

Consultoría empresarial: 6 posibilidades para financiación privada que están ahí fuera

Según el informe Doing Business 2014, España ocupa el puesto 52 entre los países que más ayudan y potencian el emprendimiento. Dentro del top 5 de esta lista (elaborada por Banco Mundial e International Finance Corporation con el objetivo de observar si la regulación de los países en materia empresarial favorece la creación de negocios) se encuentran Singapur, Hong Kong, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Dinamarca. Estos serían los Estados que más contribuyen a la implantación de negocios y el establecimiento de nuevas empresas a través de su regulación y mercado. Desde la consultoría empresarial, consideramos que este tipo de barreras deben ir mitigándose.

Obviamente, en España uno de los inconvenientes para esta falta de emprendimiento ha sido la crisis económica. Entre sus consecuencias sigue destacando la gran dificultad para acceder a crédito. Actualmente, la financiación es difícil, pero los bancos empiezan a ser muy ligeramente más laxos y además existen alternativas a la financiación tradicional. Esta semana, desde nuestro servicio de consultoría, vamos a repasarlas:

1. **Mercado alternativo bursátil (MAB).** Mercado dedicado a las pymes que tengan intención de expandirse e invertir. Tiene una regulación específica para este tipo de empresas y cuenta con costes y procesos adaptados a sus características. Para entrar se necesita una fase de aprobación. Tras esta, se puede acceder al mercado y emitir acciones con su capital social abonado. El MAB se

caracteriza por ser un Sistema de Negociación operado por las Bolsas (SMN), que es promovido por BME y supervisado por la CNMV. Está destinado a valores de la Unión Europea y también Latinoamérica, así como para inversores institucionales y particulares.

2. Otra opción es la emisión de bonos en el **Mercado Alternativo de Renta Fija** (MARF). Tiene menos de un año de vida y se está adaptando al contexto empresarial. Se prevé que cuando adquiera la suficiente madurez, las pymes podrán acceder a él. Actualmente, las empresas que pueden participar en este mercado deben tener una cifra de negocio que supere los 150 millones de euros y disponer de un informe de evaluación de crédito y de riesgo. En cualquier caso, los requisitos de acceso a este mercado son más flexibles que los existentes en los mercados oficiales regulados y permiten una mayor agilidad en la tramitación de las emisiones. De este modo, las empresas que acudan al MARF pueden beneficiarse de una simplificación de los trámites y un menor coste.
3. El ICO. El **Instituto de Crédito Oficial** se sitúa como un pilar fundamental de los pequeños empresarios. La aprobación del crédito está sujeta al visto bueno de las entidades financieras colaboradoras. Lo positivo de la iniciativa es que si la financiación es aprobada, las ventajas y las condiciones son muy favorables. Concretamente, en 2014 el ICO cuenta con 16.000 millones de euros y para el 2015 ya se ha anunciado que dispondrá de 25.000 para repartir en sus distintas líneas de actuación o líneas ICO. Además, el ICO va a poner en marcha un programa de garantías y avales para mejorar el crédito a las pymes y autónomos que tendrá un importe máximo anual de 900 millones. El Gobierno también quiere dedicar 300 millones al impulso del acceso de las empresas españolas a concursos internacionales.
4. **Business Angels**. Ya hemos hablado en numerosas ocasiones de esta figura en el Blog de Iberislex. Se trata de

redes de inversores o particulares con disponibilidad para inyectar dinero en una empresa. Para hacerlo exigen una idea clara y no un mero boceto.

5. La **Empresa Nacional de Innovación** (Enisa) es una sociedad con capital público que financia a largo plazo a las pymes dedicadas a la innovación. Próximamente recibirá 98 millones de euros para apoyar proyectos empresariales iniciados por este tipo de compañías.
 6. **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial** (CDTI). El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. Es la entidad que canaliza las solicitudes de financiación y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional. Entre sus actividades, concede créditos a proyectos de I+D+I emprendidos por pymes.
-

Hallando financiación...

En nuestro empeño por responder a los interrogantes de clientes y socios, esta semana queremos comentar una línea de financiación que puede ser relevante para todos aquellos que estén deseando acometer su proyecto personal. De todos es sabido la dificultad que experimenta la economía española y los problemas a



los que se enfrentan los autónomos y pequeños empresarios; por ello, consideramos que este espacio puede ser el idóneo para obtener información sobre posibles salidas a esta situación.

