
GUÍA PARA LA FINANCIACIÓN DE PYMES

Comisión de Financiación

Febrero, 2025





Elaborado por Abay Analistas

Equipo de trabajo:

María Isabel Martínez Martín
Rosa Santero Sánchez (Universidad Rey Juan Carlos)
Pablo Soria Lavara

Este informe ha sido elaborado por Abay Analistas. Los hallazgos, análisis y conclusiones presentados se basan en la información disponible (obtenida de fuentes primarias o de otras investigaciones citadas en el informe, consideradas precisas y fiables) y en las metodologías aplicadas durante el proceso de investigación. Ni Abay Analistas ni las personas e instituciones colaboradoras serán responsables de la interpretación que se haga de la información contenida en el presente documento, así como tampoco de ninguna pérdida consecuencia de la toma de decisiones de ningún tipo, sobre la base de la información contenida en el presente informe. Igualmente, el reconocimiento y/o agradecimiento a cualquier organización no implica su respaldo al texto final.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN INSTITUCIONAL	4
1. INTRODUCCIÓN.....	6
1.1. La pyme frente a la financiación en España	6
1.2. Contenido de esta guía.....	7
1.3. Cómo utilizar esta guía.....	8
2. BRÚJULA PARA LA BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN.....	9
2.1. ¿Qué es la brújula para la búsqueda de financiación?	9
2.2. ¿Cómo se utiliza la brújula para la búsqueda de financiación?	10
2.3. Brújula para la búsqueda de financiación.....	11
3. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN	15
3.1. Fondos propios	16
3.2. Financiación ajena a corto	17
3.3. Financiación ajena a largo	24
3.4. Garantías y avales.....	34
4. ENTIDADES EMISORAS DE FINANCIACIÓN.....	35
4.1. Entidades privadas	36
4.2. Entidades públicas.....	40
4.3. Cámaras de Comercio	45
5. SUBVENCIONES E INCENTIVOS FISCALES	46
ANEXO 1. CONCEPTOS BÁSICOS	49
ANEXO 2. ¿CÓMO SE HA ELABORADO ESTA GUÍA?	52

INTRODUCCIÓN INSTITUCIONAL

Las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel esencial en el tejido productivo español, siendo responsables de la mayor parte de la generación de empleo y actividad económica de nuestro país. No obstante, debido a factores como el impacto de la pandemia, el aumento de la inflación y el endurecimiento de las políticas monetarias, los retos financieros que enfrentan estas empresas se han intensificado en los últimos años. Según los informes elaborados por SGR-Cesgar, más de la mitad de las pymes españolas reportan necesidades de financiación. A esto se suman desafíos adicionales, como el incremento del coste del crédito, la falta de garantías y las complejidades administrativas, que dificultan el acceso de las pymes a los recursos financieros necesarios para abordar proyectos estratégicos, procesos de transformación e iniciativas de crecimiento e internacionalización.

La Cámara de Comercio de España, en colaboración con la red de cámaras territoriales, trabaja para apoyar a las pymes en áreas estratégicas como la internacionalización, la digitalización, la sostenibilidad y la formación. Concretamente, la Cámara de España lleva a cabo programas destinados a mejorar la competitividad de las pymes a través de iniciativas como el Plan Cameral de Competitividad y el Plan Cameral de Internacionalización, desarrollados con cofinanciación de fondos europeos. Estos programas incluyen asesoramiento personalizado, garantizando que cada pyme pueda identificar y progresar en sus áreas de mejora. Asimismo, el acceso a programas de financiación europeos financiados con fondos Next Generation EU como Kit Digital, Kit Consulting ha permitido a miles de empresas españolas avanzar en su proceso de transformación digital y, en muchos casos, fortalecer su presencia en mercados exteriores con el apoyo de mentores experimentados a través del programa Mentoring Internacional.

En el ámbito financiero, y a través de la Comisión de Financiación, la Cámara de España se ha significado también como un actor clave en el apoyo empresarial, fomentando la reflexión estratégica y propositiva sobre cuestiones financieras y trabajando activamente para generar conocimiento, fomentar el diálogo público-privado y evaluar modelos de colaboración que impulsen la competitividad de las empresas a través de la disposición de financiación adecuada. A lo largo de sus trabajos, la Comisión ha identificado una problemática recurrente que actúa como barrera para el acceso efectivo a la financiación: el limitado conocimiento y competencias en materia financiera entre muchas pymes y emprendedores. Este análisis es compartido con instituciones como el Banco de España, que en su informe sobre las competencias financieras en las pequeñas empresas alerta que las pymes españolas presentan unos conocimientos financieros bajos y su porcentaje de uso de los instrumentos de capital y de otras formas de financiación es marginal.

A pesar de la diversidad de instrumentos y recursos disponibles, la falta de familiaridad con conceptos financieros clave, la escasa capacidad para elaborar planes sólidos de negocio y la carencia de estrategias definidas adecuadamente para atraer inversores, dificulta el aprovechamiento de las oportunidades financieras, lo que pone de manifiesto la importancia de ofrecer herramientas claras y prácticas que les permitan navegar el mercado financiero con confianza y eficacia. Y, debe recordarse, la disposición de financiación es fundamental para que los proyectos empresariales sobrevivan, crezcan y se expandan, como soporte tanto a las necesidades cotidianas de la actividad productiva como de las inversiones de cara al medio y largo plazo.

La Guía para la Financiación de Pymes es, por tanto, una respuesta concreta y práctica a las necesidades actuales del tejido empresarial español. Su objetivo principal es proporcionar a las pymes una visión clara y accesible de las opciones de financiación disponibles en el

mercado, así como las claves para aprovecharlas de manera eficiente. A través de un lenguaje sencillo y un enfoque práctico, la guía recoge instrumentos financieros tradicionales y alternativos, recursos públicos como subvenciones y fondos europeos, y ejemplos de buenas prácticas que pueden inspirar a las empresas en sus decisiones estratégicas y operativas.

Con la elaboración de esta guía, la Cámara de España reitera su compromiso con el crecimiento y la sostenibilidad de las pymes, conscientes de que su éxito es fundamental para el desarrollo económico y social del país. Invitamos a todas las pymes a utilizar esta guía como un instrumento principal de consulta y apoyo. Estamos convencidos de que, con el esfuerzo conjunto de empresas, instituciones y el apoyo de iniciativas como esta, lograremos construir un entorno más competitivo, innovador y sostenible para las pymes españolas.



Jose Luis Bonet

Presidente de la Cámara de España

1. INTRODUCCIÓN

La financiación es el mecanismo a través del cual una empresa consigue los recursos económicos necesarios para llevar a cabo su actividad, crecer o emprender nuevos proyectos. A lo largo del tiempo, las empresas han recurrido a la financiación para expandirse, mejorar sus operaciones o superar momentos complicados, convirtiéndose en una herramienta esencial para garantizar su viabilidad económica a largo plazo.

Para las **pequeñas y medianas empresas (pymes)**, la financiación juega un papel importante. Las pymes, a menudo, dependen de la financiación externa para iniciar su actividad, comprar equipos, invertir en tecnología o incluso cubrir los gastos diarios, como el pago de salarios, proveedores o alquileres. Sin acceso a los recursos financieros necesarios, muchas pymes se verían limitadas en su capacidad para expandirse, innovar o incluso operar. A pesar de su importancia, **muchas pymes**, especialmente las más jóvenes o recién creadas, **no tienen un conocimiento suficiente sobre las opciones de financiación que existen.**

Es aquí donde esta guía busca ser de ayuda. Su propósito es orientar de forma práctica y sencilla a las pymes que buscan financiación, respondiendo a preguntas fundamentales como ¿qué opciones de financiación están disponibles para las pymes en España?, ¿quién puede proporcionar esta financiación?, ¿qué instrumentos de financiación se ajustan mejor a las diferentes circunstancias y necesidades que puedan tener las pymes? En resumen, **esta guía pretende ser una herramienta accesible para que las pequeñas y medianas empresas puedan tomar decisiones informadas, y aprovechar las oportunidades de financiación disponibles en el mercado.**

1.1. La pyme frente a la financiación en España

Más de la mitad de las pymes españolas tienen necesidades de financiación, independientemente de que la hayan buscado o no¹. Antes de la pandemia, entre los años 2016 y 2019, el porcentaje de pymes con necesidades de financiación en España era de entre el 30,0% y el 40,0%. Sin embargo, desde 2020, el porcentaje no ha bajado del 50,0%. **En el año 2023, en concreto, el 54,2% de las pymes han tenido necesidades de financiación.**

Al igual que no todas las pymes tienen necesidades de financiación, las necesidades de financiación no son iguales para todo tipo de pyme. Por ejemplo, en 2023, únicamente el 38,0% de las pymes de servicios a las empresas tuvo necesidades de financiación, frente al 68,3% de las pymes hosteleras o el 61,0% de las pymes industriales. También hay diferencias en base al tamaño (su número de personas empleadas), pues los autónomos y las pymes de menor tamaño tienen menos necesidades de financiación que las pymes más grandes. Asimismo, las pymes con actividad exportadora y las pymes innovadoras cuentan con mayores necesidades de financiación que el resto.

Entre las empresas que expresaron necesidades de financiación, una gran mayoría de ellas la necesitaba para financiar el circulante. Otros destinos frecuentes son las inversiones en bienes inmuebles y las inversiones en bienes de equipo. También destaca el creciente porcentaje de empresas que requiere financiación para realizar inversiones en digitalización o temas relacionados con la sostenibilidad (eficiencia energética, autoconsumo energético, economía circular, etc.).

Durante los últimos años las pymes han resuelto sus necesidades principalmente con financiación ajena, pero, en los últimos años, seguramente por el aumento de los tipos de interés, se observa un mayor uso de los fondos propios y, aunque sigue siendo mayoritaria, un menor recurso a la financiación ajena. En 2023, el 62,0% de las pymes con necesidades

¹ CESGAR. La financiación de la pyme en España. XIII Informe. Resultados anuales.

de financiación utilizó financiación ajena bancaria y el 22,8% financiación ajena no bancaria; y un 49,1% que utilizó sus propios recursos para financiarse. Entre los recursos ajenos no bancarios destaca el crédito comercial y el creciente uso de subvenciones.

Aunque el porcentaje de pymes con necesidades de financiación es elevado, no todas consiguen acceder a ella. De hecho, el porcentaje de pymes que percibe obstáculos en su acceso a la financiación ha crecido en los últimos años, hasta situarse en el **73,6%** en el año **2023**. En 2021, este porcentaje fue del 36,1% (37,5 puntos de diferencia en dos años). Entre los obstáculos más identificados por las pymes se encuentran, en este orden, el coste de la financiación (intereses y otros costes), la falta de garantías personales y avales, la falta de entendimiento sobre el modelo de negocio de las pymes por parte de las entidades financieras y la falta de financiación disponible en el mercado. Aunque, no son tan importantes como los obstáculos anteriores, también ganan peso de forma continua las trabas administrativas en el acceso a la financiación de las pymes.

El escenario reciente, dibujado en los párrafos previos, está caracterizado por las elevadas necesidades de financiación y las crecientes dificultades para acceder a ella. Por ello, es importante que las pymes conozcan en profundidad cómo funciona el mercado financiero español y las opciones que ofrece. Así, esta guía se postula como un medio para que las pymes españolas puedan dar un paso más en el desarrollo de conocimiento sobre la financiación empresarial y las alternativas que existen.

1.2. Contenido de esta guía

La guía para la financiación de pymes se dirige a todas las empresas que quieran profundizar en temas de financiación, independientemente de cuál sea su punto de partida; especialmente, a empresas que desconocen las posibilidades de financiación (opciones que tienen a su alcance); a empresas que no saben cómo empezar el proceso de búsqueda de financiación (cómo dar el primer paso); y a empresas que suelen optar por soluciones más tradicionales (diferentes alternativas disponibles y sus beneficios).

La guía se organiza en seis secciones. Esta primera sección, de carácter introductorio, ofrece una visión general del mercado de financiación en España, una presentación de contenidos y algunas instrucciones para utilizar esta guía. La segunda sección contiene la brújula para la financiación de la pyme, una herramienta interactiva que permite a las empresas identificar el instrumento financiero que mejor se adapta a sus características y necesidades específicas. Las siguientes secciones (3 y 4) están dedicadas a profundizar en los **principales instrumentos financieros** disponibles y las **entidades emisoras de financiación** que los ofertan, detallando las opciones que las pymes tienen a su alcance. La quinta sección recoge las **subvenciones e incentivos fiscales**, una opción de apoyo financiero que muchas veces pasa desapercibida, pero que puede ser una gran ayuda para mejorar la situación económica de las pymes. Finalmente, la guía cuenta con dos anexos: El primero incluye un **glosario de conceptos clave**, donde se explican algunos términos básicos relacionados con el funcionamiento de la financiación empresarial. El segundo, por su parte, relata el trabajo metodológico que hay detrás de esta guía. Esto es, el conjunto de técnicas y análisis llevados a cabo para establecer el contenido de la guía y su formato, y definir el público al que se dirige.

