la banca para no incrementar "posición". |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/Empresas y autónomos. | Pymes/Empresas. |
| Qué es exactamente | Similar a un préstamo pero la propiedad del bien es del banco, quien te lo alquila por un plazo ofreciéndote también servicios adicionales como mantenimiento/repación durante la operación. Si el bien a adquirir es mobiliario el plazo habitual es 5 años, máximo 7 años. Si es inmobiliario, puede llegarse hasta a 15 años, lo habitual 10-12 años. El plazo de amortización se ajusta a la vida útil del bien. El pago de las cuotas (alquiler) suele ser mensual/trimestral. Las cuotas incluyen IVA. Al terminar de pagar renting, tienes opción de compra, pero esta opción es elevada y no suele interesar | Similar al bancario pero suele ofrecerse desde empresas proveedoras de esos bienes a adquirir que tienen acuerdos con las financieras que ofrecen este producto. |
| Coste | Cuota fija mensual (alquiler). | Cuota fija mensual (alquiler). |
| Consecuencias | No aparece en CIRBE ni en balance. Se contabiliza como coste en la cuenta de resultados. | No aparece en CIRBE ni en balance. Se contabiliza como coste en la cuenta de resultados. |
| Ventajas | Puedes financiar la compra de casi cualquier bien mobiliario. No te descapitalizas para adquirir un bien. No incrementa tu endeudamiento financiero en balance. Te ofrece servicios adicionales (mantenimiento). | Mismas ventajas que bancario y además no incrementa posición de riesgo en tu banco, y son menos exigentes en el estudio del riesgo crediticio de la operación. |
| Desventajas | No tienes la propiedad del bien. Los bancos lo computan posición de riesgo. Cancelarlo antes de vencimiento es muy costoso. Si utilizas los servicios adicionales se penaliza. | El coste financiero es superior al bancario. Suelen colocar al final las operaciones en los bancos, por lo que pierdes parte de las ventajas de hacerlo con alternativa. |

6. SOLUCIONES DE FINANCIACIÓN CONTRA ACTIVOS

RENT BACK

Lo ofrecen tanto financieras (denominadas integradoras de renting) como algunos (pocos) bancos (más especializados los bancos extranjeros)

| | Alternativa / Bancos |
|--|--|
| Cuándo puedes acudir a esta fuente de financiación | Por ejemplo, cuando vas a lanzar un nuevo producto/servicio y necesitas liquidez para llevarlo a cabo, cuando quieres reestructurar tus deudas pasando parte de las mismas de corto a largo plazo, etc... |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas que hayan adquirido con recursos propios activos estratégicos durante los últimos meses Se consideran activos estratégicos la maquinaria industrial, los equipos informáticos y audiovisuales, etc... Estos activos deben de ser considerados líquidos (de fácil venta en mercado secundario) |
| Qué es exactamente | La entidades que ofrecen este producto adquieren la propiedad del bien aportándote liquidez. Tú puedes seguir utilizando dichos activos a cambio de un alquiler pactado. Tras finalizar el contrato de renting (plazo habitual 5 años – se ajusta a la vida útil de los activos) los activos vuelven a ser de tu propiedad |
| Coste | El alquiler mensual de los activos (incorpora, sin desglose, capital e intereses). |
| Consecuencias | Sólo se refleja como coste en tu cuenta de resultados |
| Ventajas | Consigues liquidez y mejoras tu estructura financiera. No se refleja en CIRBE ni en balance |
| Desventajas | El coste del alquiler es más alto que la financiación bancaria tradicional. Pierdes la propiedad de los activos durante el plazo de la operación. |

6. SOLUCIONES DE FINANCIACIÓN CONTRA ACTIVOS

LEASE BACK MOBILIARIO E INMOBILIARIO: este producto sólo lo ofrecen los bancos.

| | Bancos |
|--|--|
| Cuándo puedes acudir a esta fuente de financiación | Por ejemplo, cuando quieres reestructurar tus deudas pasando parte de las mismas de corto a largo plazo, etc... |
| Quién puede utilizarlo | Pymes/empresas que hayan adquirido con recursos propios activos estratégicos mobiliarios durante los últimos meses o tengan activos estratégicos inmobiliarios bien ubicados y valorados Se consideran activos estratégicos las instalaciones (inmobiliario), la maquinaria industrial, los equipos informáticos y audiovisuales, etc...(mobiliario) Estos activos deben de ser considerados líquidos (de fácil venta en mercado secundario) |
| Qué es exactamente | Los bancos que ofrecen este producto adquieren la propiedad del bien aportándote liquidez. Tú puedes seguir utilizando dichos activos a cambio de un alquiler pactado. Tras finalizar el contrato de leasing (plazo habitual 5 años – se ajusta a la vida útil de los activos) los activos vuelven a ser de tu propiedad si así lo has pactado |
| Coste | Comisiones e intereses. Incluye, al ser también un alquiler, el IVA. |
| Consecuencias | Se refleja en balance al contabilizarse en el activo no corriente el derecho de compra sobre el bien, y en el pasivo en la deuda financiera a largo y a corto plazo. Se refleja en CIRBE. |
| Ventajas | Consigues liquidez y mejoras tu estructura financiera. Coste financiero similar al de los préstamos. |
| Desventajas | Se incrementa tu endeudamiento financiero en balance y CIRBE. Pierdes la propiedad de los activos durante el plazo de la operación. |