En este sentido, hace ya unos meses comentábamos interesantes oportunidades de financiación: Santander Crédito Activación, 2.000 millones de euros destinados a PYMES; Plan Avanza2, para aspectos relacionados con la implementación de las TIC; o las claves fundamentales de las Líneas ICO 2012.

Hoy queremos informaros sobre las posibilidades que se brindan en gestión de riesgo. Así, os presentamos a la Empresa Nacional de Innovación, ENISA, que **financia desde hace 30 años proyectos innovadores que muestren viabilidad de futuro**. Se trata de una empresa pública dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Su línea estratégica se basa en el **apoyo financiero a emprendedores y PYMES; así como al mercado de capital riesgo en conjunto**. En conclusión, si dispones de un proyecto empresarial viable e innovador o tu idea dinamiza el mercado de capital riesgo, ENISA puede ser tu vehículo para cumplir el deseo.

Este tipo de alternativa te interesa si reunes alguno de los siguientes requisitos:

- **Si tienes en mente la creación de una empresa (sin importar la edad) o tu proyecto gira en torno a un modelo de negocio centrado en las necesidades sociales**
- **Si estás constituido como PYME y quieres mejorar tu sistema productivo, el de los demás o simplemente deseas expandir tu negocio a otros mercados**
- **Si eres una PYME de mediana capitalización con proyectos de financiación de gastos relacionados con la preparación de compañías en su salida al Mercado Alternativo Bursátil o quieres consolidar tu competitividad mediante fusiones, adquisiciones o escisiones**

El importe recibido, los intereses, vencimiento y las condiciones especiales varían según cada una de estas líneas de financiación. De esta manera, un joven emprendedor puede recibir cuantías que abarcan desde los 25.000 hasta los 75.000

euros. Tiene un interés del 2,5% sobre el Euribor y otra parte variable de hasta el 4,5% en función del resultado. La edad máxima de los socios representativos tiene que ser inferior a los 40 años y su aportación tiene que cubrir un abanico del 15% al 25%. ¿El vencimiento? 4 años y una carencia de 6 meses.

Por otro lado, una empresa con modelo de negocio viable que quiera expandirse a otros mercados puede obtener hasta 1.500.000 de euros con un interés del 2% por encima del Euribor y un variable de hasta el 8% por resultados. Una financiación con vencimiento a los 7 años y una carencia de 5.

Estos son sólo alguno de los ejemplos de las condiciones que plantea ENISA. El año pasado **financiaron proyectos por un importe superior a los 90 millones de euros, un 89% del total de préstamos participativos concedidos en España.**

Sabemos que la situación es difícil pero intentamos ayudar en la búsqueda de soluciones. ¿Conoces más vías de financiación? ¿Quieres que te demos algún consejo para encontrar lo que mejor se ajusta a tus necesidades?

Análisis: El reto de la internacionalización

Desde la drástica caída del consumo en nuestro país, son muchos los profesionales que están saliendo al extranjero. De la misma manera hay muchas empresa que han dado o quieren dar el salto. No es difícil para las grandes, pero el sector de las PYMES necesita más apoyo en esta tarea. La asesoría, en este caso, y dejando de lado la filial, cuyo concepto es bien conocido, debe ayudar a analizar otras opciones más convenientes y económicas:

1. Oficina de representación, de carácter puramente comercial, es una modalidad de exportación. El consumidor extranjero compra a la empresa española.
2. Sucursal en el país de destino, sujeta a la legislación de cada país y reportando los beneficios a la empresa matriz española.

La primera opción, aunque menos costosa, suele ser más endeble, ya que choca con la desconfianza del consumidor hacia el importador, ¿me llegará el producto? ¿tendrá un buen servicio postventa? Y salvar todos esos escollos a veces es más difícil que montar sucursal, que no deja de ser una "empresa" ubicada en el propio país de destino. Todo ello depende del tipo de producto o servicio.

En esta segunda opción la valoración del coste de la operación es fundamental. La sucursal debe llevar una dotación de inicio, y los costes de instalación y puesta en marcha dependen mucho del país de destino.