En resumen, **esta guía ha sido creada pensando en las pymes que no cuentan con un conocimiento financiero avanzado y necesitan un recurso claro, práctico y comprensible para navegar por el mundo de la financiación empresarial en España.**

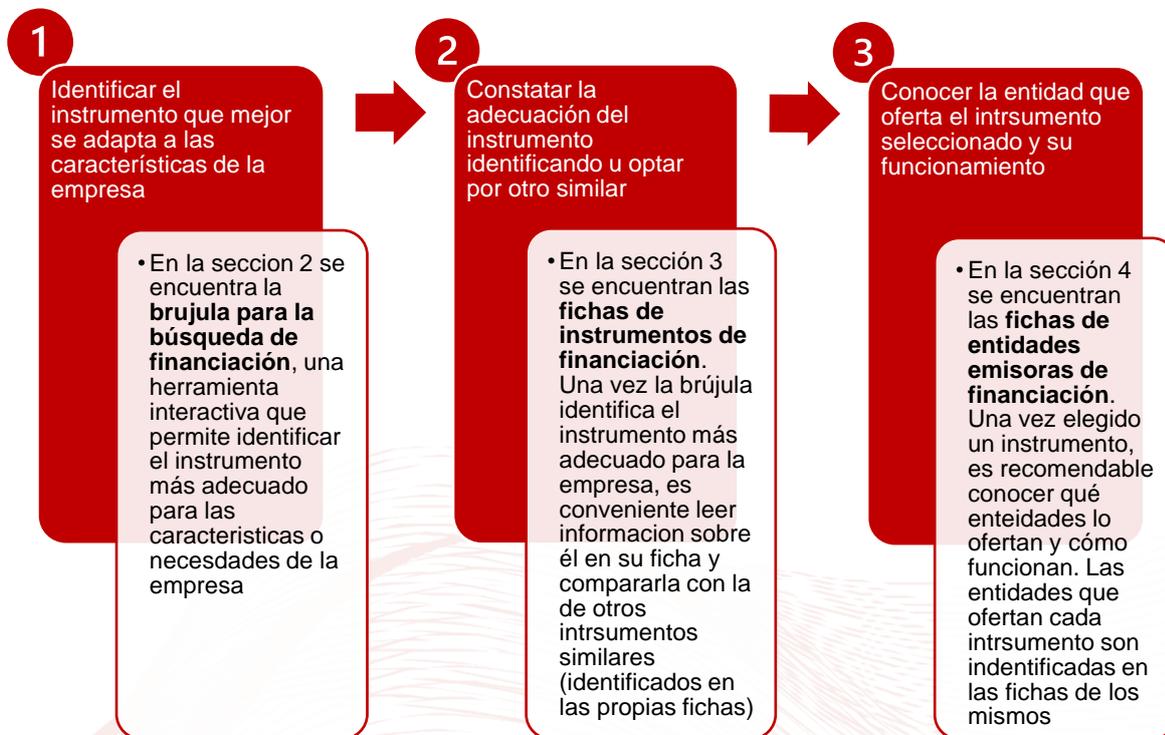
1.3. Cómo utilizar esta guía

Esta guía cuenta con un **formato navegable**. Dispone de enlaces directos a lo largo del documento que facilitan su uso. Estos enlaces se ubican en las palabras de color verde. Sus principales funciones son: conectar apartados relacionados entre sí que pertenecen a diferentes secciones; dotar al documento de mayor dinamismo; y establecer vínculos entre el documento y sitios webs externos al mismo. Los enlaces se encuentran en:

- Conceptos financieros a lo largo del texto. Clicando sobre ellos el documento redirige al lector al glosario (Anexo 1) donde puede consultar su definición.
- Nombre de instrumentos o entidades emisoras de financiación. Al clicar sobre el nombre de un instrumento o una entidad emisora el documento redirige al lector a su ficha, con información específica sobre el mismo (secciones 3 y 4).
- Brújula para la búsqueda de financiación (sección 2). Se trata de una herramienta interactiva que ayuda a la pyme a identificar instrumentos de financiación adecuados para su situación. Por ello, y con el propósito de facilitar su uso, cuenta con enlaces directos entre las diferentes partes de la misma.
- Además, el documento cuenta con enlaces a sitios web externos. Estos se encuentran, principalmente, en las fichas de las entidades públicas que emiten financiación (sección 4), y en los portales para la búsqueda de subvenciones (sección 5).

Aunque es recomendable la lectura completa de la guía, su diseño permite utilizarla como una herramienta consultiva cada vez que una pyme se enfrenta al proceso de búsqueda de financiación. Para ello se deben seguir los siguientes pasos:

Instrucciones para utilizar la guía como herramienta consultiva a la hora de buscar financiación.

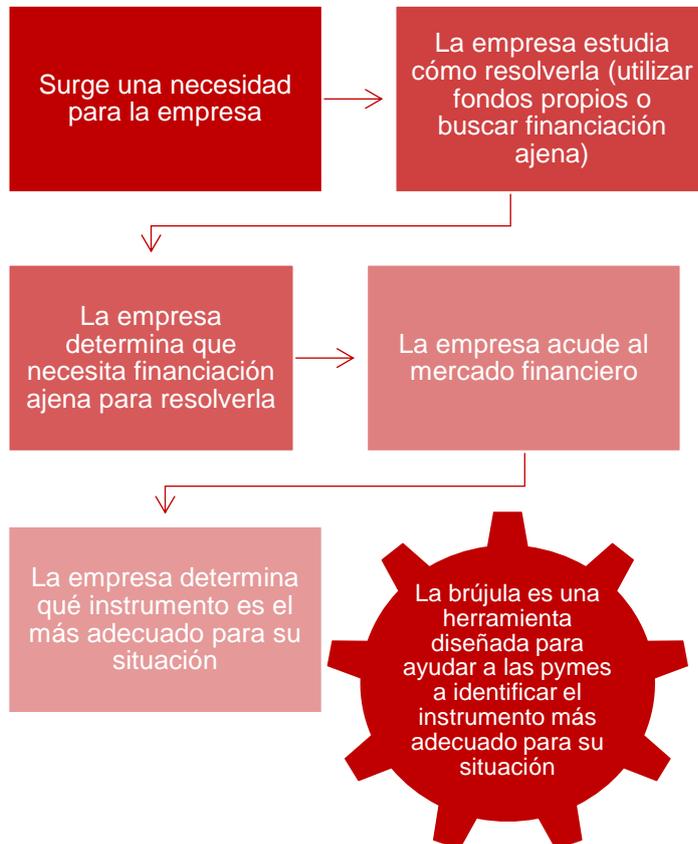


Fuente: Abay Analistas

2. BRÚJULA PARA LA BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN

2.1. ¿Qué es la brújula para la búsqueda de financiación?

Proceso de búsqueda de financiación de una empresa y rol de la brújula en él.



Fuente: Abay Analistas

más adecuado para las necesidades de financiación de la empresa. Y, a la primera, de forma indirecta, pues la brújula considera todas las opciones disponibles en el mercado.

Para alcanzar su cometido, **la brújula considera cuatro elementos:**

- Las características de los diferentes instrumentos financieros.
- Las posibilidades que ofrece un instrumento frente a otro, especialmente en aquellos que son muy similares.
- Las características de la empresa que busca financiación.
- El destino de la financiación.

² También, es posible que la empresa cuente con recursos necesarios para acometer cualquier inversión, pero prefiera optar por financiarse o quiera beneficiarse de algunas de las ventajas o servicios que ofrecen los instrumentos de financiación.

³ La brújula para la búsqueda de financiación considera instrumentos ofertados por entidades tanto públicas como privadas. Sin embargo, no considera las subvenciones. En esta guía se dedica un apartado específico para ellas.

2.2. ¿Cómo se utiliza la brújula para la búsqueda de financiación?

La brújula para la búsqueda de financiación es una herramienta que permite a una empresa conocer cuál es el instrumento más adecuado para satisfacer sus necesidades de financiación. **Su operativa consiste en una relación de preguntas de opción múltiple a contestar de acuerdo con la situación de la empresa.**

1. El primer paso consiste en contestar a la primera pregunta, relacionada con el destino de la financiación. Una vez elegida una respuesta, clique sobre ella, y el documento le redirigirá automáticamente a la siguiente (la que aparece en primer lugar en la pantalla).
2. A continuación, siga contestando preguntas bajo la misma operativa.
3. Llegados a un punto, el documento le redirigirá a una ficha de un instrumento de financiación, considerado el adecuado para su situación de acuerdo con la información aportada⁴.

Las preguntas se dividen en tres grupos en base a la temática con la que se relacionan: destino de la financiación, características de la empresa y características del instrumento.

Destino de la financiación	Hacen referencia al destino final de la financiación, es decir, al motivo de su búsqueda. Se contemplan seis destinos: el circulante , la inversión en equipo , la inversión en inmuebles , la mejora de la posición comercial , el desarrollo de productos o proyectos y el crecimiento empresarial.
Características de la empresa	Se trata de elementos relacionados con la propia empresa que busca la financiación (su posición comercial , su calidad de riesgo crediticio , la tenencia de facturas o efectos comerciales pendientes de cobro, el número de clientes o de proveedores, etc.)
Características del instrumento	Se trata de elementos (características, implicaciones, etc.) asociados a los propios instrumentos de financiación (plazo de tiempo, un servicio asociado, etc.)

Antes de comenzar cabe tener en cuenta:

- El hecho de que un instrumento de financiación se adecúe a las necesidades de financiación de una empresa no implica que su acceso esté garantizado.
- La brújula identifica qué instrumento es el más adecuado de acuerdo con las necesidades de la empresa, pero existen una serie de factores adicionales a considerar como la capacidad económica de la empresa para acceder a él, su disponibilidad en las entidades a la que la empresa tiene acceso, requisitos de acceso de la entidad emisora, etc.
- Es posible que más de un instrumento se adecúe a la situación de la empresa.
- Es posible combinar más de un instrumento de acuerdo con los intereses de la empresa.
- Existen instrumentos muy parecidos a considerar por la empresa⁵.
- La brújula no puede considerar todas las situaciones en las que se puede encontrar una empresa que busca financiación. Por ello, si ninguna de las alternativas planteadas en alguna de las preguntas se ajusta a la situación de la empresa, es recomendable dirigirse a la sección 3 y revisar todos los instrumentos de financiación.

⁴ De acuerdo con esta operativa, únicamente es posible utilizar esta herramienta en formato electrónico, pues es la única forma de hacer uso de los enlaces directos del cuestionario.

⁵ Las fichas de instrumentos presentadas posteriormente incluyen la comparativa con instrumentos similares. Por ello, es aconsejable acudir a la ficha del instrumento identificado por la brújula y, a partir de esta, comparar instrumentos alternativos similares.

2.3. Brújula para la búsqueda de financiación

Elija la opción que más se adecue a la situación de su empresa clicando sobre ella.

1

¿Cuál es el destino de su financiación?

Financiar el circulante

Obtener ventajas en operaciones comerciales

Impulsar el crecimiento empresarial

Desarrollar nuevos productos, ideas o proyectos

Realizar una inversión en un bien inmueble

Realizar una inversión en un bien de equipo

Refinanciar deuda

2

¿Tiene preferencia por mantener liquidez, o por obtener liquidez?

Mantener liquidez

Obtener liquidez

3

¿Tiene que realizar pagos a proveedores en el corto plazo y cuenta con una **posición comercial favorable** frente a ellos?

Sí

No

4

¿Su empresa cumple con alguna de las siguientes características?

Plazos de cobro (a clientes) largos en relación a los plazos de pago (a proveedores u otros gastos)

Ingresos estacionales

Ambas

No, ninguna

5

¿Dispone de **efectos comerciales** o de **facturas** pendientes de cobro?

Sí, de efectos comerciales pendientes de cobro

Sí, de facturas pendientes de cobro

Sí, de ambos

No, de ninguno

6

¿Tiene interés en contar con alguno de estos servicios asociados al instrumento de financiación (asumiendo un mayor coste)?

Servicio de gestión de facturas

Cobertura de riesgo de impago de un cliente

Ambos

No, ninguno

7

¿Tiene interés en asegurar una operación comercial internacional, o en obtener descuentos sobre el precio de compra?

Asegurar una operación comercial internacional

Obtener descuentos sobre el precio de compra

8

¿Su empresa se adecúa a alguna de las siguientes tipologías de empresa? Si se adecúa a más de una, explórelas o elija la que mejor la represente

Proyecto de emprendimiento y start-ups

Microempresa que no dispone de garantías

Empresa con antigüedad en crecimiento

No, a ninguna de las anteriores

9

Tratándose de un proyecto de emprendimiento, ¿está dispuesto/a a ceder parte de la propiedad de su empresa asumiendo las implicaciones que esto significa?

Sí

No

10

Tratándose de una empresa en crecimiento, ¿está dispuesto/a a ceder parte de la propiedad de su empresa asumiendo las implicaciones que esto significa?

Sí

No

11

¿Su proyecto se adecúa a alguna de las siguientes tipologías de proyecto?

Proyecto con fines sociales y/o medioambientales

Proyectos con apoyo potencial colectivos o comunidades concretas (juegos, tecnología innovadora, productos de diseño, innovaciones culinarias, de cuidado personal, audiovisuales, creativas, etc.)

Otro tipo de proyecto

12

¿Qué prefiere, adquirir el **bien inmueble** en propiedad o arrendarlo?

Adquirir el bien de equipo en propiedad

Acceder al bien inmueble mediante un contrato de arrendamiento (no en propiedad) a cambio de determinadas ventajas fiscales.

13

¿Qué prefiere, adquirir el **bien de equipo** en propiedad o arrendarlo?

Adquirir el bien de equipo en propiedad

Acceder al bien de equipo mediante un contrato de arrendamiento, que, aunque pueda suponer un mayor coste en última instancia, permite sustituir el bien cada cierto tiempo por otro más actualizado o que se ajuste mejor a las circunstancias de la empresa

14

¿Prefiere un contrato de arrendamiento de corta o larga duración?

De corta duración (inferior a 5 años)

De larga duración (superior a 5 años)

Indiferente

15

¿Está interesado/a en contar con una opción de compra del bien al final del contrato de arrendamiento?

Sí

No

3. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

Principales elementos del proceso de búsqueda de financiación de una empresa.



Fuente: Abay Analistas

Cuando una pyme afronta el proceso de búsqueda de financiación, debe acudir al mercado financiero y estudiar qué alternativa es la más adecuada. Para ello, debe conocer qué instrumentos de financiación existen, cómo funcionan y en qué se diferencian unos de otros. **En esta sección, se introducen los principales instrumentos disponibles en el mercado financiero español.** Cada instrumento es presentado en una ficha, en la que se recoge la información más relevante para conocer su operativa y valorar su adecuación respecto a las necesidades de financiación de la empresa.

En esta sección, los instrumentos se dividen en tres grupos: recursos propios, que no recogen ningún instrumento disponible en el mercado sino la posibilidad de la propia empresa de **autofinanciarse**; **financiación ajena a corto plazo** y **financiación ajena a largo plazo**.

Estructura de las fichas sobre instrumentos de financiación

Descripción: Incluye, siempre que se considere oportuno:

- Descripción básica sobre la operativa financiera del instrumento.
- Identificación de las alternativas que ofrece cada instrumento.
- Identificación de los principales factores que determinan el coste del instrumento⁶.

% Uso ⁽¹⁾

Porcentaje de pymes españolas que utilizan el instrumento.

Valoración ⁽¹⁾

Puntuación (en escala 1-10) que otorgan las pymes españolas que han utilizado este instrumento al mismo.

Elementos positivos y negativos: Factores a tener en cuenta a la hora de analizar la adecuación de un instrumento a las necesidades de financiación y características de la empresa (complejidad en su acceso, tramitación, complejidad en su uso, etc.).

¿Para qué? Principal destino de financiación al que se dirige el instrumento.

¿Para quién? Características principales de la empresa a la que se dirige el instrumento.

¿Quién lo oferta? Entidades emisoras de financiación que ofertan el instrumento.

Consideraciones: Factores a considerar a la hora de acceder a un instrumento de financiación para: minimizar su coste, evitar el sobreendeudamiento, ajustarlo a las necesidades de la empresa y evitar conflictos con la entidad que emite la financiación

⁽¹⁾ Fuente: CESGAR. La financiación de la pyme en España. XIII Informe. Resultados anuales.

Nota: En caso de no contar con información sobre el porcentaje de uso o la valoración del instrumento, se utilizará la abreviatura "n.d." (no disponible).

⁶ En este epígrafe no se presenta un desglose de los costes asociados al instrumento, sino una identificación de factores que influyen sobre ellos (características de la empresa, características del instrumento, situación del mercado financiero, etc.).

3.1. Fondos propios

Capital perteneciente a los/las socios/as o accionistas de una empresa. Se compone principalmente de:

% Uso ⁽¹⁾

49,1%

Valoración

n.d.

- El capital social: Aportaciones de socios/as o accionistas.
- Reservas: Beneficios no repartidos.

Así, una empresa puede hacer uso de sus propios fondos para acometer una inversión, financiar su actividad diaria, desarrollar un nuevo proyecto, etc. sin necesidad de recurrir a la **financiación ajena**.

Elementos positivos

- El coste es reducido puesto que no hay intereses ni comisiones que pagar.
- Permite tomar decisiones rápidas, sin depender de la aprobación de terceros.
- Reduce el riesgo de insolvencia al no incurrir en deudas.

Elementos negativos

- Un menor **apalancamiento financiero** puede limitar el crecimiento empresarial, pues únicamente se obtienen retornos sobre capital del que dispone la empresa.
- La reinversión de beneficios está directamente asociada con la reducción de los beneficios a repartir entre socios o accionistas.

¿Para qué? Circulante, inversiones en inmuebles, inversiones en equipo productivo, crecimiento empresarial, etc.

¿Para quién? Empresas y autónomos.

¿Quién lo oferta? Los recursos propios pertenecen a la propia empresa.

Consideraciones

- Dependiendo de las aportaciones de los/las socios/as, puede haber un límite en la cantidad de capital disponible. Por ello, disponer de fondos propios como única fuente de financiación para la empresa puede limitar el crecimiento empresarial.

3.2. Financiación ajena a corto

Póliza de crédito (o línea de crédito)

Prestación de una cuantía de fondos por parte de una entidad financiera cuya disposición se puede realizar total o parcialmente en el momento que la empresa contratante considere, a lo largo de la vigencia de la póliza (generalmente 1 año), en función de sus necesidades de liquidez.

% Uso ⁽¹⁾

18,6%

Valoración ⁽¹⁾

7,0

A la fecha de vencimiento, la empresa deberá tener la póliza totalmente cubierta (sin disposiciones realizadas), a no ser que se haya pactado previamente su renovación.

El coste de este instrumento está asociado, principalmente, a la cantidad de fondos dispuestos y a los plazos de tiempo hasta cubrir las disposiciones. También, a la cantidad disponible no dispuesta.

Elementos positivos

- La empresa puede disponer de la cuantía de fondos que necesite cuando necesite.
- Los costes varían en función de la cantidad dispuesta, ajustándose a las necesidades de financiación de la empresa.

Elementos negativos

- La entidad financiera puede no renovar la póliza si se hace un uso inadecuado de ella. Si esto ocurre y las disposiciones realizadas no han sido cubiertas, la empresa deberá financiar el importe pendiente mediante otro instrumento de financiación, normalmente un préstamo.

¿Para qué? Financiar el **circulante** en situaciones puntuales ante falta de liquidez.

¿Para quién? Empresas y autónomos con **ingresos fluctuantes o estacionales**.

¿Quién lo oferta? **Entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito.**

Consideraciones

- La planificación de las condiciones del crédito es clave para determinar su coste. Por ello, es conveniente ajustar adecuadamente el límite de fondos. Un límite por encima de las necesidades puede encarecer el coste y uno demasiado bajo puede llevar a la empresa a pagar una comisión por exceder el límite de la póliza.
- Las pólizas pueden renovarse automáticamente (con la previa autorización de la entidad financiera), pero sus condiciones pueden variar en función de la situación del mercado financiero, el uso que se haga de ellas, cambios en la percepción del riesgo para la entidad financiera, cambios en las necesidades financieras de la empresa, etc.
- El fácil acceso al crédito exige un control riguroso respecto al destino de las disposiciones de la póliza y el plazo de devolución de las mismas.

Crédito comercial

Acuerdo con una empresa proveedora para adquirir bienes o servicios con el compromiso de pagarlos en una fecha futura, generalmente dentro de un plazo que puede oscilar entre 30, 60, 90 días o más. Estas operaciones pueden estar sustentadas en **efectos comerciales** (letras de cambio, pagarés, etc.).

% Uso ⁽¹⁾

13,4%

Valoración ⁽¹⁾

7,1

El coste de este instrumento, de haberlo, está asociado a una comisión o incremento de precio de venta por parte de la empresa proveedora.

Elementos positivos

- En la mayoría de los casos no incluye intereses explícitos.

Elementos negativos

¿Para qué? Financiar el **circulante** manteniendo liquidez mediante la posposición de pagos en operaciones comerciales.

¿Para quién? Empresas y autónomos.

¿Quién lo oferta? Las propias empresas que participan en la operación comercial.

Descuento comercial

Anticipo del importe de los efectos comerciales recibidos de clientes como pago de una operación comercial.

% Uso

Valoración

n.d.

n.d.

Cabe diferenciar entre descuento simple, cuando la operación se realiza de forma puntual o línea de descuento, cuando la operación se formaliza en un contrato y el descuento se realiza con la mayoría de los efectos comerciales generados y de forma habitual.

El coste consiste en un interés asociado principalmente al importe a descontar, al plazo entre el descuento y el vencimiento y a la calidad crediticia del cliente.

Elementos positivos

- Se trata de una operación sencilla.
- Reduce el trabajo administrativo relacionado con la gestión de cobro.
- Es posible descontar el efecto comercial a fecha de su emisión o en cualquier momento entre esta fecha y la de vencimiento.

Elementos negativos

- No reduce el riesgo de impago. Si al vencimiento del efecto comercial el deudor no hace frente a su deuda, la entidad financiera reclamará el pago a la empresa (además de los gastos asociados a la devolución).

¿Para qué? Financiar el circulante en base a las necesidades de liquidez de la empresa.

¿Para quién? Empresas y autónomos con créditos comerciales no vencidos a clientes solventes.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito.

Consideraciones

- Una vez se realiza el descuento, la entidad financiera es la encargada de gestionar el cobro en la fecha de vencimiento.
- Instrumentos similares:
 - **Anticipo de facturas:** En vez de realizar un descuento sobre un efecto comercial, se realiza un anticipo de una factura pendiente de cobro.
 - **Factoring:** En vez de realizar un descuento sobre un efecto comercial, se realiza un anticipo de una factura pendiente de cobro. Además, aunque el coste es superior, incluye servicios como la gestión de facturas por parte de la entidad financiera y la posibilidad de reducir el riesgo de impago.
- Optar por un instrumento u otro dependerá la disposición de un efecto de comercial o una factura pendiente de cobro, la relación de la empresa y sus clientes, las necesidades financieras de la empresa, etc.

Anticipo de facturas

Adelanto por parte de una entidad financiera del importe de las **facturas** pendientes de cobro.

% Uso

Valoración

n.d.

n.d.

El anticipo puede ser total (100% de la factura) o parcial (menos del 100% de la factura) y se puede contratar de forma puntual o mediante una línea (un importe a anticipar por una o más facturas en un plazo de tiempo determinado).

El coste de este instrumento está asociado al importe de las facturas a adelantar y al plazo entre el anticipo y la fecha de vencimiento de la factura.

Elementos positivos

- No requiere la cesión de la gestión de cobro.
- Permite elegir qué facturas anticipar y cuándo, sin necesidad de ceder toda la cartera de cuentas a cobrar.
- No interfiere en la relación con el cliente, que no tiene por qué conocer que se ha anticipado la factura.

Elementos negativos

- No incluye cobertura de riesgo, por lo que en caso de impago la empresa que solicita el anticipo debe responsabilizarse de su reembolso.
- Las entidades que ofrecen este servicio pueden establecer la obligación de domiciliar los cobros de los deudores de las facturas anticipadas como herramienta de comprobación de la veracidad y garantía de cobro.
- El impago de una factura puede verse asociado a una comisión por impago a abonar por la empresa que solicita el anticipo.

¿Para qué? Financiar el **circulante** en base a las necesidades de liquidez de la empresa.

¿Para quién? Empresas y autónomos que trabajan con clientes solventes con plazos de cobro largos en relación con su **flujo de caja** (principalmente cuando los clientes son organismos públicos).

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito.

Consideraciones

- Es importante estudiar sobre qué facturas se va a solicitar el anticipo para minimizar el coste, evitar impagos, etc.
- Instrumentos similares:
 - **Factoring**: Es más costoso y complejo, pero reduce la carga de trabajo relacionada con la gestión del cobro de facturas, cedida a la entidad financiera, y reduce el riesgo de impago.
 - **Descuento comercial**: En vez de realizarse un anticipo de una **factura** se realiza un descuento sobre un **efecto comercial**.
- Optar por un instrumento u otro dependerá la disposición de un **efecto comercial** o una **factura** pendiente de cobro, la relación de la empresa y sus clientes, las necesidades financieras de la empresa, etc.

Factoring

Cesión de los derechos de cobro a una entidad financiera sobre las facturas emitidas a clientes. Se trata de un servicio a doble nivel pues, por una parte, se externaliza la gestión de cobro y, por otra, la empresa se financia mediante el adelanto del cobro de dichas facturas.

% Uso ⁽¹⁾

1,6%

Valoración ⁽¹⁾

9,0

Cabe diferenciar entre el factoring sin recurso, en el que la entidad financiera asume el riesgo de impago del deudor, y el factoring con recurso, en el que es la propia empresa que contrata el servicio la que responde ante la entidad financiera de la insolvencia de su cliente.