6. SOLUCIONES DE FINANCIACIÓN CONTRA ACTIVOS

CAPITAL PRIVADO

| | Financiación alternativa (inversores privados) |
|--|--|
| Cuándo puedes acudir a esta fuente de financiación | Si eres un empresa o empresario, necesitas realizar un pago urgente (impuestos pendientes, deuda vencida con bancos, pagos a proveedores, levantar un concurso, etc...). |
| Quién puede utilizarlo | <p>Empresario/empresa tienes activos a tu nombre o a nombre de alguna de tus empresas de cierto valor y libres de cargas (o con cargas a bajo LTV). Es preferible que los prestatarios sean empresas. De hecho la mayoría de los prestamistas no conceden préstamos a particulares, o sólo se los conceden en situaciones muy excepcionales.</p> <p>El activo a hipotecar no debe ser la vivienda habitual por varias razones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No se debe mezclar el patrimonio personal/familiar con las necesidades empresariales. O dicho de otra manera, la marcha de tu negocio no debe afectar a tu vida familiar • Los prestamistas no suelen aceptarla como garantía por los riesgos reputacionales que pueden ocasionarse en caso de ejecución <p>Los prestamistas tampoco aceptan que el activo a hipotecar sean las instalaciones productivas de la empresa, pues en caso de impago no podrán ejecutar la garantía al ser activo estratégico de la empresa para la continuidad del negocio. Prefieren segundas viviendas de los propietarios del negocio o activos no estratégicos de las empresas (almacenes, locales, etc...).</p> |
| Qué es exactamente | Préstamo con garantía hipotecaria a 1-3 años. Salida vía préstamo bancario o venta del activo que se pone en garantía. |
| Coste | Comisiones intereses. |
| Consecuencias | No se refleja en CIRBE. Incrementa, si eres empresa, tu deuda financiera. |
| Ventajas | Flexibilidad, rapidez y poca exigencia crediticia (hasta con ASNEF, RAI, etc.. estudian). |
| Desventajas | Muy elevado coste financiero. Pones en juego tu patrimonio. |

7. MAPA DE LA FINANCIACIÓN BANCARIA DE LA PROVINCIA DE CÁDIZ

Estas son las entidades financieras con presencia (oficinas – haz click en cada logo para obtener detalle) en la provincia de Cádiz:



Hay convenio firmado con Confederación de Empresarios de la Provincia de Cádiz. Haz clic sobre Cs para ver convenio.

8. MAPA DE LA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

Estas son algunas de las entidades de financiación alternativa que operan en España:

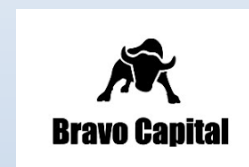
FINTECH



FINTECH



FINANCIERAS



9. PRINCIPALES LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA



Líneas de financiación que el Instituto de Crédito Oficial (ICO) pone a disposición de autónomos y pymes/empresas a través de las entidades financieras (bancos) que suscriben el acuerdo de cada una de las líneas ICO destinadas a cubrir las necesidades de liquidez, inversión e internacional.

Para ver características, requisitos y condiciones haz clic sobre cada línea:

- Líneas de Avals ICO Covid-19: 140.000 millones de euros para garantizar la financiación de autónomos, pymes y empresas
 - [Líneas de Avals ICO Covid-19 Liquidez](#)
 - [Líneas de Avals ICO Covid-19 Inversión y Actividad](#)
 - [Líneas de Avals ICO Covid-19 Arrendamiento](#)
- Líneas ICO Nacional: Para financiar tus actividades empresariales y proyectos de inversión relacionados con la actividad en España.
 - [Línea ICO Empresas y Emprendedores](#)
 - [Línea ICO Crédito Comercial](#)
 - [Línea ICO Garantía SGR/SAECA](#)
 - [Línea ICO Red.es Acelera](#)
- Líneas ICO Internacional: Para internacionalizar tu empresa o financiar tu actividad exportadora.
 - [Línea ICO Internacional](#)
 - [Línea ICO Exportadores](#)
 - [Línea ICO Canal Internacional](#)

9. PRINCIPALES LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA



Líneas de financiación que el Banco Europeo de Inversiones (BEI) pone a disposición de autónomos y pymes/empresas con menos de 3.000 empleados y domiciliadas en la UE directamente (para operaciones por encima de los €25m) o a través de las [entidades financieras](#) que suscriben el acuerdo de cada una de las líneas BEI destinadas a cubrir las necesidades de liquidez e inversión.