Muchos de nuestros clientes PYMES se están dirigiendo a países en vías de desarrollo, cuyos costes no son demasiado altos y donde la crisis no se nota apenas, debido al alto crecimiento del PIB. Dificultad: algunos no han suscrito el convenio de La Haya y la tramitación puede llegar a ser agotadora ipero bien vale el retorno!

A esto hay que añadir que los actuales préstamos ICO presentan las modalidades Internacional y Desarrollo Empresarial, en la que se contempla el "Aumento de Capital", que, además está exento de Impuesto de Operaciones Societarias, siendo por tanto el momento tanto más oportuno para de esta forma dotar el fondo de dotación.

En Latinoamérica, en concreto, los productos y servicios españoles son bien valorados. Es un mercado emergente, con una clase media pujante. Nuestro vecino Marruecos lidera la liga árabe en tema de paz y prosperidad. Con una clara visión de

futuro, Mohamed VI ha apostado por el desarrollo y, sin despreciar la burocracia que ello requiere, también allí los productos y servicios españoles son más que bienvenidos.

Otra opción por la que han aportado muchos clientes es el abaratamiento de los costes produciendo en tierras extranjeras, ya sea en Marruecos o en Latinoamérica, ya que China, el tradicional maquilero de los últimos 20 años, ha revalorizado su nivel de vida y su moneda hasta convertirse en un lejano y no muy barato país de producción, cuyo papel actual en la economía española podría ser más bien un goloso gigante consumidor potencial para nuestras empresas más valientes.

PALOMA MORO | Directora Comercial y de Desarrollo de Negocio

Sin excusas para incorporarse a la Red

En un momento de crisis conviene focalizar los esfuerzos profesionales en aquellos sectores estratégicos

PLAN
AVANZA2»»

que más expectativa de futuro tengan. Obviamente, el sector de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC) está adquiriendo en nuestro país un volumen de negocio y una capacidad de desarrollo empresarial que permiten asegurar que se trata de uno de los sectores productivos más interesantes para aquellos que tengan un espíritu emprendedor.

Según la patronal, el sector TIC da empleo en España a 331.000 personas. Asimismo tiene una característica definitoria: presenta una estabilidad nada desdeñable, con un 84,3% de

contratación fija. A esto habría que sumar la increíble paradoja (según la realidad actual) que supone que las empresas con presencia en este sector no encuentran profesionales cualificados para las actividades que vienen desarrollando.

Ante esta situación surge la apuesta de las instituciones públicas por el desarrollo de esta actividad. A través del Plan Avanza se han puesto en marcha programas específicos de inversión en la Sociedad de la Información por valor de más de 9.000 millones de euros. Una cifra que comprende sólo desde los años 2005 al 2008. Actualmente, mediante el recurso que concede el Plan Avanza 2 (2011-2015) no hay excusa para que una empresa no pueda adquirir todo el potencial que provee la ayuda pública en el desarrollo de los negocios de autónomos y PYMES.

Las principales características de los préstamos TIC de este plan son las siguientes:

- Son convenios de colaboración entre entidades de crédito a través del ICO que conceden créditos preferenciales por la adquisición de equipamiento y conexión de banda ancha para impulsar el uso de las TICs en el contexto empresarial
- el importe máximo del préstamo es de 200.000€ (por beneficiario y año natural)
- cuentan con un tipo interés fijo según EURIBOR a 12 meses vigente en el momento de la solicitud
- la devolución es mediante cuotas mensuales durante 36 meses (posibilidad de 3 meses de carencia)
- la entidad de crédito mediadora no cobra por comisiones excepto los costes notariales de formalización. Los préstamos son sin garantías adicionales hipotecarias ni dinerarias.

Si existen dudas sobre un determinado proyecto, conviene recordar que los ejes de actuación se basan (entre otros) en

el desarrollo del sector TIC, apoyando a empresas que desarrollen nuevos productos, procesos, aplicaciones, contenidos y servicios TIC; y en la adquisición de capacitaciones TIC, incorporando a PYMES y trabajadores a la Sociedad de la Información.



En una sociedad globalizada donde la competencia está diluida y la oferta de bienes y servicios desconoce fronteras es una necesidad imperiosa “estar en la Red”. Exige una responsabilidad por parte de la empresa en su misión sobre la generación de beneficios y el ofrecimiento de productos y servicios de calidad. No obstante, consideramos que la adquisición de unas nociones básicas en esta materia también supone una obligación para ciudadanos y trabajadores.

El esfuerzo por parte de las instituciones públicas es una oportunidad para no caer en la “brecha digital” y permanecer conectado a un mundo en constante movimiento y desarrollo. De lo contrario, cabe la posibilidad de que cada vez sea mayor la distancia que separa a los ciudadanos “digitalizados” de los que no lo están. Una situación que además de la repercusión económica, también contempla un difícil panorama en la socialización de las personas, que ven como poco a poco se “desconectan” de lo que pasa alrededor.

¿Conocías el Plan Avanza? ¿Qué supone para tu negocio la incorporación de las TICs? ¿Trabajas con proveedores que no se han adaptado al cambio?

Aspectos generales de las Líneas ICO 2012



Instituto de Crédito Oficial

Con el objetivo de favorecer un desarrollo económico que sea compatible con una mayor cohesión social y territorial, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) trabaja por un crecimiento y mejora de la distribución de la riqueza que ayude a aquellas iniciativas con un valor social, cultural, innovador o ecológico. Es por eso que su capacidad de financiación se centra en sectores de la economía española que favorezcan la expansión de la innovación tecnológica, el aprovechamiento de los recursos naturales y las energías renovables, el transporte, la industria cinematográfica o la capacidad de las empresas para salir de las fronteras y abrir nuevos mercados de negocio más allá de los emplazamientos locales. Una opción muy útil para dar un empujón a vuestros negocios en caso de necesidad.

El catálogo ICO de Líneas 2012 cuenta con un abanico de productos englobados en diferentes categorías: Inversión, Internacional, Desarrollo Empresarial, Liquidez y Vivienda. Todas ellas pretenden ser una **vía de financiación para PYMES y autónomos que necesiten una solución integral para sus negocios.**

- La **Línea ICO Inversión** de este año pretende dotar de liquidez a empresas, autónomos y entidades públicas y privadas que quieran comprar activos fijos. Se puede financiar la **adquisición de empresas y la compra de activos de segunda mano y de turismos de hasta 30.000 euros.** Contempla un préstamo máximo de 10 millones de euros y se puede financiar el 100% del proyecto de inversión.
- **Línea ICO Internacional** es un producto dirigido a los mismos públicos y a las empresas extranjeras que cuenten

con un capital social español mayoritario. A través de esta Línea se puede financiar la **inversión en activos fijos productivos, la compra de acciones de empresas extranjeras y la creación de compañías en el exterior** (siempre activos circulares ligados a la inversión y sólo un 20% del total del proyecto).

- **Línea ICO Desarrollo Empresarial** tiene dos posibilidades: Tramo de Nueva Empresa que procura la creación de empleo y la defensa del autónomo. Por eso, pueden solicitarla las **empresas con antigüedad inferior a 7 años y los trabajadores en régimen autónomo**. A través de esta Línea se pueden financiar activos fijos productivos, activos de segunda mano y turismos de hasta 30.000 euros. Se pueden solicitar préstamos de hasta un millón de euros con periodo de devolución de 7 años. Tramo Capitalización es la otra posibilidad que se habilita en esta línea. Está destinado a la consolidación y crecimiento de las empresas. El objetivo es **financiar ampliaciones de capital social**. Con un máximo de 10 millones de euros para devolver en 7 años.
- La **Línea ICO Liquidez** permite, también este año, obtener una financiación de hasta 10 millones de euros con periodo de devolución de 10 años. La finalidad es que autónomos, empresas e instituciones pueden cubrir sus necesidades de capital circulante.
- Por último, este año la **Línea ICO Vivienda** permite promover el mercado del alquiler y la rehabilitación de vivienda. Para ello, ha creado la modalidad Stock Vivienda que financiará a **promotores con viviendas destinadas al alquiler con o sin opción a compra**. Por otro lado, tanto particulares como comunidades de vecinos podrán solicitar una financiación que tenga por objeto la rehabilitación de sus viviendas.

Como se puede observar son préstamos con un largo plazo de amortización y una relativamente sencilla tramitación mediante bancos y cajas operativos en España. Son las propias entidades

las que se encargan de analizar cada proyecto y otorgar las concesiones.

¿Has solicitado alguna vez una Línea ICO? ¿Te encontraste con algún problema? ¿Quieres plantearnos alguna duda?