El coste de este instrumento está asociado a la solvencia de los clientes de la empresa, que debe ser evaluada por la entidad financiera.

Elementos positivos

- Mejora la planificación financiera, reduciendo los plazos de cobro y mejorando el **flujo de caja**.
- Reduce el riesgo de impago (en caso de que el factoring se realice sin recurso).
- Reduce el trabajo administrativo relacionado con la gestión de cobro de las facturas.
- No genera endeudamiento al no contabilizarse como deuda, mejorando las **ratios financieras** de la empresa.

Elementos negativos

- El proceso burocrático es complejo en relación con otros instrumentos de financiación.
- La empresa cede parte del control sobre la cartera de clientes y la gestión de cobro a la entidad financiera.
- La entidad financiera interfiere en la relación con los clientes.

¿Para qué? Financiar el circulante en base a las necesidades de liquidez de la empresa.

¿Para quién? Empresas y autónomos que trabajan con clientes solventes con plazos de cobro largos en relación con su **flujo de caja**.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito.

Consideraciones

- Instrumentos similares:
 - **Anticipo de facturas:** Es menos costoso, más sencillo y no interfiere en la relación con los clientes, pero no incluye cobertura de riesgo ni reduce la carga de trabajo asociada a la gestión del cobro de facturas.
 - **Descuento comercial:** El anticipo no se realiza sobre una factura pendiente de cobro sino sobre un efecto comercial.
- Optar por un instrumento u otro dependerá la disposición de un **efecto comercial** o una **factura** pendiente de cobro, la relación de la empresa y sus clientes, las necesidades financieras de la empresa, etc.

Confirming

Cesión de la gestión de las facturas a pagar a una entidad financiera, que puede anticipar su pago a los proveedores (si estos lo requieren) realizando su cobro a la empresa contratante a la fecha de vencimiento.

Así, el confirming no supone una forma de financiación para la empresa que lo contrata, sino para sus proveedores. Los beneficios para uno y otro son los siguientes:

% Uso ⁽¹⁾

6,3%

Valoración ⁽¹⁾

8,0

Así, el confirming no supone una forma de financiación para la empresa que lo contrata, sino para sus proveedores. Los beneficios para uno y otro son los siguientes:

- Empresa proveedora: asegura el cobro de sus facturas y cuenta con la posibilidad de anticiparlas.
- Empresa que contrata el servicio de confirming: Mejora su imagen hacia el cliente y obtiene ventajas en su posición comercial respecto al mismo. Así, es posible obtener descuentos comerciales superiores al coste del confirming.

Cabe diferenciar entre el confirming sin recurso, en el que la entidad financiera asume la insolvencia del pago de las facturas, y con recurso, en el que no la asume.

El coste de este instrumento está asociado al volumen de pagos a gestionar y al plazo de los mismos y la estimación del porcentaje de pagos que se adelantará a los proveedores.

Elementos positivos

- Mejora la relación con los proveedores, que pueden obtener anticipos de cobro, sin necesidad de contar con líneas de descuento en sus propias entidades.
- Reduce el trabajo administrativo relacionado con las gestiones de pago a proveedores.

Elementos negativos

- El grado de complejidad en la tramitación y en la operativa es superior al de otros instrumentos.

¿Para qué? Obtener ventajas comerciales mediante la **mejora de su posición comercial** (transmite seguridad, posibilita anticipar sus facturas a sus proveedores, etc.)

¿Para quién? Empresas y autónomos solventes.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito.

Consideraciones

- Un factor clave a la hora de valorar la contratación de este servicio es evaluar el coste asociado a la gestión administrativa y la planificación de tesorería respecto al coste del confirming.
- La contratación del confirming no asegura la obtención de descuentos en las operaciones comerciales por parte de los proveedores.
- El confirming facilita a la empresa que lo contrata obtener **créditos comerciales** con sus proveedores, que tendrán menos objeciones para aceptar pagos aplazados ya que, sin negociar con sus propias entidades financieras, podrán anticipar el importe de sus facturas con condiciones ventajosas y trámites sencillos.

Crédito documentario

Acuerdo con una empresa proveedora extranjera para asegurar el correcto funcionamiento de una operación comercial internacional. Así, la empresa proveedora deberá acreditar el cumplimiento de las condiciones pactadas ante una entidad financiera antes de recibir el pago, que previamente ha sido concertado entre la entidad financiera y la empresa (importadora).

% Uso

n.d.

Valoración

n.d.

Existen diferentes modalidades en base a la posibilidad de que se modifiquen las condiciones durante la operación; el momento en el que se realiza el pago de la operación; la posibilidad de dividir las disposiciones del crédito si los envíos de mercancías son graduales y la posibilidad de que el proveedor pueda transferir el crédito.

El coste de este instrumento está asociado a las características de la operación comercial.

Elementos positivos

- Reduce los riesgos e incertidumbres asociados al comercio internacional (falta de confianza, diferencias legislativas, problemas en la entrega, etc.).

Elementos negativos

- Las condiciones de estos contratos suelen ser poco flexibles y requieren de una gestión documental precisa y detallada.

¿Para qué? Asegurar operaciones comerciales internacionales.

¿Para quién? Empresas y autónomos que importan.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito.

Consideraciones

- Aunque los créditos documentarios suelen ser emitidos por la empresa importadora, existe la opción de lo que haga la exportadora con el objetivo de asegurar la recepción del pago.

3.3. Financiación ajena a largo

Préstamos

Importe prestado por una entidad a cambio de su devolución en cuotas previamente pactadas y un interés determinado

% Uso ⁽¹⁾

20,9%

Valoración ⁽¹⁾

7,0

El coste de este instrumento está asociado a sus propias características: importe prestado, plazo de amortización, importe de las cuotas, periodicidad en el pago de las cuotas, tipo de interés aplicable, comisiones asociadas y disponibilidad de **garantías**.

Elementos positivos

- Pone a disposición la totalidad de los fondos prestados desde el inicio de la operación.
- Los trámites administrativos asociados a su acceso son más simples que en otros instrumentos de financiación.

Elementos negativos

- Es necesario determinar el importe prestado exacto desde el inicio de la operación.
- La finalidad del préstamo debe ser detallada a la hora de acceder a él.
- Suele ser necesario disponer de **garantías**.

¿Para qué? Realizar **inversiones en inmuebles** y **en equipo productivo**.

¿Para quién? Empresas y autónomos.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito y entidades públicas.

Consideraciones

- En la mayoría de casos las entidades financieras ofrecen condiciones competitivas, pero la oportunidad de captar a la empresa como cliente puede jugar un papel importante en la negociación.
- Es conveniente revisar todas las condiciones del contrato (comisión de cancelación, garantías aportadas, etc.)
- Existe la posibilidad de establecer un periodo de carencia (solo se pagan intereses).
- Una alternativa, dirigida a microempresas que no cuentan con **garantías**, es el **microcrédito**.
- Una alternativa, dirigida a empresas con un elevado potencial de crecimiento y que no disponen de garantías son los **préstamos participativos**.
- Existen otros instrumentos dirigidos a las **inversiones en inmuebles** y **equipos productivos** como el **leasing** o el **renting**, contratos de arrendamiento, que, aunque son más costosos, permiten actualizar los bienes evitando así su obsolescencia.

Sin embargo, mientras el préstamo posibilita adquirir un bien en propiedad de inmediato, el **leasing** y el **renting** permiten su uso durante la duración del contrato de arrendamiento y la posterior adquisición en propiedad (opcional).

Microcrédito

Importe prestado por una entidad a cambio de su devolución en cuotas previamente pactadas y un interés determinado. Los importes suelen ser inferiores a los de otros instrumentos similares.

% Uso

n.d.

Valoración

n.d.

El acceso a este instrumento se limita a empresas que cumplen con las características previstas por las entidades financieras emisoras (acceso limitado a la financiación, falta de **garantías**, historial crediticio limitado, etc.)

El coste de este instrumento está asociado a sus propias características: importe prestado, plazo de amortización, importe de las cuotas, periodicidad en el pago de las cuotas, tipo de interés aplicable y comisiones asociadas.

Elementos positivos

- El acceso es sencillo, pues es un instrumento destinado a empresas que no pueden acceder a otros instrumentos financieros.
- Los trámites administrativos asociados a su acceso son más simples que en otros instrumentos de financiación.

Elementos negativos

- Es necesario determinar el importe prestado exacto desde el inicio de la operación.
- La finalidad del préstamo debe ser detallada a la hora de acceder a él

¿Para qué? Potenciar el crecimiento empresarial.

¿Para quién? Microempresas que no disponen de **garantías**.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito y entidades públicas.

Consideraciones

- Las entidades financieras suelen detallar las características de las empresas que pueden acceder al microcrédito (emprendimiento, proyectos sociales, etc.).
- La facilidad en el acceso exige analizar con detalle las condiciones del microcrédito, la capacidad de pago de la empresa, las características del proyecto a financiar, etc. para evitar problemas de sobreendeudamiento.

Leasing

Contrato de arrendamiento mediante el cual una entidad (arrendador) cede el uso de un bien, (generalmente de larga duración) a cambio de pagos periódicos durante un plazo acordado.

% Uso ⁽¹⁾

8,7%

Valoración ⁽¹⁾

8,0

Durante el contrato, la entidad arrendadora es la propietaria del bien mientras que la empresa cuenta con la cesión de uso. Al final del contrato, la empresa tiene la opción de adquirir el bien pagando un **valor residual** previamente establecido. Es una forma de financiación que permite el uso del bien sin necesidad de adquirirlo de inmediato.

Cabe diferenciar entre leasing financiero y el leasing operativo. En el primero, la entidad financiera es la propietaria del bien, mientras que en el segundo el propietario es el fabricante.

El coste de este instrumento está asociado al bien objeto del contrato y a las características financieras de la empresa.

Elementos positivos

- El acceso es sencillo en relación con otros instrumentos de financiación.
- Permite renovar equipos regularmente evitando la obsolescencia. Algunos contratos incluso cuentan con “cláusulas de corrección al progreso”, que posibilitan actualizar el equipo durante el contrato.
- Puede ofrecer importantes ventajas fiscales (sobre la amortización del bien, sobre el IVA...) que no ofrecen los préstamos.

Elementos negativos

- El bien es propiedad del arrendador, lo que limita su control por parte de la empresa. Por ejemplo, en el caso de leasing inmobiliario puede haber limitaciones para efectuar reformas, para participar en comunidades de propietarios, etc.

¿Para qué? Realizar **inversiones en inmuebles** y en **equipo productivo** (sin adquisición) a largo plazo.

¿Para quién? Empresas y autónomos.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito y empresas especializadas.

Consideraciones

- Es importante estudiar las diferencias entre el contrato del leasing y la adquisición directa del bien mediante un **préstamo** o sin financiación.
- Las condiciones de leasing deben ser estudiadas con detenimiento pues no suelen ser fáciles de modificar y existen penalizaciones por finalizar el contrato antes de tiempo.
- El valor residual es uno de los puntos clave del contrato de leasing.
- Instrumento similar:
 - **Renting**: Se trata de un contrato de arrendamiento dirigido a inversiones en equipo productivo con menor duración que no suele contemplar la posibilidad de adquisición a su vencimiento. Además, el coste se asocia principalmente a las características del bien y no a las características financieras de la empresa.

Renting

Contrato de arrendamiento mediante el cual una entidad (arrendador) cede el uso de un bien a cambio de pagos periódicos durante un plazo acordado sin la intención de que la empresa lo adquiera a su vencimiento. El arrendador,

generalmente una empresa especializada o una entidad financiera, sigue siendo el propietario del bien y se encarga de todos los costes asociados, como el mantenimiento, reparaciones, seguros, y otros servicios relacionados. Al finalizar el contrato, el arrendatario devuelve el bien al arrendador o puede optar por renovar el contrato con un nuevo bien.

El coste de este instrumento está asociado a las características del bien objeto del contrato y los servicios relacionados (mantenimiento, seguros, etc.).

% Uso

n.d.

Valoración

n.d.

Elementos positivos

- El acceso es sencillo en relación con otros instrumentos de financiación.
- Permite renovar equipos regularmente evitando la obsolescencia.
- Reduce el trabajo administrativo ya que incluye diferentes servicios asociados al bien (reparaciones, mantenimiento, seguros, etc.).
- Puede ofrecer ventajas fiscales, pues las cuotas pueden ser deducibles de la base imponible del Impuesto de Sociedades (empresas) o del IRPF (personas físicas).
- No genera endeudamiento, mejorando las ratios financieras de la empresa.

Elementos negativos

- Existen posibles limitaciones en el uso del bien.
- Existen posibles requisitos de mantenimiento del bien.
- El bien es propiedad del arrendador, lo que limita su control por parte de la empresa.
- Generalmente, no existe opción de compra al final del contrato. Aunque cada vez son más los contratos que incluyen opción de compra, especialmente para automóviles.

¿Para qué? Realizar **inversiones en equipo productivo** (sin adquisición) generalmente a corto plazo.

¿Para quién? Empresas y autónomos.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito y empresas especializadas.

Consideraciones

- Es importante estudiar las diferencias entre el contrato del renting y la adquisición directa del bien mediante un **préstamo** o sin financiación.
- Instrumento similar:
 - **Leasing**: Se trata de un contrato de arrendamiento dirigido a las inversiones en inmuebles y equipo productivo con mayor duración que el renting y que contempla la posibilidad de adquirir el bien en propiedad al vencimiento del contrato. El coste está asociado, además de a las características del bien, a las características financieras de la empresa.

Bonos

Importe prestado por un inversor a una empresa a cambio de un compromiso de devolución, a la fecha de vencimiento, del principal más los intereses a pagar con la periodicidad acordada (normalmente semestrales o anuales).

% Uso

n.d.

Valoración

n.d.

El coste de este instrumento está asociado a la **calidad de riesgo crediticio** de la empresa y las propias características del bono (plazo, tipo de interés, posibilidad de convertirse en acciones, opción de amortización anticipada, etc.).

Elementos positivos

- Emitir bonos no supone una pérdida de control ni en la propiedad ni en la gestión de la empresa.
- No suele ser necesario especificar el destino de los fondos obtenidos.

Elementos negativos

- Algunos bonos (garantizados) requieren ser respaldados por activos a modo de garantía.
- La emisión de bonos puede estar asociada al cumplimiento de ciertos compromisos financieros.

¿Para qué? Potenciar expansiones empresariales concretas en el medio y largo plazo.

¿Para quién? Empresas estables con cierto tamaño.

¿Quién lo oferta? Los bonos son emitidos por la propia empresa que busca financiación y comprados por inversores privados, **fondos de capital riesgo** u otras instituciones financieras.

Consideraciones

- Las empresas pueden trabajar con una entidad intermediaria, que les asista en la venta y promoción de los bonos a potenciales inversores.
- Existen bonos con opciones de amortización anticipada, que permiten reembolsar los fondos obtenidos antes del vencimiento. Esto suele implicar un coste adicional o una penalización para la empresa.
- Algunos bonos cuentan con la opción de ser convertibles en acciones (bonos convertibles). Esto puede ser una opción atractiva para la empresa y los inversores, pues, si la empresa tiene éxito, los tenedores de los bonos pueden optar por convertir su deuda en capital y beneficiarse del crecimiento futuro.
- Entre las diferentes tipologías de bonos destacan los bonos verdes, emitidos por empresas que llevan a cabo proyectos relacionados con la sostenibilidad medioambiental. Estos suelen contar con condiciones ventajosas para la empresa (costes, acceso a **incentivos fiscales**, etc.) que el inversor acepta por su sensibilidad con los temas ambientales.

Crowdfunding

Inversión colectiva formada por un gran número de personas que realizan pequeñas contribuciones a cambio de recompensas, productos o participaciones minoritarias de la empresa. Este tipo de operaciones suelen realizarse en plataformas en línea.

% Uso ⁽¹⁾

0,2%

Valoración

n.d.

El coste de este instrumento está asociado a la recaudación obtenida por él (plataforma, promoción, etc.).

Elementos positivos

- Los contribuyentes no suelen exigir participar en la gestión de la empresa o proyecto.
- El desarrollo de la campaña puede impulsar la creación de una comunidad o una base de seguidores.

Elementos negativos

- Las campañas de crowdfunding requieren de una elevada inversión de tiempo, recursos y planificación.
- Existe la posibilidad de no recibir fondos si la campaña no funciona.
- Requiere que la empresa revele su idea de negocio o proyecto exponiéndose a ser copiado.

¿Para qué? Potenciar el desarrollo de un proyecto, idea, producto o empresa.

¿Para quién? Empresas con proyectos compatibles con campañas de crowdfunding.

¿Quién lo oferta? Plataformas de crowdfunding.

Consideraciones

- El desarrollo de una campaña de crowdfunding puede ser complejo y costoso, algunas de las acciones principales a llevar a cabo son:
 - Selección de una plataforma de crowdfunding adecuada (coste, adecuación al proyecto, etc.)
 - Diseño y creación de una campaña de promoción atractiva.
 - Desarrollo de una red de apoyo para la difusión de la campaña.
 - Lanzamiento y promoción de la campaña (redes sociales, medios digitales, etc.)

Capital riesgo

Inversión realizada por una sociedad o un fondo de capital riesgo, de forma temporal y, normalmente, con participación minoritaria.

% Uso

Valoración

n.d.

n.d.

Cabe distinguir entre tres figuras:

- Sociedad de capital riesgo: Entidad que utiliza su propio capital para invertir en una empresa.
- Fondo de capital riesgo: Agrupación del capital de varios inversores administrados por una entidad gestora que invierten en una empresa.
- Gestora de fondos de capital riesgo: Entidad encargada de administrar y gestionar las inversiones de las sociedades y/o los fondos. No invierten directamente, sino que toman decisiones de inversión en nombre de una sociedad y/o un fondo.

Este instrumento no cuenta con un coste directo, pues la inversión se realiza a cambio de una participación en la empresa.

Elementos positivos

- Existe la posibilidad de que la propia empresa recompre las participaciones vendidas a la sociedad o fondo.

Elementos negativos

- Supone la pérdida de parte del control empresa, pues los inversores poseen parte de su propiedad y pueden participar en la toma de decisiones.

¿Para qué? Potenciar el crecimiento empresarial a gran escala.

¿Para quién? Empresas (que no coticen en bolsa) en fase de crecimiento con dificultades para acceder a otros instrumentos de financiación.

¿Quién lo oferta? Fondos de capital riesgo y sociedades de capital riesgo.

Consideraciones

- Es importante conocer el funcionamiento del acuerdo, pues la entrada de inversores en la propiedad puede generar:
 - Presión debido a la búsqueda de resultados económicos y/o financieros.
 - Posibles conflictos de intereses.

Préstamo participativo

Importe prestado por una entidad a cambio de su devolución en cuotas previamente pactadas y de un interés vinculado a los resultados de la empresa.

% Uso

n.d.

Valoración¹

n.d.

El coste de este instrumento está asociado al modelo de negocio de la empresa y a las características del propio préstamo: importe prestado, plazo de amortización, importe de las cuotas, periodicidad en el pago de las cuotas, tipo de interés aplicable, comisiones asociadas.

Elementos positivos

- No implica la cesión de parte de la propiedad de la empresa.
- Los intereses pueden reducirse en caso de que no existan beneficios.
- Favorece la alineación de intereses del prestamista y la empresa debido al interés mutuo en generar beneficios.

Elementos negativos

- El coste total puede ser alto debido a la participación en beneficios.
- El prestamista puede estar presente en la actividad de la empresa.
- La determinación de los beneficios puede ser compleja y sujeta a interpretaciones.

¿Para qué? Impulsar el crecimiento empresarial fortaleciendo la estructura financiera de la empresa (sin diluir capital).

¿Para quién? Empresas y autónomos.

¿Quién lo oferta? Entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito, fondos de capital riesgo y entidades públicas.

Consideraciones

- Este instrumento suele utilizarse para financiar proyectos de emprendimiento, con un elevado potencial de crecimiento, pero con dificultades para acceder a préstamos tradicionales.
- Es conveniente evaluar la conveniencia del préstamo participativo respecto de un [préstamo](#) tradicional, pues las condiciones del préstamo participativo son más complejas.

Notas convertibles

Importe prestado por un inversor a cambio de futuras participaciones accionariales en la empresa. Estas acciones suelen contar con un descuento sobre el precio que tienen en el momento de la conversión.

% Uso

n.d.

Valoración

n.d.

La conversión del préstamo en acciones se puede realizar en alguna de las siguientes opciones:

- Se efectúa una ronda de financiación con inversores de **capital riesgo**.
- Se cumple la fecha de vencimiento de la nota convertible.
- Se efectúa un evento de conversión predefinido como la adquisición de la empresa o la salida a bolsa.

Elementos positivos

- Mayor facilidad para atraer inversores que otros instrumentos similares.
- Permite mantener el control de la empresa durante las primeras etapas de desarrollo.
- Permiten postponer la valoración de la empresa.

Elementos negativos

- En el momento de la conversión, se produce una pérdida de parte del control de la empresa, pues los inversores pasan a ser accionistas.
- Existe incertidumbre sobre cuando se producirá la conversión.

¿Para qué? Potenciar el crecimiento empresarial en etapas iniciales de la empresa.

¿Para quién? Empresas en las primeras etapas de desarrollo.

¿Quién lo oferta? Inversores privados y **fondos de capital riesgo**.

Consideraciones

- En algunos casos, el inversor puede tener la opción de recibir el reembolso en efectivo en lugar de convertir la nota en capital.
- Algunas notas convertibles cuentan con una tasa de interés que se acumula hasta que la nota se convierte o se paga. En este caso, cuando el préstamo se convierte en acciones, el inversor recibe una cantidad adicional en compensación por los intereses acumulados.
- Estos instrumentos son especialmente utilizados por fondos de capital de impacto y venture capital.
- Algunas alternativas, también dirigidas a empresas en etapas tempranas, son los **Business Angels** o los **préstamos participativos**.

Business Angel

Inversores privados con alto patrimonio neto que invierten su propio dinero a cambio de una participación accionaria de la empresa, esperando obtener un retorno significativo si la empresa tiene éxito y crece en valor.

% Uso

n.d.

Valoración

n.d.

Este instrumento no cuenta con un coste directo, pues la inversión se realiza a cambio de una participación en la empresa.

Elementos positivos

- Incluye servicios de asesoramiento y acompañamiento asociados.
- El inversor se implica y participa activamente en la gestión de la empresa aportando su experiencia, contactos, conocimientos, etc.

Elementos negativos

- Supone la pérdida de parte del control empresa, pues el inversor posee parte de su propiedad y puede participar en la toma de decisiones.
- Existe la posibilidad de que el inversor venda su participación a otro inversor.

¿Para qué? Potenciar el crecimiento empresarial en etapas iniciales de la empresa.

¿Para quién? Empresas con alto potencial de crecimiento que se encuentran en las primeras etapas de desarrollo.

¿Quién lo oferta? [Redes de business angels](#).

Consideraciones

- Es importante alinear las expectativas del inversor con las de la empresa, pues la entrada de un inversor en la propiedad puede generar:
 - Presión debido a la búsqueda de resultados económicos y/o financieros.
 - Dependencia del emprendedor ante el inversor.
 - Posibles conflictos de intereses.
 - Algunas alternativas, también dirigidas a empresas en etapas tempranas, son las [notas convertibles](#) o los [préstamos participativos](#).

3.4. Garantías y avales

Mecanismos dirigidos a la mejora en el acceso a la financiación de empresas.

% Uso ⁽¹⁾

Valoración ⁽¹⁾

1,9%

7,6

Garantía: Compromiso o respaldo que asegura el cumplimiento de una obligación

- **Garantía real:** Involucra un bien específico como respaldo.
- **Garantía personal:** El deudor responde con todos sus bienes presentes y futuros (avales, garantías bancarias, fianzas, etc.).

Aval: Es un tipo de garantía personal, mediante la cual, una tercera persona (el avalista) se compromete a cumplir una obligación en caso de que el deudor principal no lo haga.

Elementos positivos

- Las garantías contribuyen a la conseguir condiciones más favorables para la empresa.
- Contar con un respaldo financiero sólido puede reforzar la imagen de la empresa de cara a los acreedores e incluso su posición comercial.

Elementos negativos

- Supone un coste adicional al del propio instrumento de financiación.
- Existe el riesgo de que el acreedor ejecute las garantías si la empresa incumple sus obligaciones.
- La pignoración de activos puede limitar su uso.

¿Para qué? Facilitar el acceso a financiación.

¿Para quién? Empresas y autónomos.

¿Quién lo oferta? SGR, entidades públicas, entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito.

Consideraciones

- Las garantías y los avales son instrumentos muy eficaces para acceder a financiación y/o mejorar las condiciones de la misma. Sin embargo, también conllevan riesgos que deben ser considerados. Es importante sopesar las ventajas y desventajas antes de decidir utilizar estos mecanismos.

4. ENTIDADES EMISORAS DE FINANCIACIÓN

Principales elementos del proceso de búsqueda de financiación de una empresa.



Fuente: Abay Analistas

Cuando una pyme afronta el proceso de búsqueda de financiación ajena debe acudir al mercado financiero y estudiar qué alternativa se adecua más a su situación. Para ello debe conocer qué entidades emisoras de financiación existen, cuál es su funcionamiento, en qué se diferencian unas de otras, etc. Así, **en esta sección, se introducen las principales entidades emisoras que operan en el mercado financiero español**. Estas se dividen en dos grupos dependiendo de su naturaleza pública o privada:

- **Entidades emisoras de financiación privadas:** Entidades con ánimo de lucro cuyo objetivo general es el de obtener un rendimiento (intereses, comisiones, participación en la empresa, etc.) a cambio de la financiación. En esta sección no se recogen entidades privadas concretas sino los principales tipos de entidades privadas que operan en el mercado ([listado de entidades privadas](#)).

La información relativa a cada entidad es presentada en formato ficha de acuerdo con la siguiente estructura:

Estructura de las fichas sobre entidades emisoras de financiación privadas

Breve descripción sobre la entidad: funcionamiento, características más diferenciales etc.

¿Qué instrumentos oferta?: Instrumentos de financiación que oferta.

Consideraciones: Aspectos a considerar a la hora de establecer una relación con ellas.

- **Entidades emisoras de financiación públicas:** Entidades pertenecientes y/o dependientes del sector público, en el ámbito de la Administración General del Estado (excluyendo entidades públicas de ámbito autonómico o local), cuyo propósito (no necesariamente principal) consiste en facilitar financiación a empresas. Generalmente, estas entidades se orientan hacia un determinado ámbito (innovación, emprendimiento, internacionalización, etc.) sobre el que asocian los instrumentos de financiación que ofertan. Además, suelen ofrecer condiciones más favorables en comparación con las entidades emisoras de financiación privadas, como tasas de interés más bajas o plazos de pago más flexibles. En contrapartida su acceso es más limitado, pues suelen dirigirse a un ámbito empresarial concreto. La información relativa a cada una de estas entidades es presentada en formato ficha de acuerdo con la siguiente estructura:

Estructura de las fichas sobre entidades emisoras de financiación públicas

Descripción: organismo bajo el que opera o del que depende, propósito general de la entidad y/o propósito de la entidad en el marco de la financiación a empresas.

¿Qué instrumentos oferta?: Instrumentos de financiación que oferta.

Acceso: Enlace de acceso al sitio web en el que oferta los diferentes instrumentos de financiación.

4.1. Entidades privadas

Entidades de crédito

Entidades dedicadas a captar dinero del público y utilizarlo para llevar a cabo operaciones financieras tanto con empresas como con particulares. Son las únicas entidades autorizadas para captar fondos y realizar todo tipo de operaciones financieras, exceptuando las de seguros (aunque sí pueden comercializarlas). Estas entidades están reguladas por el Banco de España y están sujetas a normativas que garantizan su solvencia y la protección del cliente.

Bajo la denominación de entidades de crédito, se integra la banca (mayoritaria), las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito.

¿Qué instrumentos oferta?

Existen diferencias en la oferta de instrumentos de financiación entre los diferentes tipos de entidades de crédito, así como en la de servicios asociados a ellos.

Instrumentos de financiación a corto plazo: **Anticipo de facturas, factoring, descuento comercial, crédito documentario, confirming** y **póliza de crédito**.

Instrumentos de financiación a largo plazo: **Préstamo, microcrédito, préstamo participativo, leasing** y **renting**.

Consideraciones

- Entre los factores más determinantes a la hora de optar por un tipo de entidad de crédito u otro se encuentra: el coste, los instrumentos ofertados, la calidad del servicio, la presencia local, la eficiencia digital, la responsabilidad ética, etc.
- Cabe mencionar que dentro de cada tipo de entidad de crédito existen diferentes entidades. Aunque todas ellas ofrecen condiciones competitivas y servicios similares, puede haber diferencias entre unas y otras.
- Las entidades de crédito, por lo general, pueden encontrarse en espacios físicos (oficinas), telefónicamente y en línea. Aunque existen diferencias entre entidades respecto a su presencia física local, disponibilidad de atención telefónica, desarrollo de espacios en línea, etc.

Establecimientos financieros de crédito

Entidades dedicadas a realizar operaciones financieras en un ámbito concreto, pero sin la posibilidad de captar depósitos del público.

¿Qué instrumentos oferta?

Existen diferencias en la oferta de instrumentos de financiación entre los diferentes establecimientos financieros de crédito, así como en la de servicios asociados a ellos.

Instrumentos de financiación a corto plazo: **Anticipo de facturas, factoring, descuento comercial y confirming** .

Instrumentos de financiación a largo plazo: **Préstamo, microcrédito, préstamo participativo, leasing y renting**.

Consideraciones

- Además de la imposibilidad de captar depósitos, existen otros factores que diferencian a los establecimientos financieros de crédito de las entidades de crédito como una menor gama de instrumentos en su oferta, mayor facilidad en el acceso a instrumentos de financiación (normalmente asociada a un precio más alto).
- Existen diferencias entre establecimientos financieros de crédito respecto a su presencia física local, disponibilidad de atención telefónica, desarrollo de espacios en línea, etc.

Empresas especializadas (que ofertan servicios de renting y/o leasing)

Entidades dedicadas a la comercialización, y en algunos casos producción, de bienes objeto de inversiones de las empresas (vehículos, maquinaria, equipos digitales, etc.) y ofertan servicios de renting y/o leasing.

¿Qué instrumentos oferta?

Renting y leasing.

Consideraciones

- Algunos aspectos a señalar sobre estas entidades:
 - Se dedican a comercializar y en algunos casos también a producir los bienes.
 - Los servicios de renting o leasing no suelen ser la actividad principal de la entidad.
 - Suelen ofertar la compra directa de los mismos bienes.
- Algunas diferencias respecto a un renting o leasing ofertado por una entidad financiera son:
 - Dada su especialización, estas entidades tienen mayor conocimiento sobre el bien, por lo que pueden ofrecer servicios de mantenimiento y asistencia más ajustados y especializados.
 - Dada su especialización, estas entidades suelen ofrecer una gama más limitada de bienes (no ofertan bienes de otras marcas) y servicios financieros.
 - Optar por un tipo de entidad u otra dependerá de factores como el tipo de bien, los servicios adicionales asociados al bien o los servicios financieros asociados.

Fondos de capital riesgo

Vehículos de inversión que agrupan el capital de varios inversores para invertir en empresas en crecimiento, a cambio de participaciones en el capital social de dichas empresas.

¿Qué instrumentos oferta?

Capital riesgo.

Consideraciones

- Cabe diferenciar entre diferentes actores dentro del ecosistema del capital riesgo:
 - Sociedad de capital riesgo: Entidad que utiliza su propio capital para invertir en una empresa.
 - Fondo de capital riesgo: Agrupación del capital de varios inversores administrados por una entidad gestora que invierten en una empresa.
 - Gestora de fondos de capital riesgo: Entidad encargada de administrar y gestionar las inversiones de las sociedades y/o los fondos. No invierten directamente, sino que toman decisiones de inversión en nombre de una sociedad y/o un fondo.
- Es recomendable busca fondos especializados en el sector, etapa de desarrollo, tamaño, región de la empresa, etc. Para ello existen plataformas, foros o bases de datos que facilitan la identificación.

Algunas modalidades del capital riesgo con creciente popularidad son el [capital de impacto](#) y el [venture capital](#).

- Es recomendable revisar el historial de inversiones y la experiencia del equipo gestor

Sociedades de capital riesgo

Entidades que invierte directamente en empresas en crecimiento, a cambio de participaciones en su capital social.

¿Qué instrumentos oferta?

Capital riesgo.

Consideraciones

- Cabe diferenciar entre diferentes actores dentro del ecosistema del capital riesgo:
 - Sociedad de capital riesgo: Entidad que utiliza su propio capital para invertir en una empresa.
 - Fondo de capital riesgo: Agrupación del capital de varios inversores administrados por una entidad gestora que invierten en una empresa.
 - Gestora de fondos de capital riesgo: Entidad encargada de administrar y gestionar las inversiones de las sociedades y/o los fondos. No invierten directamente, sino que toman decisiones de inversión en nombre de una sociedad y/o un fondo.
- Es recomendable buscar sociedades especializadas en el sector, etapa de desarrollo, tamaño, región de la empresa, etc. Para ello existen plataformas, foros o bases de datos que facilitan la identificación.
- Es recomendable revisar el historial de inversiones y la experiencia de la sociedad de capital riesgo o de la entidad gestora (en caso de que haya).

Redes de Business Angels

Grupos de inversionistas privados que se organizan para invertir en startups y empresas emergentes. Suele tratarse de personas con experiencia empresarial y recursos financieros que buscan apoyar a nuevas empresas a cambio de una participación en el capital o de un retorno financiero.

¿Qué instrumentos oferta?

Business Angels.

Consideraciones

- Además de las redes de Business Angels, existen otras vías para encontrar Business Angels u otros inversores con operativas de financiación similares. Algunas de ellas son: plataformas de matchmaking, **plataformas de crowdfunding**, foros de inversión, plataformas de inversión o lanzaderas.
- Es conveniente identificar redes que se alineen con las necesidades de la empresa. Existen redes especializadas en cierto tipo de sector o región.

Plataformas de crowdfunding

Sitios web que facilitan el desarrollo de campañas de crowdfunding para que las empresas puedan financiar su actividad, nuevos productos, ideas, proyectos, etc.

Cabe diferenciar entre diferentes tipos de plataforma:

- Plataformas de donación, donde el inversor no recibe ninguna retribución financiera.
- Plataformas de recompensas, donde el inversor recibe productos o servicios a cambio de su contribución.
- Plataformas de equidad (o de equity), donde el inversor recibe una participación accionaria.
- Plataforma de préstamos (o crowdlending), donde el inversor recibe intereses a cambio de su contribución. Es decir, se trata de una operativa similar a la de un préstamo.

¿Qué instrumentos oferta?

Crowdfunding.

Consideraciones

- Es conveniente seleccionar una plataforma que se alinee con el tipo de crowdfunding que necesita la empresa. Existen plataformas especializadas en cierto tipo de proyecto o sector.

4.2. Entidades públicas

Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI)

El Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI) es una entidad pública empresarial dependiente del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades. Su misión es **promover la innovación y el desarrollo tecnológico en empresas españolas, facilitando programas y apoyos para proyectos de I+D+I** tanto a nivel estatal como internacional, y contribuyendo a mejorar su nivel tecnológico. Para ello, el CDTI oferta una serie de instrumentos de financiación. Su página web cuenta con herramientas diseñadas para encontrar la ayuda que mejor se ajusta a las necesidades de la empresa.

¿Qué instrumentos oferta?

- **Subvenciones.**
- **Préstamos** con condiciones más favorables que las de mercado.
- **Capital riesgo**, mediante su programa Invierte.

[Acceso CDTI](#)



Instituto de Crédito Oficial (ICO)

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) es una entidad pública que opera bajo la supervisión del Ministerio de Economía y Hacienda. Su misión principal es **apoyar el desarrollo económico y empresarial del país mediante la concesión de financiación en condiciones favorables.**

En su página web, el ICO cuenta con un buscador de productos.

¿Qué instrumentos oferta?

- **Líneas ICO:** Instrumento de financiación dirigido a la realización de inversiones y a la financiación del circulante. Son canalizados por entidades financieras privadas.
- **Capital riesgo**, mediante su filial AXIS.
- **Préstamos**, mediante sus programas de financiación directa, instrumentos gestionados por cuenta del Estado y fondos europeos.
- **Líneas de crédito**, mediante sus programas de financiación directa, instrumentos gestionados por cuenta del Estado y fondos europeos.
- **Avales**, mediante sus líneas de avales.

[Acceso ICO](#)



COFIDES

Entidad público-privada (mayoritariamente pública) especializada en la **gestión de fondos estatales** (Ministerio de economía, comercio y empresa) que ofrece financiación dirigida a apoyar la internacionalización de las empresas españolas y el desarrollo sostenible.

COFIDES financia proyectos mediante sus recursos propios, mediante los fondos FIEEX y FONPYME (los cuales gestiona) y mediante el Fondo de Recapitalización de empresas afectadas por la COVID-19.

¿Qué instrumentos oferta?

- Préstamos.
- Capital riesgo.
- Auales.

[Acceso COFIDES](#)

COFIDES
Inversión y desarrollo



ENISA

Entidad pública que depende del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Su misión principal es **promover y apoyar la innovación** y el emprendimiento de las pymes españolas a través de diversos mecanismos de financiación.

La oferta de instrumentos de financiación de ENISA está estrechamente vinculada con las características de las empresas. Sus líneas de financiación se dirigen a las siguientes áreas:

- Emprendimiento: Apoyo financiero a emprendedores y empresas jóvenes para desarrollar sus proyectos.
- Innovación: Financiación para proyectos innovadores.
- Crecimiento empresarial: Apoyo financiero a empresas en fase de expansión, contribuyendo a su crecimiento y consolidación en el mercado.

También oferta instrumentos financieros dirigidos a determinados sectores de actividad (emergentes, con necesidad de digitalizarse, con necesidad avanzar hacia una mayor sostenibilidad, afectados por el reto demográfico, etc.)

¿Qué instrumentos oferta?

- Préstamos.
- Préstamos participativos.

[Acceso ENISA](#)



Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)

Entidad público-privada (mayoritariamente pública) dedicada a **apoyar la competitividad de las empresas españolas** mediante la gestión integral del riesgo comercial y la cobertura de riesgos asociados al comercio internacional y nacional.

CESCE ofrece diversos servicios diseñados para gestionar y mitigar riesgos comerciales, facilitando el crecimiento y expansión de las pymes, tanto en mercados nacionales como internacionales. En relación con la financiación de la pyme, CESCE oferta servicios relacionados con la obtención de liquidez rápida, con condiciones competitivas, y servicios que facilitan el acceso de la pyme a financiación.

Cabe tener en cuenta que los servicios relacionados con la financiación que ofrece CESCE son exclusivos para sus clientes, es decir, empresas aseguradas por la entidad.

¿Qué instrumentos oferta?

- Anticipo de facturas.
- Servicios de apoyo a la financiación bancaria y no bancaria: títulos de liquidez, certificados de seguro y servicios de financiación exprés.

[Acceso CESCE](#)



Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA)

Entidad pública, adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, dedicada a **facilitar el acceso a la financiación para pymes y autónomos en España**, especialmente para aquellos que enfrentan mayores dificultades para obtener crédito debido a su tamaño, antigüedad o nivel de riesgo. Para ello, CERSA trabaja como intermediario financiero reafianzando los avales emitidos por las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y por la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA).

CERSA presta especial apoyo a proyectos que:

Operan en sectores emergentes, relacionados con áreas como la digitalización o la sostenibilidad.

Cuentan con un elevado potencial de crecimiento, pero podrían considerarse más arriesgados (como start-ups tecnológicas).

Son de reciente creación y cuentan con mayores dificultades para acceder al crédito.

¿Qué instrumentos oferta?

- Reafianzamiento de **avales**.

[Acceso CERSA](#)



Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)

Entidad privada sin ánimo de lucro cuya labor consiste en **coordinar, cooperar, defender y representar los intereses de las 18 Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)** que operan en España.

Las **SGR son entidades financieras que facilitan el acceso al crédito a pymes y autónomos**, mejorando las condiciones de plazo y tipo de interés mediante la concesión de avales. De este modo, las pymes pueden dirigirse a la SGR correspondiente con su ámbito territorial y constituirse como socia partícipe. A continuación, la SGR evalúa su riesgo, y, si la solicitud es aprobada, emite un aval que actúa como garantía ante la entidad financiera con la que la empresa desea operar.

Generalmente, además de la emisión de avales, las SGR prestan servicios a las pymes como asesoramiento financiero, formación empresarial, información sobre ayudas y subvenciones, servicios de internacionalización, etc. Además, las SGR cuentan con un instrumento de financiación complementario a la financiación bancaria, mediante el cual emiten préstamos con condiciones favorables para la pyme.

A continuación, se detalla el nombre de cada una de las SGR que opera en España acompañada de su ámbito territorial (las SGR no están estrictamente limitadas a operar en su ámbito territorial original):

- [Afigal SGR](#) – Galicia
- [Afin SGR](#) – Comunidad Valenciana
- [Aválam](#) – Murcia
- [Avalis de Catalunya SGR](#) – Cataluña
- [Avalmadrid](#) – Comunidad de Madrid
- [AvalCanarias SGR](#) – Canarias
- [Aval Castilla-La Mancha](#) – Castilla La-Mancha
- [Avalia Aragón, SGR](#) – Aragón
- [Asturgar SGR](#) – Asturias
- [Elkargi](#) – País Vasco y Navarra
- [Extraval](#) – Extremadura
- [Garántia](#) – Andalucía
- [Iberaval](#) – Castilla y León, La Rioja y Madrid
- [Isba](#) – Islas Baleares
- [Sogarca SGR](#) - Cantabria
- [Sogarpo](#) – Galicia
- [Sonagar](#) – Navarra
- [Crea SGR](#) - Nacional

¿Qué instrumentos oferta?

- [Avales](#)
- [Préstamos](#) (Aquisgrán)

[Acceso CESGAR](#)



Principales características de las entidades emisoras de financiación públicas.

Entidad	Ámbito	Organismo asociado	Instrumentos que oferta	Ámbito al que se dirigen los instrumentos
CDTI	España	Ministerio de Ciencia Innovación y Universidades	Subvenciones, préstamos, capital riesgo	Innovación y desarrollo tecnológico
ICO	España	Ministerio Economía, Comercio y Empresa	Líneas ICO, préstamos, líneas de crédito, capital riesgo y avales	Empresas de diferente sector y tamaño
COFIDES	España	Ministerio de Industria y Turismo; Ministerio Economía, Comercio y Empresa	Préstamos, capital riesgo, garantías y avales	Internacionalización
ENISA	España	Ministerio de Industria y Turismo	Préstamos y préstamos participativos	Innovación y emprendimiento
CESCE	España	Ministerio Economía, Comercio y Empresa	Anticipo de facturas y servicios de apoyo a la financiación	Empresas
CERSA	España	Ministerio de Industria y Turismo	Reafianzamiento de avales	Pymes y autónomos
CESGAR	España	Ninguno	Avales y préstamos	Pymes y autónomos

Fuente: Abay Analistas

4.3. Cámaras de Comercio

Corporaciones de derecho público que actúan como intermediarias entre el sector productivo y la Administración Pública, con el objetivo de fomentar el desarrollo económico y empresarial en su ámbito territorial. Aunque no emiten financiación, ejercen un papel clave en el apoyo a las pymes y emprendedores en su acceso a ella mediante servicios de información, asesoramiento, capacitación o alianzas con otras instituciones financieras, entre otros

¿Qué instrumentos oferta?

Aunque no emiten financiación directamente, las Cámaras de Comercio participan en la gestión o promoción de los siguientes instrumentos:

- **Programas públicos de financiación:** Participación en la promoción de líneas ICO, ENISA o CDTI.
- **Fondos europeos:** Gestión o asesoramiento sobre programas financiados por la Unión Europea, como los fondos FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional) o los *Next Generation EU*.
- **Microcréditos y avales:** En colaboración con Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR) u otras entidades de crédito.
- **Programas de internacionalización:** Asesoramiento y promoción de instrumentos financieros para la exportación o inversión en mercados internacionales, en colaboración con entidades como COFIDES o CESCE.

Consideraciones

- **Orientación personalizada:** Las Cámaras ofrecen información y asesoramiento adaptado a las características de cada empresa, facilitando la identificación del instrumento financiero más adecuado según sus necesidades.
- **Conexión con otros organismos:** Su capacidad de intermediación permite canalizar recursos financieros de entidades públicas y privadas hacia las empresas y emprendedores que lo necesitan.
- **Acceso a formación y recursos:** Ofrecen programas de formación para mejorar las competencias financieras de los empresarios y emprendedores y promover el uso adecuado de los recursos obtenidos.
- **Limitaciones:** Las Cámaras no emiten financiación directamente, lo que implica que las empresas deben recurrir a las entidades asociadas o programas gestionados por estas para obtener los recursos necesarios.

Acceso

La red de Cámaras de Comercio en España tiene presencia en todas las comunidades autónomas, facilitando el acceso a sus servicios a empresas de cualquier tamaño o sector. Cada Cámara cuenta con un portal web donde se publican los programas de financiación, eventos, y recursos disponibles para las empresas.

- [Cámara de Comercio de España](#)
- [Red territorial de Cámaras de Comercio](#): Disponible para acceder a recursos y programas específicos en cada región.

5. SUBVENCIONES E INCENTIVOS FISCALES

Las subvenciones y los incentivos fiscales tienen como propósito, al igual que el resto de instrumentos financieros, proporcionar financiación a las empresas. Sin embargo, comparten algunas diferencias respecto a ellos, como que no requieren reembolso, no generan deuda ni diluyen el control de la empresa, o que su accesibilidad y uso están más regulados y condicionados que otras formas de financiamiento.

Tanto las subvenciones como los incentivos fiscales son presentados en una ficha, que recoge la información más relevante para conocer su operativa y comprobar su adecuación respecto a las necesidades de financiación de la empresa. Las fichas siguen la siguiente estructura

Estructura de las fichas sobre subvenciones e incentivos fiscales

Breve descripción: qué son, cómo funcionan, que tipologías hay, etc.

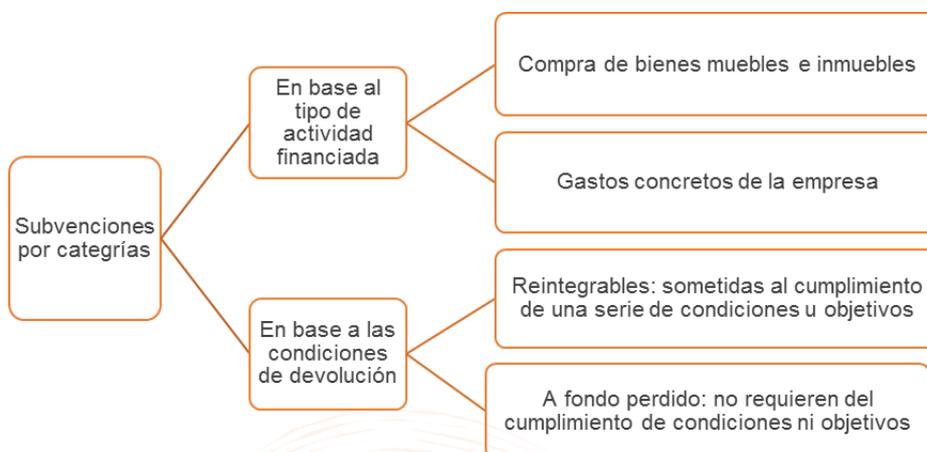
Consideraciones: Aspectos a considerar a la hora de utilizarlos/as.

Como acceder a ellos/as: Descripción sobre las diferentes vías de acceso.

Subvenciones

Las subvenciones son ayudas económicas otorgadas por entidades públicas o privadas para financiar proyectos empresariales o actividades determinadas. Su objetivo suele estar asociado a promover ciertos tipos de inversiones o apoyar ciertos tipos de actividad. Generalmente, no requiere devolución, pero están sujetas al cumplimiento de ciertos requisitos y condiciones específicas.

Las subvenciones pueden ser categorizadas en base a diferentes criterios:



Existen subvenciones dirigidas a diferentes ámbitos, actualmente destacan los siguientes:

- Emprendimiento.
- Innovación.
- Sostenibilidad.
- Digitalización.
- Formación y recualificación.
- Internacionalización.
- Cultura.
- Inclusión social.

Consideraciones

- No hacer una inversión asociada a la concesión de una subvención hasta que no esté asegurada.
- Es necesario cumplir estrictamente los requisitos de solicitud. Aunque la empresa cumpla con los requisitos para obtener una subvención, errores en su solicitud pueden impedir su acceso.
- Es recomendable analizar la capacidad de ejecución de la empresa, especialmente en el caso de las subvenciones reintegrables, pues su incumplimiento puede suponer una pérdida de tiempo y recursos para la empresa.
- Es recomendable evaluar el alcance de la subvención y la viabilidad del proyecto financiado sin ella.

Cómo acceder a ellas

La tramitación y el acceso a las subvenciones pueden variar significativamente según el tipo de ayuda, la administración que la gestione y los requisitos específicos que se exijan, generando una notable heterogeneidad. Algunas subvenciones presentan procesos simples y accesibles, mientras que otras requieren una documentación exhaustiva, conocimientos técnicos y el cumplimiento de múltiples condiciones, lo que dificulta su obtención, especialmente para pymes y autónomos con recursos limitados. En ciertos casos, esta complejidad puede incluso imposibilitar el acceso a dichas ayudas.

Existen empresas especializadas, como asesorías y gestorías, que ofrecen apoyo profesional para gestionar estos trámites, maximizando las posibilidades de éxito y aliviando la carga administrativa para los solicitantes.

La mayoría de subvenciones se ofrecen a través de convocatorias. Existen diferentes canales de información a través de los que las pymes pueden consultar la publicación de convocatorias, estos son:

- Comunicaciones y boletines oficiales: La publicación de la mayoría de las subvenciones, especialmente las públicas, suelen realizarse mediante comunicaciones oficiales.
- Portales de búsqueda: Existen portales de búsqueda de subvenciones con alertas sobre su publicación.

Algunos de los portales de búsqueda de entidades y organismos públicos más visitados son:

- [Gobierno de España: Acceso](#)
- [SEPE \(emprendimiento\): Acceso](#)
- [El Boletín Oficial del Estado \(BOE\): Acceso](#)
- [Fondos Europeos \(FEDER y FSE\): Acceso](#)
- [ICEX \(internacionalización\): Acceso](#)
- [Horizonte Europa: Acceso](#)
- [CDTI \(innovación\): Acceso](#)
- También existen [portales autonómicos y de ayuntamientos: Acceso](#)
- [Portal de Red.es \(digitalización\): Acceso](#)

- Vías alternativas: Existen otros puntos de comunicación de subvenciones públicas y privadas como las redes sociales, las jornadas y ferias informativas, asociaciones empresariales.

Incentivos fiscales

Los incentivos fiscales son mecanismos de financiación indirectos, pues no implican una entrada directa de recursos, sino que suponen una reducción de costes para las empresas. Generalmente son aplicados por el gobierno nacional o los autonómicos mediante el sistema tributario para reducir los costes fiscales de las empresas y los autónomos. Su objetivo es estimular comportamientos o actividades específicas que se consideran beneficiosas para la economía o la sociedad en general, como la inversión en investigación y desarrollo (I+D), la creación de empleo, la sostenibilidad ambiental, o la expansión de negocios en regiones desfavorecidas.

Los incentivos fiscales pueden tomar diversas formas, como:

- **Deducciones fiscales:** Permiten reducir la base imponible, es decir, la cuantía sobre el que se calculan los impuestos. En algunos casos, en vez de reducir la base imponible las deducciones se aplican sobre la cuota íntegra de los impuestos a pagar.
- **Créditos fiscales:** Se aplican directamente sobre el impuesto a pagar, reduciendo la cantidad final que la empresa debe abonar.
- **Exenciones fiscales:** Libera a la empresa del pago de ciertos impuestos bajo determinadas condiciones.
- **Amortizaciones aceleradas:** Permiten que las empresas deduzcan más rápidamente los costes de ciertos activos, mejorando su posición financiera a corto plazo.

Consideraciones

- Es fundamental analizar el impacto que el incentivo fiscal tendrá en los resultados financieros, especialmente en la reducción de la carga impositiva y en la mejora del flujo de caja. Esto permite planificar mejor el uso de los recursos ahorrados.
- El registro de la información es clave para poder acceder a determinados incentivos fiscales o justificar su uso en caso de ser objeto de una auditoría fiscal.
- Es importante analizar la compatibilidad de los incentivos fiscales entre sí o con otros instrumentos, principalmente con las ayudas y subvenciones.

Cómo acceder a ellos

La identificación de incentivos fiscales puede ser una tarea costosa para las pymes, especialmente si no tienen conocimientos en la materia. Algunas de las vías para acceder a incentivos fiscales son:

- Consultar a un asesor fiscal especializado.
- Investigar fuentes oficiales (web del Ministerio de Hacienda, boletines oficiales, publicaciones, etc.).
- Consultar bases de datos especializadas.
- Asistir a eventos, seminarios o charlas especializadas.

ANEXO 1. CONCEPTOS BÁSICOS

El argot financiero se compone de conceptos que pueden resultar confusos o difíciles de entender para las personas que no estén familiarizadas con este campo o con su lenguaje especializado. La falta de comprensión o la incorrecta interpretación de conceptos puede llevar a una empresa a tomar decisiones inadecuadas respecto a su financiación.

A continuación, se presenta un listado de conceptos básicos para entender el funcionamiento de la financiación empresarial. Además, su comprensión resulta esencial para asegurar la correcta interpretación de la información contenida en esta guía.

Acreeedor

Entidad o persona que otorga crédito o financiación a otra, esperando el reembolso de la cuantía prestada de acuerdo con las condiciones acordadas.

Apalancamiento financiero

Estrategia que utiliza una empresa para financiar sus operaciones e inversiones con deuda en lugar de capital propio, con el objetivo de aumentar su potencial de rentabilidad. Al recurrir a fondos externos, una empresa puede realizar proyectos de mayor envergadura sin necesidad de invertir únicamente sus propios recursos.

Calidad de riesgo crediticio

Evaluación que determina la capacidad de un prestatario (empresa o persona deudora) para cumplir con sus obligaciones de pago, influyendo en las condiciones de financiación y en la decisión de otorgar crédito.

Capital de impacto

Modalidad del **capital riesgo** enfocada en realizar inversiones en empresas y proyectos que, además de generar un retorno financiero, buscan crear un impacto social y/o ambiental positivo. Ha ganado popularidad en los últimos años debido al interés creciente de los inversores en apoyar proyectos que no solo sean rentables, sino que también contribuyan positivamente a la sociedad y al planeta.

Circulante

Activos y pasivos de una empresa que están en constante movimiento dentro de su ciclo operativo. Es decir, recursos que se convierten rápidamente en efectivo o que deben ser pagados en un periodo corto de tiempo. Así, la necesidad de financiar el circulante, hace referencia al requerimiento de una empresa de obtener recursos financieros para cubrir sus necesidades operativas a corto plazo, es decir, para mantener los activos circulantes (inventarios, cuentas por cobrar, etc.) y gestionar los pagos de sus obligaciones a corto plazo (cuentas por pagar, salarios, etc.)

Depreciación

Pérdida de valor que experimenta un activo tangible a lo largo del tiempo debido al uso, desgaste, envejecimiento o la obsolescencia. Permite reflejar el coste de un activo de manera gradual a lo largo de su vida útil, en lugar de hacerlo de una sola vez.

Deuda

Obligación que una empresa o persona tiene de pagar una suma de dinero a otra empresa, entidad o individuo. La deuda, generalmente, incluye un acuerdo en el que el deudor se compromete a devolver el monto principal (el dinero prestado) al acreedor junto con intereses o cargos adicionales, dentro de un plazo determinado.

Deudor

Entidad o persona que recibe financiación y se compromete a devolver el capital prestado, junto con los intereses, dentro de los plazos establecidos.

Efecto comercial

Herramienta financiera que representa una deuda a corto plazo, emitida por un comprador como promesa de pago a un vendedor, facilitando así la gestión de cobros y pagos. Suele tratarse de pagarés, recibos, etc.

Factura

Documento comercial que detalla la transacción de bienes o servicios, incluyendo información sobre la cuantía adeudada, la fecha de vencimiento y las condiciones de pago.

Financiación a corto

Recursos financieros con un plazo de devolución inferior o igual a un año, utilizados principalmente para cubrir necesidades inmediatas de liquidez o gastos operativos.

Financiación a largo

Recursos financieros con plazos de amortización que superan el año, destinados a inversiones como expansiones o adquisiciones de activos fijos.

Financiación ajena

Proceso mediante el cual una empresa obtiene recursos económicos de fuentes externas (bancos, inversores, entidades públicas...) para financiar sus actividades, inversiones o proyectos. A diferencia de la financiación propia, donde los fondos provienen de la propia empresa, en la financiación ajena la empresa recurre a terceros.

Financiación propia (o autofinanciación)

Proceso mediante el cual una empresa utiliza sus propios recursos internos para financiar su actividad, proyectos o crecimiento. A diferencia de la financiación ajena, donde la empresa recurre a terceros, en la financiación propia los fondos provienen de la propia empresa.

Flujo de caja

Movimiento de efectivo que entra y sale de la empresa durante un período determinado. Refleja la cantidad de dinero que la empresa tiene disponible en un momento dado para cubrir sus gastos, operar y realizar inversiones. Es un indicador fundamental de la liquidez de la empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Ingresos estacionales

Fluctuaciones en los ingresos de una empresa que ocurren en períodos específicos del año, a menudo influenciadas por factores como la demanda del mercado o eventos festivos.

Inversión en equipo productivo

Adquisición de maquinaria, herramientas o tecnología que incrementen la capacidad de producción o mejoren la eficiencia operativa de una empresa.

Inversión en inmuebles

Adquisición de propiedades o terrenos con el objetivo de usarlos en la actividad empresarial o generar ingresos a través de ellos mediante alquileres, revalorización del activo, etc.

Posición comercial favorable

Situación en la que una empresa tiene una ventaja económica o de negociación frente a sus clientes o proveedores que le permite obtener beneficios más significativos, mejores condiciones comerciales o un mayor control sobre las transacciones

Ratio financiera

Relación matemática que se utiliza para analizar la situación económica de una empresa, comparando diferentes elementos de sus estados financieros. Sirve para evaluar aspectos clave como la rentabilidad, liquidez, solvencia o eficiencia operativa. Estos indicadores ayudan a tomar decisiones sobre la gestión financiera de la empresa.

Valor residual de un bien

Importe estimado que se espera obtener por un activo al final de su vida útil, utilizado para calcular la [depreciación](#) y la rentabilidad de inversiones.

Venture capital

Modalidad del [capital riesgo](#) enfocada en realizar inversiones en empresas y proyectos en empresas jóvenes y ofrece ventajas como: mayor flexibilidad, apoyo estratégico, etc.

ANEXO 2. ¿CÓMO SE HA ELABORADO ESTA GUÍA?

Metodología

Con el propósito de elaborar una guía práctica y de interés para las pymes, se han planteado tres cuestiones clave cuyas respuestas han establecido las bases sobre las que se ha asentado su elaboración: ¿A quién debe dirigirse?, es decir, ¿cuál es su público objetivo?; ¿Qué contenido debe incluir? y ¿Qué formato debe emplear?

Para dar respuesta a estas cuestiones, se han planteado tres vías de aproximación independientes:

- Una revisión internacional de guías relacionadas con pymes y temas de financiación. En total se han identificado y revisado 17 guías.
- La realización de un grupo de trabajo con 10 pymes. Se han tenido en cuenta criterios de representatividad (tamaño, sector de actividad, comunidad autónoma, género, actividad exportadora, actividad innovadora, etc.) a la hora de seleccionar a las empresas participantes.
- Una revisión de informes sobre las necesidades de financiación de las pymes en España. Se han revisado un total de 4 informes publicados entre 2023 y 2024.

Metodología de trabajo: Vías de aproximación y resultados.



Fuente: Abay Analistas.

Público objetivo

Las tres vías de aproximación han aportado información de interés para establecer cuál debe ser el público objetivo de la guía. Sin embargo, el grupo de trabajo ha sido especialmente esclarecedor respecto a las necesidades informativas que tenían unos tipos de pymes y otras, así como los posibles intereses en una guía.

Asimismo, se han identificado dos factores a partir de los cuales existen diferencias respecto a los niveles de conocimiento sobre instrumentos de financiación y entidades financieras, y a los intereses de la pyme en una guía sobre financiación. Estos factores son el tamaño de la pyme y su antigüedad.

Dualidad en torno al grado de conocimiento sobre instrumentos de financiación y entidades financieras, y los intereses de las pymes en una guía.

	Empresas medianas con antigüedad	Autónomos y pequeñas empresas con antigüedad	Autónomos y pequeñas empresas sin antigüedad
Conocimiento sobre instrumentos y entidades	<ul style="list-style-type: none"> - Elevado grado de conocimiento en temas financieros. - Relación con entidades financieras muy desarrollada 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento teórico sobre temas financieros. - Relación con entidades bancarias muy desarrollada 	<ul style="list-style-type: none"> - Escaso conocimiento en temas financieros. - Menor predisposición hacia entidades financieras privadas
Intereses en una guía sobre financiación	<ul style="list-style-type: none"> - Poco interés en una guía 	<ul style="list-style-type: none"> - Descubrir fórmulas alternativas/modernas de financiación. - Conocer la adecuación del instrumento a su situación - Ahorrar tiempo en el proceso de búsqueda de financiación 	<ul style="list-style-type: none"> - Alto grado de interés general en una guía - Usar la guía como una primera toma de contacto con la financiación - Conocer las posibilidades que ofrece la financiación - Conocer la adecuación del instrumento a su situación

Fuente: Abay Analistas.

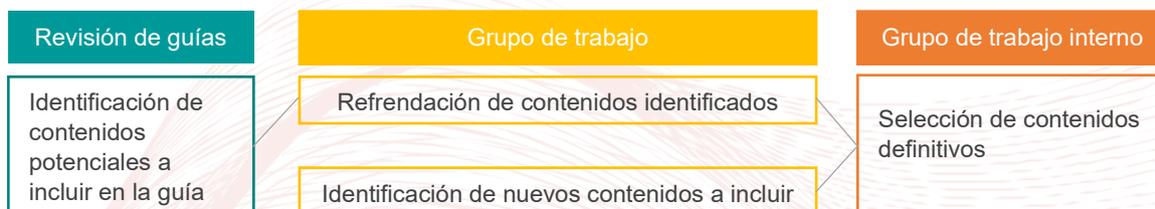
A partir de estos resultados, el público objetivo de la guía ha quedado delimitado de la siguiente forma: autónomos, micropymes y pequeñas empresas, principalmente jóvenes, aunque con espacios informativos de interés para empresas con más antigüedad.

Contenido de la guía

La selección del contenido establecido en la guía ha atendido al siguiente proceso:

- La revisión internacional de guías de financiación ha permitido identificar contenidos de interés a incluir en la guía.
- Estos han sido refrendados, de forma consensuada, por las empresas participantes en el grupo de trabajo, que, además, han añadido otras áreas de interés a abordar en la guía.

Método para la selección de contenidos de la guía.



Fuente: Abay Analistas.

Por último, y de forma complementaria, los informes sobre necesidades de financiación han sido clave para determinar el peso que debe tener cada bloque de contenidos de acuerdo con el nivel de uso que se hace de cada uno de ellos.

Formato de la guía

El grupo de trabajo ha permitido identificar las preferencias de las pymes respecto al formato de la guía. La revisión de guías, por su parte, ha permitido identificar prácticas de interés ajustadas a dichas preferencias.

A modo de resumen, las pymes demandan una guía:

- Que tenga un **lenguaje y un formato sencillo**, que permita encontrar la información de interés rápidamente, así como entenderla con claridad apoyándose, en la medida de lo posible, en gráficos, esquemas, etc.
- Que sirva como **una puerta de entrada** a la que puedan acudir para encontrar la opción más adecuada. Que incluya un contenido genérico, pero que abarque el mayor número de opciones posibles. Así, las pymes pueden hacer un uso consultivo de la guía, y, en caso de que sea necesario, profundizar sus conocimientos fuera de ella.
- Que sea accesible en todo momento, que cuente con una versión digital y que sea navegable, interactivo.