El banco de la UE se financia en los mercados de capital y concede préstamos en condiciones favorables para proyectos que contribuyan a los objetivos de la UE.

El BEI ofrece dos líneas principales de financiación.

Para ver características, requisitos y condiciones haz clic sobre cada línea:

- [Préstamos para el sector privado](#)
- [Préstamos intermedios para pymes, empresas de mediana capitalización y otras prioridades](#)

El plazo de las operaciones va desde los 2 hasta los 12 años (con posibilidad de carencia) pudiendo formalizarse la operación a través de préstamo, leasing o póliza de crédito.

Se puede financiar hasta el 100% del proyecto con un máximo de €12,5m por proyecto.

El BEI recomienda que las amortizaciones de los préstamos se ajusten a la vida técnica y económica del proyecto.

El plazo de ejecución del proyecto de inversión no puede ser superior a 36 meses.

9. PRINCIPALES LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA



Préstamos del Fondo Europeo Internacional para empresas que cumpla los requisitos de la UE en la definición de pymes (Activos < €43m Facturación < €50m y menos de 250 trabajadores) o Empresas de Mediana Capitalización con plantilla inferior a 500 trabajadores que no sean pymes.

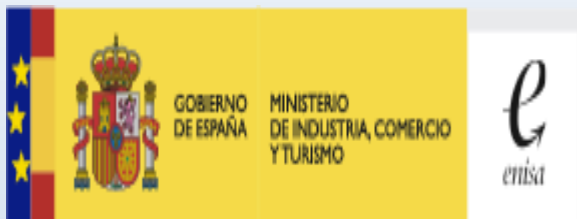
Los préstamos se conceden a través de [entidades financieras suscritas](#) como intermediarias del FEI en España. El destino de la financiación debe ser inversión en activos fijos tangibles o intangibles o en capital circulante.

Las características básicas de los préstamos FEI son las siguientes:

- Importe mínimo: €100.000.
- Importe máximo: €3m.
- Plazo máximo: 7 años.
- Plazo mínimo: 2 años.
- El desembolso de la totalidad del préstamo se realizará a la firma del mismo.
- Si hay amortizaciones periódicas.
- No se admiten operaciones renovables.

Si queréis consultar todas las formas de obtener financiación hacer clic en [financiación UE](#).

9. PRINCIPALES LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA



ENISA ofrece [préstamos participativos](#) para proyectos innovadores, sostenibles y viables de pymes domiciliadas en España.
Siempre co-financiando con entidades financieras y/o inversores.

Las líneas de financiación que ofrece ENISA son las siguientes:

- Jóvenes emprendedores
- Emprendedores
- Crecimiento
- Agroimpulso
- Emprendedores digitales

El importe mínimo de los préstamos es de €25.000 y pueden llegar hasta €1,5m.

El plazo máximo de estos préstamos es de 9 años, pudiéndose conseguir carencia de hasta 7 años.

Para conocer requisitos y características de cada línea haz clic [aquí](#).

9. PRINCIPALES LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA



Actualmente el CDTI gestiona, con fondos propios y fondos procedentes de instituciones europeas (Fondos Estructurales y de Inversión y del Banco Europeo de Inversiones), los siguientes programas de ayuda para empresas españolas que desarrollen proyectos nacionales e internacionales de I (investigación) + D (desarrollo) + i (innovación) – clic sobre cada uno para ver condiciones y características:

- Ayuda parcialmente reembolsable: préstamo a largo plazo a tipo de interés fijo por debajo de mercado con una parte que no debe devolverse. Tipos:
 - Para investigación y desarrollo: [Línea CDTI Cien](#), [Línea proyectos I+D](#), [Proyectos Transferencia Cervera](#).
 - Para innovación: [Línea Innovación](#), [Línea Expansión](#), [Proyectos FEMP](#).
- Subvención: ayuda a fondo perdido.
 - Para investigación y desarrollo: [Programa Tecnológico Aeronáutico](#), [Programa Tecnológico de Automoción Sostenible](#), [Subvenciones Covid-19](#), [Misiones Ciencia e Innovación](#), [FEDER Innterconecta](#), [Innoglobal](#), [Ayudas Cervera para Centros Tecnológicos](#), [CDTI-Eurostars](#), [CDTI-Era-Net](#).
 - Para innovación: [Subvenciones Covid-19](#).
 - Para empresas nuevas: [Ayudas Neotec](#).
- Capital Riesgo: capitalización de la empresa para fomentar su crecimiento.
 - Para empresas nuevas: [Innvierte](#).
 - Para pymes y midcaps: [Innvierte](#).

Organiza:



Colabora:

