



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

FACULTAD DE ECONOMÍA E EMPRESA

FINANCIACIÓN Y EMPRENDIMIENTO: UN ANÁLISIS COMPARADO A TRAVÉS DE UN EJEMPLO PRÁCTICO

ÁNGELA GARCÍA RUIZ

TUTOR: MANUEL OCTAVIO DEL CAMPO VILLARES

**TRABAJO DE FIN DE MASTER PRESENTADO EN LA FEE DE LA UDC PARA LA
OBTENCION DEL MASTER EN BANCA Y FINANZAS. Año: 2015**

Resumen

Desde hace unos años y sobre todo con la llegada de la crisis cada vez es más difícil acceder a fuentes de financiación clásicas a través de las entidades financieras, por ese motivo cada vez más están cobrando relevancia nuevas formas alternativas de financiación, que llegan “pisando fuerte”, hasta quizás convertirse en una amenaza para el sector financiero tradicional (entidades de crédito). En este trabajo se busca ofrecer una visión global de estas nuevas fuentes de financiación desde una perspectiva teórica, añadiendo una visión práctica al final a modo de adecuación entre una iniciativa empresarial y aquella alternativa de financiación que mejor se adapte al caso en cuestión. Así en primer lugar se describen y presentan esas nuevas y alternativas formas de financiación empresarial, especialmente dirigidas al emprendedurismo, en segundo lugar se da una visión de la entrada de nuevos competidores en el sector bancario tradicional, y por último se intenta hacer una comparación entre diferentes entidades financieras nacionales, con el fin de valorar los diferentes tipos de productos que ponen a disposición de emprendedores y empresas ya constituidas.

Palabras clave: nuevas formas de financiación, emprendimiento, productos bancarios, financiación pública, nuevos competidores.

Número de palabras: 23.928

Abstract

Since a few years ago and above all with the arrival of the economic crisis, it's increasingly more difficult to access to classic funding sources through financial companies. For this reason new alternative ways of financing (which arrive making a big impact) are gaining increasing relevance till perhaps turning into a threat to the traditional financial system (credit entities). In this work there is an attempt for giving a global vision of these new financial sources of information from a theoretical perspective, adding a practical vision at the end as an adaptation between an entrepreneurship and the financing alternative which best adapt to the fact itself. So, firstly these new and alternative forms of business financing, especially related to the entrepreneurship, are presented. Secondly there is an attempt to compare different national financial entities in order to compare the financial cost at people's disposal and, finally, it attempts to give a practical view of the work, using different financial forms.

Índice

| | |
|--|----|
| Introducción | 7 |
| 1. Nuevas formas de financiación | 9 |
| 1.1 Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) | 9 |
| 1.2 Business Angels | 12 |
| 1.3 Crowdfunding | 16 |
| 1.4 Joint Venture | 21 |
| 1.5 Sociedades de Capital Riesgo | 22 |
| 1.6 Leasing | 25 |
| 1.7 Renting | 30 |
| 1.8 Préstamo Participativo | 32 |
| 1.9 Financiación Pública | 35 |
| 1.9.1 Ayudas y Subvenciones | 35 |
| 1.9.2 Líneas de Financiación ENISA | 41 |
| 1.9.3 Bonificación en la cuota de autónomos, una particular forma de financiación pública .. | 42 |
| 1.9.4 Capitalización del Prestación por desempleo | 45 |
| 1.9.5 Préstamos ICO | 47 |
| 1.9.6 Microcréditos Ayuntamientos | 51 |
| 1.9.7 Los viveros de empresas | 52 |
| 1.10 Financiación a través del ahorro fiscal y elección de la forma jurídica | 56 |
| 1.10.1 Elección de la Forma Jurídica a efectos fiscales | 56 |
| 1.10.2 Tributar por IRPF o por IS | 57 |
| 1.10.3 Elección de Impuestos en el caso de un empresario individual | 58 |
| 2. Competidores alternativos al sector financiero tradicional | 60 |
| 3. Financiación Clásica: Banca Comercial | 62 |
| Conclusiones | 76 |
| Bibliografía | 80 |

Índice de tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Tratamiento fiscal del Crowdfunding | 19 |
| Tabla 2. Ejemplo numérico de un leasing mobiliario | 29 |
| Tabla 3a. Características principales a cumplir por un proyecto para ser considerado mejor o peor en cada nueva fuente alternativa de financiación. | 33 |
| Tabla 3b. Características principales a cumplir por un proyecto para ser considerado mejor o peor en cada nueva fuente alternativa de financiación. | 34 |
| Tabla 4. Resumen de la bonificación en la cuota de autónomos..... | 44 |
| Tabla 5. Recursos ofrecidos en los viveros de empresas | 53 |
| Tabla 6. Equipamientos y servicios ofrecidos por los viveros de empresas | 53 |
| Tabla 7. Tipos de Sociedades más comunes | 57 |

Índice de tablas

| | |
|--|----|
| Figura 1. Etapas de financiación..... | 25 |
| Figura 2. Contratos de Leasing desglosados por sectores (Primer trimestre de 2015) | 27 |
| Figura 3. Esquema de funcionamiento de los fondos ICO | 51 |
| Figura 4. Etapas de la actividad de los viveros de empresas | 54 |
| Figura 5. Requisitos Estimación Directa Normal, Simplificada y Objetiva | 59 |
| Figura 6. Encuesta a las entidades bancarias sobre la evolución del acceso a la financiación... .. | 77 |

Introducción

Entre las principales consecuencias de la crisis financiera y económica de 2008, provocada a raíz de la caída de Lehman Brothers se encuentran las notables restricciones en la financiación crediticia, tanto para particulares como para empresas junto a la pérdida de confianza en el sector financiero por parte de sus clientes. Así y dentro de un contexto socioeconómico como el actual donde la crisis económica, la inestabilidad financiera y el riesgo político dominan los mercados financieros, y es por ello que a estos últimos no les queda otra que reducir a un mínimo de subsistencia su flujo de crédito hacia el sistema productivo. Esta nueva situación, ha llevado a la necesidad de buscar nuevas formas de financiación como los Business Angel o Crowdfunding, etc. que en los últimos años han cobrado gran relevancia.

Además de lo anterior otra consecuencia de la crisis mundial, especialmente en España, fue el incremento del número de personas desempleadas. Por ello, al encontrar dificultad para trabajar por cuenta ajena, muchas personas piensan y consideran que emprender un trabajo por cuenta propia puede ser una salida válida y con futuro. Por todo ello, es necesario ofrecer una visión global de los instrumentos financieros susceptibles de ser empleados en la realización de un nuevo proyecto empresarial, ya sean estos de una naturaleza (fuente de financiación) más o menos pública versus privada y que están a disposición de ese “nuevo” emprendedor.

En la consecución del objetivo expuesto, el presente trabajo se estructuró en los siguientes puntos:

Un primer capítulo donde se ofrece una panorámica a nivel teórico de las fuentes de financiación necesarias más utilizadas a la hora de acometer un negocio. Hay que tener en cuenta de que cuando se habla de emprender, puede ser bajo la forma de un empresario individual que intenta llevar a cabo un pequeño proyecto, hasta un conjunto de personas que se asocian bajo una forma jurídica e intentan desarrollar un proyecto a gran escala, por este motivo no todos los instrumentos de financiación se podrán utilizar en todas las ocasiones. Con ese fin se muestra a lo largo del capítulo y

a través la visión de casos prácticos, qué características son las más determinantes a la hora de encajar un nuevo proyecto empresarial con esa fuente de financiación más adecuada al mismo. Un segundo capítulo en el que se expone una visión general del surgimiento de nuevos competidores de mercado de la banca tradicional y en qué segmentos del mercado están compitiendo. Y un tercer capítulo en el que se hace una descripción comparada de los diferentes productos financieros (clásicos) que ofrecen al sector empresarial las seis mayores (volumen de negocio) entidades financieras de España: Santander, BBVA, Caixa Bank, Bankia, Sabadell y Popular, junto a la entidad “gallega” más extendida geográficamente (ABANCA), al objeto de comparar la diversidad, adecuación y tipos de financiación de cada una de ellas y buscar el “ahorro” que es posible obtener de ese esfuerzo en la búsqueda de la mejor alternativa de financiación posible, de tal forma que el núcleo de nuestro trabajo se sitúa en la idea de buscar la mejor financiación posible: por una parte tradicional o bancaria y/o innovadora y al margen del sector crediticio por otra y ello puesto en referencia a las características de un determinado proyecto inversor. Por último y de forma general se presentan las conclusiones más relevantes extraídas de cada uno de los capítulos.

1. Nuevas formas de financiación

1.1 Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

Las sociedades de garantía recíproca son entidades financieras con un especial ánimo de lucro, garantizar su sostenibilidad o mantenimiento en el tiempo, es decir no perder el dinero invertido (avalado). Siendo en consecuencia, su objeto básico es facilitar el acceso a la financiación de autónomos y de pequeñas y medianas empresas. Para lograr este objetivo las SGR desarrollan su actividad concediendo avales en favor de autónomos, microempresas y pymes principalmente, a través de los cuales, a estas les será más fácil conseguir la ansiada financiación. Además se encargan de negociar con la entidad de crédito las condiciones generales del contrato, a través de la firma de convenios bilaterales entre la entidad de crédito y la SGR, por lo tanto se trata de un agente de intermediación financiera entre el cliente (inversor) y la entidad financiera (financiadora).

Estas sociedades reciben financiación por un lado de los socios partícipes, que son las pymes y autónomos avalados, ya que quedan obligados a comprar una participación en el capital de las mismas (cuota de socio-avalado), y por otro lado, reciben financiación de instituciones públicas (Comunidad Autónoma, Diputación), confederaciones de empresarios/as, cámaras de comercio y hasta colegios profesionales, etc., las cuales suelen pasar a integrar el capital social de la SGR.

Al ser consideradas entidades financieras (EEFF en adelante) están bajo la supervisión del Banco de España, y además existe una Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR), que es otra entidad sin ánimo de lucro y está encargada de coordinar las actuaciones de estas entidades y representar ante las instituciones públicas a las 20 SGR que existen en España¹. Su ámbito de actuación es básicamente regional (la mayoría de Comunidades Autónomas sólo

¹ 19 SGR son de ámbito regional y 1 de ámbito nacional (Audiovisual Fianzas SGR)

tienen una SGR), por tanto es necesario dirigirse a la Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Autónoma en la cual la pyme desarrolle su actividad.

Las ventajas de estas entidades es que facilitan el acceso a la financiación y al mismo tiempo negocian con el banco las mejores condiciones de financiación (firma de convenio bilateral EEFF-SGR), es decir, mejores condiciones de los tipos de interés, comisiones y/o plazos de la operación. Además en caso de que no se haga frente a la deuda, será la SGR la responsable de responder ante el banco en el porcentaje en que avale la inversión, por ese motivo es seguro que una SGR analizará el perfil de riesgo del cliente tanto o mejor que el propio banco, de hecho para las EEFF, el análisis de riesgo efectuado por la SGR es garantía prioritaria en clave de viabilidad.

La desventaja es que se incrementa el coste de la financiación, puesto que al coste de la financiación hay que sumarle el coste del aval, el cual se mueve en un porcentaje fijo, que negocia la SGR con cada inversor en particular.

Los costes del servicio de una SGR varían entre estas y además varían dependiendo del tipo de aval que se solicite, pero básicamente son los siguientes:

- Gastos de estudio y formalización, sobre el nominal del aval, y son de alrededor de entre un 0,25 y un 1%.
- Comisión anual del aval, que se calcula sobre el riesgo vivo, es decir, sobre el capital del préstamo pendiente de amortizar. El porcentaje de esta comisión puede variar entre el 0,5 y el 3% para avales financieros², y entre un 0 y un 1,5% para los avales técnicos³.
- Aportaciones sociales, es decir, hay que comprar una participación del capital social ya que es requisito imprescindible ser socio partícipe de la misma si se quiere solicitar su servicio. Estas aportaciones sociales no son gastos ya que se pueden recuperar en el momento de cancelar el aval.

El liderato en el sector, por el momento, lo mantiene Iberaval (SGR de Castilla-León, Comunidad con 9 provincias donde la microempresa es su nota dominante), la cual es la SGR que más préstamos formalizó el pasado año (2014), 3.822 operaciones, según

² Un aval financiero es cuando la entidad financiera o similar responde del pago de préstamos o créditos de su cliente frente al tercero contratante.

³ Un aval técnico es cuando la entidad financiera o similar responde ante el incumplimiento de los compromisos que tiene su cliente con otra la parte, que por lo general es un organismo público. Por ejemplo se exigir solicitar un aval técnico para participar en una subasta y si el cliente no paga la cantidad acordada en la subasta la entidad de crédito tendrá que hacerse cargo.

datos de CESGAR. En Galicia existen dos SGR, SOGARPO en Orense y Vigo, y AFIGAL para A Coruña y Lugo.

Regulación de las SGR

Estas entidades están reguladas, básicamente, por la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre el régimen jurídico de las SGR, ley que amplía el ámbito de actuación de las SGR permitiendo que den servicios de asesoramiento financiero a sus socios, y, como EEFF están reguladas por la Circular del Banco de España 5/2008, de 31 de octubre (BOE de 21 de noviembre), sobre recursos propios mínimos y otras obligaciones.

El Reafianzamiento:

CERSA, la Compañía Española de Reafianzamiento S.A., es una sociedad dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, y como EEFF se rige por la misma normativa que las SGR. Su función básica es el apoyo financiero a las pymes reavalando en un porcentaje los avales concedidos por las SGR, es decir, se trata de la SGR de las SGRs. La cobertura de cada operación puede variar entre un 30 y un 75% ya la SGR se tiene que hacer cargo de un mínimo del 25% de riesgo avalado.

Ejemplos:

Un ejemplo de una pyme beneficiada por una SGR es Robotics Special Applications, una pyme asturiana especializada en desarrollar sistemas robóticos para diferentes sectores industriales. Esta empresa, debido a su pequeño tamaño, tenía dificultades para obtener financiación bancaria, problemática que la llevó a contactar con Asturgar, la SGR asturiana, y gracias a su respaldo consiguió financiación por importe de 800.000 euros.

No todos los proyectos que puedan ser avalados por una SGR han de ser de la envergadura del anterior citado sino que por ejemplo un pequeño proyecto de un restaurante, con unas necesidades menores de fondos, por ejemplo 30.000 euros, podría ser candidato perfecto de una SGR, previo estudio de un proyecto de viabilidad de dicho restaurante. Incluso varios han sido los convenios firmados por distintas SGRS donde el objeto era financiar operaciones de microcréditos por un importe medio de 25.000 euros.

Un ejemplo es el caso de LowCosts Bar, un pequeño negocio de restauración situado en A Coruña y cuya particularidad es que la mayoría de los precios son a 1 euro. El

dueño del negocio contactó con Afigal (SGR de A Coruña) para que le ayudase a negociar con la EEFF ya que Migue, el dueño del negocio, optó por la solicitud de un préstamo financiado por la Xunta de Galicia en lugar de por un producto financiero propio de la Entidad de Crédito.

1.2 Business Angels

Los Business Angels son personas físicas o jurídicas, que actúan solas o en colaboración entre varias, así pues, se trata de empresarios, directivos de empresas, emprendedores, hasta simples ahorradores que ejercen de un particular “mecenas”. Estas personas invierten su propio dinero en proyectos empresariales que se van a poner en marcha, o bien, en empresas ya constituidas que afrontan una nueva fase de crecimiento. Estos proyectos empresariales tienen un alto potencial de crecimiento así como un valor añadido considerable tanto a nivel sectorial como territorial. Como se desprende de estas características se trata de un tipo de financiación muy orientadas a proyectos de I+D+i y susceptibles de crear un valor añadido muy elevado.

Características de un Business Angel:

- Suelen invertir en sectores conocidos y tienen un ámbito de actuación alrededor de su residencia de unos 100 km.
- Suelen invertir en las primeras fases de desarrollo de un proyecto.
- Suelen ser varones con una edad comprendida entre los 45 y 65 años, con estudios universitarios y en la mayoría de los casos son o han sido empresarios.
- Tienen una gran capacidad financiera, puesto que sus inversiones pueden llegar a los 50.000 a los 300.000 euros.

Además, los Business Angels no solo aportan capital a la empresa sino que también pueden aportar su conocimiento y hasta sus contactos, ya que una característica diferenciadora de estos inversores, es que participan en la gestión de la empresa y su objetivo primordial es obtener una plusvalía de su inversión, es decir existe por parte de estos facilitadores un contacto directo con el negocio lo cual de alguna manera da solidez y sostenibilidad al nuevo proyecto empresarial. Se organizan a través de redes de Business Angels que facilitan el contacto de inversores y emprendedores, además se analizan si los proyectos son viables y que retornen beneficios futuros. Hay que tener en cuenta que las inversiones son con gran frecuencia de alto riesgo, puesto

que, la financiación otorgada se realiza en la fase inicial de un proyecto inmaduro, que en muchos casos retornará pérdidas para el Business Angel, característica esta última que exige un estudio y seguimiento del riesgo muy profundo, exigiendo por tanto un estudio del mismo más amplio del que es habitual por parte de una entidad financiera clásica (bancos).

Características de sus inversiones

- Se financian operaciones de entre 25.000 y 250.000 euros o alrededor del 25% de la inversión total, además y como el riesgo de la inversión es alto, exigirán un retorno elevado.
- Invierten en sectores conocidos y vinculados al entorno socioeconómico de referencia.
- La rentabilidad de la inversión suele ser menor que para las entidades de capital riesgo, que veremos a continuación.

Por otro lado, como medida de apoyo este tipo de apoyo de financiación privada, en 2014 con las leyes 14/2014 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización y 27/2014 del Impuesto de Sociedades, se introducen una serie de incentivos fiscales que benefician este tipo de inversiones. Así pues, estos incentivos los tendrán tanto en el momento de la inversión como en el momento de la desinversión:

- En el momento de la inversión los inversores se podrán deducir un 20% de las cantidades invertidas en la adquisición de acciones o participaciones de la empresa con una base máxima para la deducción de 50.000 euros, es decir, que la deducción máxima anual es de 10.000 euros.
- En el momento de la desinversión, las ganancias patrimoniales que obtiene el inversor por la venta de las acciones o participaciones, estarán exentas de tributación total o parcialmente, en función de la cantidad que se reinvierta en la adquisición de acciones o participaciones de empresas de nueva o reciente creación.

Para la aplicación de sendas deducciones tanto la empresa como su mecenas han de cumplir una serie de requisitos:

- La empresa debe ser una Sociedad Anónima, una Sociedad de Responsabilidad Limitada, una Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral, y no estar admitida a negociación en ningún mercado organizado.

- En el momento en el cual el Business Angel adquiere las acciones la empresa no debe contar con una cifra de fondos propios superior a 400.000 euros.
- Las inversiones irán destinadas a la compra de acciones o participaciones de la empresa en el momento de su constitución, o bien, en los 3 años siguientes, además se exige que la inversión ha de durar entre 3 y 12 años, de este modo se busca que la inversión no se realice con un fin especulativo y que la empresa en la que se invierte es de nueva creación.
- El inversor no puede poseer más del 40% de los derechos de voto o de las acciones de la empresa, con el fin de no fomentar la inversión en empresas de carácter familiar.

Además de estos incentivos existen otros de naturaleza autonómica, que aunque son incompatibles pueden ser complementarios. Por ejemplo en Galicia las deducciones pueden aplicarse no sólo a las cantidades invertidas sino también a las cantidades prestadas.

Los Business Angels no están regulados por ley ni tienen ningún órgano supervisor aunque en 2004 se creó una Fundación para la promoción de las redes de Business Angels en España, la fundación ESBAN. Esta fundación tiene por objetivo promover las inversiones de los Business Angels para que contribuyan al desarrollo del tejido empresarial en España, además tiene por objeto su representación a nivel estatal así como ayudarlas en su desarrollo. En 2008 se constituyó la Asociación de redes de Business Angels en España (AEBAN) cuya misión principal es la promoción de las redes de Business Angels así como de su actividad en el territorio español.

Redes de Business Angels

Su objeto es doble por una parte, poner en contacto a inversores y personas con necesidades de financiación para desarrollar un proyecto empresarial. Las redes funcionan captando proyectos susceptibles de obtener financiación, y se captan a través de diferentes vías como pueden ser viveros de empresas, universidades, escuelas de negocios, consultoras.... Una vez captados los proyectos se analizan y se descartan aquellos que no son viables por diferentes motivos.

Y por otra, seleccionar a los potenciales Business Angels, los cuales serán clasificados en base a su capacidad de inversión, identificando aquellos que tengan mayor capacidad de inversión y tengan expectativas de invertir en proyectos empresariales con elevado grado de riesgo.

Redes de Business Angels en Galicia

1. *Business Angel Network de Galicia (BANG)*: Esta red fue fundada por la Confederación Empresarial de Ourense y la Consellería de Traballo de la Xunta de Galicia (en 2004). Bang tiene como actividades principales la difusión de boletines informativos, dar formación a inversores y emprendedores, contactar con inversores a través de la plataforma bancat.com, exponer los proyectos a través de foros y obviamente poner en contacto a inversores y demandantes de financiación.
2. *Uniban*: red integrada en la Universidad de Santiago de Compostela cuyo objetivo es impulsar la creación de empresas de base tecnológica en el ámbito universitario, y así poner en contacto a inversores con emprendedores de buenos proyectos innovadores.
3. *Redinvest*: es una red de inversores privados creada en el seno del Círculo de Empresarios de Galicia, dispuestos a apoyar nuevos proyectos empresariales. Dentro de sus funciones está la de fomentar el perfil del empresario gallego, crear un punto de contacto entre inversores y emprendedores, conceder asesoramiento de cómo se debe presentar un proyecto de viabilidad...
4. *Innoban*: es una sociedad limitada formada por iniciativa privada que se constituye en el año 2008 con el objetivo principal de “facilitar el encuentro entre emprendedores que buscan financiación y Business Angels que buscan oportunidades de inversión para estimular el crecimiento sostenible y el empleo” businessangelsinnoban.es

En Galicia las redes de Business Angels se pueden homologar y entrar a formar parte de la Red Gallega de Business Angels a través de la página web del IGAPE. Entre otras ventajas la Red facilita el acceso a otros instrumentos de financiación pública como los préstamos de ENISA.

Ejemplo:

Un ejemplo de Business Angel es Carlos Blanco, que recibe el premio al mejor Business Angel, en 2014, por parte de AEBAN. Este empresario ha invertido desde sus comienzos en 2005 en más de 35 empresas del sector de internet en España, entre las que destacan (Kantox, Deporvillage, Captio, Chicfy, ChicPlace, PopPlaces.com, Viuing, Conductr, DAD, Infantium, Habitissimo, Reclamador, WiMi5, Excapada Rural y LetMeSpace).

Un ejemplo actual de un proyecto emprendedor de éxito que ha sido financiación por Business Angels, es el de la empresa Sensovida, proyecto ganador de los premios

emprendedor XXI de Aragón 2015. Sensovida, formada por tres ingenieros, es una empresa vinculada al sector de asistencia a la tercera edad, que desarrollaron una idea de tele-asistencia avanzada para las personas mayores que vivan solas. El problema para esta startup⁴ era conseguir la financiación necesaria para desarrollar la idea, que consiguen a través de varios Business Angels al demostrarles a estos últimos que su idea era sólida y viable a largo plazo. Por otro lado la empresa buscaba simplemente la inversión sino que buscaba a “alguien que aporte otras cosas como contactos o experiencia en el sector” *Fidel de Sensovida*.

1.3 Crowdfunding

El Crowdfunding es un tipo de Crowdsourcing⁵ que consiste en una alternativa de financiación de nuevos proyectos que viene pisando fuerte desde hace unos años en España, especialmente orientado al sector de las nuevas tecnologías. Se trata de un tipo de financiación colectiva, también llamado micro-mecenazgo, que consiste en la realización de aportaciones dinerarias por parte de muchas personas con el fin de reunir el dinero necesario para apoyar una determinada iniciativa empresarial.

Dependiendo de la naturaleza de los intercambios, la Asociación Española de Crowdfunding⁶ diferencia entre cuatro tipos de Crowdfunding:

- **Recompensa:** el inversor o mecenas recibe una recompensa por realizar las aportaciones dinerarias.
- **Inversión:** el inversor, a cambio de invertir en el proyecto, participará en el capital de la empresa una vez creada.
- **Préstamo:** el prestamista presta dinero a los emprendedores a cambio de recibir el importe prestado más unos intereses, en recompensa a la aportación realizada. Este tipo de Crowdfunding es conocido como *Crowdlending*.

⁴ Empresas de nueva creación que tienen una gran posibilidad de crecimiento. Este término puede ser utilizado para cualquier tipo de empresa aunque está más vinculado a empresas orientadas a la innovación y nuevas tecnologías.

⁵ El Crowdsourcing se trata de una forma de externalizar las tareas empresariales, es decir, es la colaboración de múltiples personas a través de internet para dar solución a un problema planteado por una empresa crowdsourcer o bien para aportar ideas para una determinada tarea planteada por dicha empresa.

⁶ La Asociación Española de Crowdfunding tiene como objetivos promover el Crowdfunding, representar a las diferentes plataformas de Crowdfunding existentes en el territorio español y publicar un código de buenas prácticas con el fin de proteger a los participantes de dichas plataformas.

- **Donación:** se trata de donaciones que no reciben a cambio contraprestación alguna. Se suele hacer para financiar proyectos sociales de carácter solidario, humanitario, cultural o artístico.

Además del uso del Crowdfunding como fuente de financiación se está utilizando como una herramienta de validación de proyectos empresariales, es decir, el cliente expone su proyecto y al exponerlo en las plataformas de Crowdfunding obtiene la visión e interés del público hacia el mismo.

En España las **principales plataformas** de Crowdfunding son Lánzanos, creada en 2010 cuenta con numerosas categorías en las cuales invertir, las cuales podemos ver en su página web (música, proyectos solidarios, tecnología, videojuegos...) y Verkami, plataforma fundada en 2010 ha financiado ya más de 500 proyectos y está orientada principalmente a creadores, artistas y diseñadores.

Regulación del Crowdfunding

Las plataformas de Crowdlending y Crowdfunding de inversión o Equity Crowdfunding de España están reguladas por la *Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial*, y están bajo la supervisión, inspección y sanción de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Este proyecto de ley publicado en mayo ha sufrido varios cambios desde 2014, siendo los más significativos, los recogidos a continuación (González, A., 2014).

1. La creación de dos tipos de inversores:
 - a. Un inversor acreditado, que podrá invertir sin límites. Para ser inversor acreditado se tendrán que encajar en alguno de los siguientes grupos:
 - i. Ser un inversor institucional.
 - ii. Ser una empresa con activos valorados en 1 millón de euros, con una cifra de negocios de 2 millones de euros, o con unos recursos propios valorados en 300.000 euros.
 - iii. O ser una persona física o jurídica cuyo nivel de renta supere los 50.000 euros al año o tenga un patrimonio superior a los 100.000 euros.
 - b. Un inversor no acreditado, que será todo aquel que no encaje en ningún punto de la clasificación anterior, y podrán invertir un máximo de 3.000 euros por empresa y 10.000 euros por año y plataforma.

2. Se amplía la cantidad máxima de fondos que se pueden captar por esta vía de financiación hasta los 5 millones de euros para proyectos destinados a inversores acreditados. Para el resto de proyectos el límite se sitúa en los 2 millones. Además un proyecto no podrá solicitar financiación por un importe superior a un 25% del valor total del proyecto.
3. Para la formación de una plataforma de Crowdfunding se deberá contar con un capital mínimo de 60.000 euros desembolsado en efectivo en su totalidad y contar con un seguro de responsabilidad civil. O bien, se puede constituir la plataforma si se cuenta con una “garantía equivalente” que tenga un nivel de cobertura equivalente a la del capital social y el seguro de responsabilidad civil.
4. Para la forma de financiación de Crowdlending queda prohibido exigir garantías hipotecarias sobre la vivienda del prestatario.

El Crowdfunding de inversión es muy parecido a la financiación por medio de un Business Angel pero con diferencias pequeñas aunque significativas. Siendo la más obvia que el número de personas que entran a prestar financiación en una plataforma de Crowdfundings mucho mayor, con lo cual el riesgo está más repartido y el retorno exigido será menor. Otra diferencia es que un Business Angel tiene como finalidad invertir y participar en la empresa aportando su experiencia y sabiduría con el objetivo de vender más adelante esa participación y obtener un rendimiento, lo que no ocurre en el caso del Crowdfunding. La lógica de financiación sería financiarse en una primera etapa mediante y después atraer a un Business Angel para potenciar el crecimiento del proyecto.

Tratamiento fiscal del Crowdfunding

Tabla 1: Tratamiento fiscal del Crowdfunding

| Normativa Fiscal | Persona Física | Persona Jurídica |
|--|--|--|
| Donación | Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones) | Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre) |
| Microcrédito / Préstamo | Los intereses tributarán como gasto deducible en el IRPF (Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas). | Los intereses tributarán como gasto deducible en el Impuesto de Sociedades (Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades). |
| Contraprestación o entrega de bienes | Impuesto sobre el Valor Añadido (Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido) | Impuesto sobre el Valor Añadido (Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido) |
| Entrega de acciones / Participaciones | N/A | Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre). |

*Con respecto a los aportantes de fondos, en el caso de que la aportación devengue intereses, éstos se deberán incluir dentro de la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas como rendimiento del capital mobiliario.

Fuente: www.pymesyautonomos.com

Los préstamos entre particulares tributan de igual manera que si fuesen préstamos a través de una entidad bancaria, es decir, el que recibe el dinero puede deducir los intereses que genera la financiación, y para el mecenas, el que invierte el dinero, los intereses que le genere su inversión deberá considerarlos como rendimientos de capital mobiliario. En caso de ser persona jurídica, los intereses de la contraprestación deberán tributar en el Impuesto de Sociedades

En cuanto a las pérdidas procedentes de la inversión estas se podrán compensar con las ganancias obtenidas durante los cuatro años siguientes. En caso de no existir contraprestación, es decir, que sea una donación, tributará por el impuesto de Donaciones y la persona que recibe el dinero será la encargada de liquidarlo. Si la

contraprestación se trata de un bien físico el inversor deberá pagar el IVA repercutido, así como la contrapartida tendrá la obligación de liquidarlo.

Ejemplo:

Un ejemplo de financiación mediante Crowdfunding es el caso de la empresa NeuroDigital Technologies. Esta empresa intenta buscar a través de la mayor plataforma de Crowdfunding del mundo, la estadounidense Kickstarter, la financiación necesaria para llevar a cabo su proyecto del Gloveone. Gloveone, es un guante de realidad virtual permite la sensación de tacto al tocar los objetos virtuales. Esta característica dota al proyecto, de además de unas cualidades de entretenimiento, de otras cualidades para ser de utilidad en diversos sectores como la industria, el turismo, los museos virtuales... y quizás el más importante, el sector de la salud, ya que con este guante se podría realizar importantes avances en personas con daños cerebrales y Alzheimer. El objetivo de la empresa era conseguir la cifra de 150.000 dólares a través del Crowdfunding con el objetivo de reducir los costes de financiación y así poder lanzar el proyecto al mercado por un coste inferior a los 199 dólares.

Otro ejemplo de un proyecto que intenta financiarse en la plataforma Lánzanos es la película Post-Itivo, que ha conseguido hasta el momento el 119%. Este proyecto comenzó con el rodaje, con un reparto de actores muy conocido, de un cortometraje en 2012, y después de haber ganado varios festivales se intenta llevar a la gran pantalla. La idea es que si superan el 200% del dinero solicitado se demostrará la fuerza del proyecto y alguna productora estaría dispuesta a producir la película haciéndose cargo de todos los gastos. Los inversores o mecenas que aportan dinero para que esto se lleve a cabo reciben una recompensa en función del capital invertido que puede ir desde recibir una camiseta a cenar con el equipo de la película o aparecer como extra en la misma.

Un ejemplo de financiación de un grupo político a través de esta vía es el caso de Podemos que consiguió el mayor grueso de financiación de su campaña electoral para las elecciones autonómicas del pasado 24 de mayo. Podemos consiguió más de 1.200.000 euros a través de una plataforma propia de Crowdfunding en la cual los ciudadanos podían realizar aportaciones de entre 100 y 10.000 euros que serían devueltos cuando Podemos recibiese la subvención electoral. En este caso se habla de pequeños microcréditos que realizaron los ciudadanos, con lo cual estaríamos hablando de Crowdlending.

1.4 Joint Venture

De una forma sencilla podemos definir una Joint Venture como un acuerdo entre dos empresas, “el acuerdo entre dos o más partes que ponen en común sus recursos y colaboración para llevar a cabo una actividad comercial a través de la cual puedan obtener un beneficio mutuo o recíproco, siendo esa confluencia de intereses la justificación de este tipo de financiación, compartiendo el riesgo que conlleva toda operación empresarial”. ECHARRI, A., PENDÁS AGUIRRE A. y de QUINTANASAND PASTOR, A. (2002). *Joint Venture*. Editorial Fundación Confemetal.

Así pues, una Joint Venture es una combinación de habilidades y recursos, o dicho con otras palabras, compartir el *know-how* de ambas partes así como la capacidad financiera para obtener un beneficio en común. Entonces un contrato Joint Venture va surgir en casos en los cuales las partes del contrato quieran llevar a cabo un proyecto que tenga un elevado coste, una cierta dificultad técnica, o que sólo sea viable juntando los recursos de ambas compañías y por tanto no les resulte viable llevarlo a cabo de forma individualizada, el intercambio y la reciprocidad de interés es una condición necesaria. Un ejemplo que cumpliera con estas características sería una empresa nacional dedicada al sector de la moda con un alto potencial de crecimiento que firmase un contrato Joint Venture con otra empresa con una amplia experiencia a nivel internacional en el área de la distribución para poder expandir su negocio a otros países. De este modo se uniría el éxito de la empresa nacional en el mundo de la moda con la experiencia en los mercados internacionales de la empresa extranjera.

Un ejemplo de estas características es el caso de una empresa de telefonía móvil con alto potencial de crecimiento (Movistar) que se asoció con una empresa del sector financiero (Mastercard) mediante un contrato Joint Venture para realizar un proyecto en el cual se pudiese realizar operaciones financieras como recibir y enviar dinero a través del móvil. Mediante este contrato se une la capacidad tecnológica de telecomunicaciones de Movistar con la experiencia en el sector financiero de Mastercard y su tecnología en la industria de medios de pagos, con lo cual este proyecto no se podría llevar a cabo de manera individual por parte de estas empresas.

Unas de las mayores ventajas de asociarse bajo esta figura son la obtención de financiación y la reducción del riesgo empresarial, además de adquirir una riqueza en conocimiento, con lo cual las posibilidades de éxito de la compañía se multiplicarán.

Además al haber una gestión conjunta dará lugar a un mayor control de los procesos productivos por ambas partes.

Pero este tipo de contrato de cooperación también conlleva desventajas, tras el acuerdo, y si este no es simétrico, en el mejor de los casos, habrá una pérdida de autonomía en la gestión empresarial por parte de la parte que no alcance el 50% del control del proyecto conjunto. Por estos motivos es requisito imprescindible, para formar una Joint Venture la confianza en la otra parte del contrato y la capacidad de trabajo en equipo, de tal manera que se busque la integración de la cultura empresarial de ambas empresas en una sola compañía.

Regulación

El ordenamiento jurídico español no regula la figura del contrato Joint Venture y por ello se debe acudir al Código de Comercio, al Código Civil, que definen los principios de creación de nuevas figuras contractuales, a la Ley de Sociedades de Capital, y a la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de Empresas y de las Sociedades de desarrollo industrial regional.

Ejemplo:

Un ejemplo exitoso es Solunion, la Joint Venture internacional formada por Mapfre y Euler Hermes, en España y América Latina. El objetivo del contrato fue combinar el *Know How* de ambas compañías para desarrollar el negocio del seguro de crédito⁷, y, para ello se decidió combinar "liderazgo mundial" de la Euler Hermes en el seguro de crédito y su experiencia como suscriptora de riesgos con la buena posición competitiva de Mapfre en el mercado. El resultado del contrato fue un crecimiento del mercado en España y América Latina.

1.5 Sociedades de Capital Riesgo

“El capital-riesgo se define como aquellas estrategias de inversión que canalizan financiación de forma directa o indirecta a empresas, maximizan el valor de la empresa

⁷ En el caso de existir una deuda entre dos partes existe un riesgo de que una de las partes no cumpla, por tanto el seguro de crédito cubre al tomador de la que parte contraria del contrato no cumpla con su parte. Dicho de otro modo, es el tipo de seguro que cubre el riesgo de crédito.

generando gestión y asesoramiento profesional, y desinvierten en la misma con el objetivo de aportar elevadas plusvalías para los inversores”. (Ley 22/2014, BOE de 12 de noviembre.)

Las Sociedades de Capital Riesgo (SCR) invierten en pequeñas y medianas empresas de naturaleza no inmobiliaria y no financiera con expectativas de crecimiento, durante un plazo de tiempo pactado. Al finalizar dicho periodo de tiempo la SCR vende la participación y obtiene a cambio una retribución acorde con el riesgo asumido en su inversión previa.

La participación en el capital por parte de una SCR se puede realizar en cualquier momento de la vida de la empresa dando lugar a una serie de implicaciones económicas y reguladoras ya que la SCR entra a formar parte de la empresa participada tomando parte ahora en las decisiones estratégicas del negocio aunque no interviene en la gestión.

Decir que se trata de una buena forma de obtener financiación en el caso de empresas de sectores con gran capacidad de crecimiento y claras expectativas de desarrollo pero que no cuenten con suficientes recursos (informática aplicada, gestión documental de grandes datos). En el caso de España el pasado año 2014 el sector en el cual se concentró el mayor número de operaciones de capital riesgo fue el la informática (informe ASCRI, 2015).

Según el listado de la CNMV en Galicia hay dos SCR, una en Coruña, Arnela Capital Privado, SCR de régimen simplificado, SA., y otra en Santiago de Compostela, Unirisco Galicia, SCR SA.

Comparación con los Business Angels:

- ❖ Las entidades de capital riesgo no invierten su propio dinero a diferencia de los Business Angels, por tanto debe tomarse su tiempo en el estudio del proyecto y la presentación del mismo ante sus socios.
- ❖ La etapa de inversión en una ECR es más tardía, normalmente en fases de expansión a diferencia de un Business Angel que suele invertir al inicio del proyecto.
- ❖ La necesidad de inversión también suele ser menor que la requerida para financiarse mediante el Capital Riesgo.

- ❖ Las garantías que exigen una Sociedad de Capital Riesgo son mayores que las exigidas por un Business Angel.
- ❖ Aunque sí es verdad que un Business Angel soporta más riesgo, la rentabilidad exigida por una ECR es mayor.
- ❖ En cuanto a la participación en la gestión de la empresa, un Business Angel aporta sabiduría y conocimiento pero sin interferir demasiado en la toma de decisiones estratégicas, en cambio la participación por parte de una ECR es mucho mayor.

Regulación

Estas sociedades están reguladas por la Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado⁸ y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado. Esta ley entró en vigor el pasado año y reformó aspectos relevantes del régimen de capital riesgo. Esta nueva reforma contribuyó al desarrollo de estas entidades, ya que según datos de la CNMV el número de entidades registradas, entre SCR y sociedades gestoras, se incrementó en 30 en 2014, 11 más que en 2013, lo que supone el mayor aumento desde el comienzo de la crisis en 2008. Así mismo las SCR como entidades de régimen financiero están bajo la supervisión de la Comisión Nacional de Mercado de Valores.

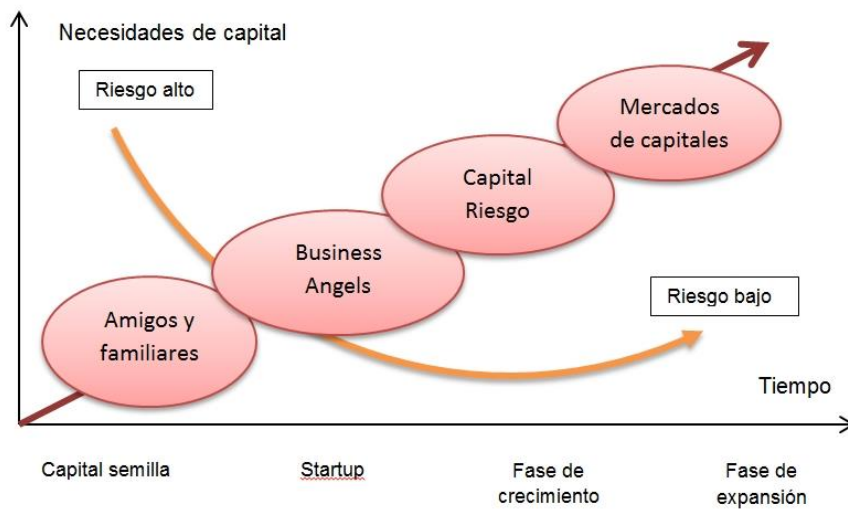
Existe una Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI), organismo sin ánimo de lucro que representa al sector *Venture Capital*, que representa a las inversiones realizadas en etapas tempranas de proyectos empresariales y *Private Equity*, inversiones centradas en empresas ya consolidadas en España.

Ejemplo:

Un caso de utilización del capital riesgo sería una empresa formada por unos 5-10 empleados dedicada al sector de la informática que se encuentra en una etapa media de vida y en ese momento desarrollan una nueva aplicación o un nuevo software y necesitan una inyección de liquidez de 100.000 euros para su desarrollo. En este caso sería una buena solución pedir financiación a una entidad de capital riesgo.

⁸ En este tipo de sociedades el inversor no puede solicitar el reembolso de la inversión hasta pasado un plazo.

Figura 1: Etapas de financiación



Fuente: Elaboración propia a partir de Estudio para el fomento de red de Business Angels en España.

1.6 Leasing

El leasing es un contrato de arrendamiento financiero que tiene por objeto la cesión, por parte de la empresa cedente, de un bien mueble o inmueble a cambio del pago de una cuota que abona periódicamente el cesionario, y al final del plazo de ese alquiler, el cesionario tendrá la opción de comprar el bien, por el valor pendiente tras el período de alquiler.

Este tipo de operaciones son muy útiles cuando la empresa no dispone de suficiente liquidez como para hacerse cargo del pago del bien desde un primer momento, o cuando no puede acceder a la financiación bancaria, y además tiene una ventaja fiscal, ya que se podrán deducir las cuotas de leasing. Otra ventaja es que se permite la amortización acelerada del bien, cuestión fiscalmente de máxima trascendencia, pues ello permite que en los primeros años tras la compra del bien se amortice más con lo cual el resultado de la empresa va a ser menor y dará lugar a un menor pago de impuestos siendo estos trasladados hacia el futuro.

Frente a lo anterior su desventaja se encuentra en el coste que supone este arrendamiento financiero, ya que el arrendatario del bien tendrá que pagar, además de las cuotas, el coste de financiación, gastos de administración, impuestos como el IVA, y la proporción de beneficio del arrendador.

Operadores de leasing en España:

En España están legalmente autorizados a realizar operaciones de leasing los Bancos, las Cajas de Ahorro, las Cajas Rurales, las Cooperativas de Crédito y los Establecimientos Financieros de Crédito. Todas estas entidades están sometidas a la supervisión del Banco de España.

Tipos de contratos de leasing atendiendo a la naturaleza del bien:

- **Leasing mobiliario:** es un contrato de arrendamiento financiero sobre bienes muebles, normalmente maquinaria. La duración mínima del contrato son 2 años y al final de la vida del contrato existe una opción de compra del bien a cambio de pagar un precio a mayores, que suele coincidir con el importe de las cuotas (no existe una duración máxima estándar si bien esta se mueve entre los 5 y 7 años).
- **Leasing inmobiliario:** es un contrato de arrendamiento financiero sobre bienes inmuebles, como por ejemplo naves en las cuales se realiza alguna actividad empresarial. La duración mínima del contrato son 10 años y al finalizar el periodo de cesión se puede ejercer un derecho de compra. Para ejercitar el derecho de compra es necesario pagar un valor residual, que suele coincidir con la parte no amortizada del bien.

Existe una opción de cancelación del contrato que no suele poder ejercitarse antes del vencimiento dado que, al existir una opción de compra es requisito necesario esperar a la finalización del contrato.

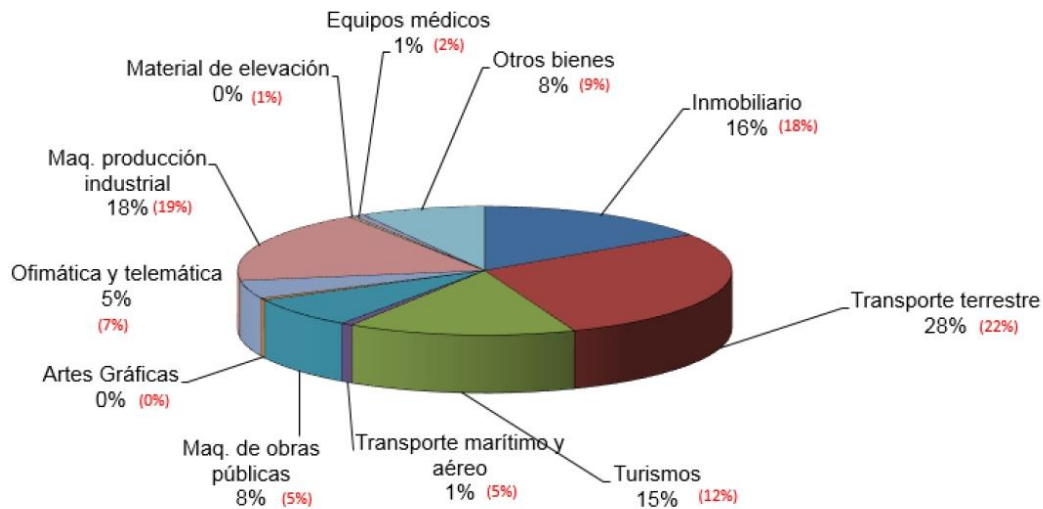
Podemos hacer otra clasificación de los contratos de leasing atendiendo a las características del mismo:

- **Leasing financiero:** Es el más habitual en España y se refiere a que la compañía de leasing no se va hacer cargo del mantenimiento del bien y no se suele poder cancelar el contrato antes del vencimiento.
- **Leasing operativo:** Por el contrario con este tipo de contrato el cedente del bien sí se va hacer cargo del mantenimiento del bien, y además el arrendatario podrá cancelar el contrato en cualquier momento.

En España, en 2014 y 2015 el grueso de volumen de contratos de Leasing fueron de naturaleza mobiliarios, en concreto de transporte terrestre, que, como se aprecia en la figura 2, para el primer trimestre de 2015, dichos contratos, supusieron un 28% del

total de los contratos y para el total de contratos de 2014 supusieron un 22% sobre el total de contratos de Leasing formalizados en España.

Figura 2: Contratos de Leasing desglosados por sectores (Primer trimestre de 2015)



Fuente: Estadísticas I trimestre de 2015 de la AELR

Regulación:

El marco jurídico español no cuenta con una regulación específica para este tipo de contratos aunque sí cuenta con varias normas como la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, el Artículo 115 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, y la Disposición Adicional Primera de la Ley 28/1998, de 13/7, de Venta a Plazos de Bienes Muebles. A continuación se enuncia un ejemplo de leasing mobiliario:

Ejemplo:

Una pequeña empresa que se dedica a la comercialización de marisco congelado necesita un furgón isoterma para guardar la mercancía. El furgón tiene un valor de 4.500 euros (sin IVA) y deciden arrendarlo bajo un contrato de leasing mobiliario a 4 años, de este modo, al finalizar el contrato tendría la opción de quedarse con el almacén al realizar el pago de una cuota adicional. Las condiciones de la entidad bancaria son las siguientes:

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Comisión de apertura: 3% sobre el capital financiado con un mínimo de 150 euros.
- Comisión de estudio 2,5% sobre el capital financiado con un mínimo de 150 euros.
- Capital del préstamo: 4.500€
- Tipo de interés nominal anual: 7,5%
- Tipo de interés mensual: $7,5/12 = 0,625\%$
- IVA: 21%
- Plazo: 48 meses
- Cuota: $VA = \alpha \times \frac{1-(1+i)^{-i}}{i}$

$$\circ \quad 4.500 = \alpha \times \frac{1-(1+0,00625)^{-48}}{0,00625} ; \alpha = 108,80 \text{ euros}$$

Debemos tener en cuenta que el banco o la entidad de leasing nos repercutirá el IVA, por tanto se incrementará el valor de la cuota en un 21%, no obstante, el valor de IVA es deducible por tanto no tiene la consideración de gasto.

Tabla 2: Ejemplo numérico de un leasing mobiliario

| PLAZO | TIPO DE INTERÉS | CUOTA | INTERESES | CAPITAL AMORTIZADO | CAPITAL VIVO |
|-------|-----------------|--------|-----------|--------------------|--------------|
| 0 | | | | | 4.500 |
| 1 | 0,00625 | 108,81 | 28,13 | 80,68 | 4.419 |
| 2 | 0,00625 | 108,81 | 28,13 | 80,68 | 4.339 |
| 3 | 0,00625 | 108,81 | 27,62 | 81,18 | 4.257 |
| 4 | 0,00625 | 108,81 | 27,12 | 81,69 | 4.176 |
| 5 | 0,00625 | 108,81 | 26,61 | 82,20 | 4.094 |
| 6 | 0,00625 | 108,81 | 26,10 | 82,71 | 4.011 |
| 7 | 0,00625 | 108,81 | 25,58 | 83,22 | 3.928 |
| 8 | 0,00625 | 108,81 | 25,07 | 83,74 | 3.844 |
| 9 | 0,00625 | 108,81 | 24,55 | 84,26 | 3.760 |
| 10 | 0,00625 | 108,81 | 24,02 | 84,78 | 3.675 |
| 11 | 0,00625 | 108,81 | 23,50 | 85,31 | 3.590 |
| 12 | 0,00625 | 108,81 | 22,97 | 85,84 | 3.504 |
| 13 | 0,00625 | 108,81 | 22,43 | 86,37 | 3.417 |
| 14 | 0,00625 | 108,81 | 21,90 | 86,91 | 3.330 |
| 15 | 0,00625 | 108,81 | 21,36 | 87,45 | 3.243 |
| 16 | 0,00625 | 108,81 | 20,82 | 87,99 | 3.155 |
| 17 | 0,00625 | 108,81 | 20,27 | 88,54 | 3.066 |
| 18 | 0,00625 | 108,81 | 19,72 | 89,09 | 2.977 |
| 19 | 0,00625 | 108,81 | 19,17 | 89,64 | 2.888 |
| 20 | 0,00625 | 108,81 | 18,61 | 90,20 | 2.798 |
| 21 | 0,00625 | 108,81 | 18,05 | 90,76 | 2.707 |
| 22 | 0,00625 | 108,81 | 17,48 | 91,32 | 2.615 |
| 23 | 0,00625 | 108,81 | 16,92 | 91,89 | 2.524 |
| 24 | 0,00625 | 108,81 | 16,35 | 92,46 | 2.431 |
| 25 | 0,00625 | 108,81 | 15,77 | 93,03 | 2.338 |
| 26 | 0,00625 | 108,81 | 15,19 | 93,61 | 2.244 |
| 27 | 0,00625 | 108,81 | 14,61 | 94,19 | 2.150 |
| 28 | 0,00625 | 108,81 | 14,03 | 94,78 | 2.056 |
| 29 | 0,00625 | 108,81 | 13,44 | 95,37 | 1.960 |
| 30 | 0,00625 | 108,81 | 12,85 | 95,96 | 1.864 |
| 31 | 0,00625 | 108,81 | 12,25 | 96,55 | 1.768 |
| 32 | 0,00625 | 108,81 | 11,65 | 97,15 | 1.670 |
| 33 | 0,00625 | 108,81 | 11,05 | 97,76 | 1.573 |
| 34 | 0,00625 | 108,81 | 10,44 | 98,36 | 1.474 |
| 35 | 0,00625 | 108,81 | 9,83 | 98,98 | 1.375 |
| 36 | 0,00625 | 108,81 | 9,21 | 99,59 | 1.276 |
| 37 | 0,00625 | 108,81 | 8,60 | 100,21 | 1.176 |
| 38 | 0,00625 | 108,81 | 7,97 | 100,83 | 1.075 |
| 39 | 0,00625 | 108,81 | 7,35 | 101,46 | 973 |
| 40 | 0,00625 | 108,81 | 6,72 | 102,09 | 871 |
| 41 | 0,00625 | 108,81 | 6,08 | 102,72 | 768 |
| 42 | 0,00625 | 108,81 | 5,45 | 103,36 | 665 |
| 43 | 0,00625 | 108,81 | 4,80 | 104,00 | 561 |
| 44 | 0,00625 | 108,81 | 4,16 | 104,65 | 456 |
| 45 | 0,00625 | 108,81 | 3,51 | 105,30 | 351 |
| 46 | 0,00625 | 108,81 | 2,85 | 105,95 | 245 |
| 47 | 0,00625 | 108,81 | 2,19 | 106,61 | 139 |
| 48 | 0,00625 | 108,81 | 1,53 | 107,27 | 31 |
| 48 | | 108,80 | | | |

Fuente: Elaboración propia

*Observamos que en el último plazo la cuota a pagar es doble, es decir, se pagaría una cuota de 217,72 euros para adquirir la propiedad del bien.

Otra modalidad de leasing es el **LEASE BACK**, que consiste en que una empresa, que necesita liquidez en un momento determinado, vende a una empresa de leasing ese bien, pero, como no quiere prescindir de él, se lo arrendará a la empresa de leasing para poder utilizarlo de nuevo (se trata de una modalidad de leasing apenas permitida y especialmente controlada por la Administración al tratarse de un auto-leasing). Como vemos es un tipo de operación que, aunque no es muy utilizada, es recomendable en casos extremos cuando se necesita liquidez inmediata y no se quiere renunciar al uso de un bien.

1.7 Renting

Es una modalidad de leasing operativo en el sentido en que la empresa que cede el bien se ocupa del mantenimiento y gastos adheridos al mismo, pero el arrendamiento está ligado exclusivamente a bienes muebles. Este tipo de contrato es muy utilizado para vehículos de empresa o equipos informáticos.

El funcionamiento del contrato es como el del leasing, a cambio del pago de unas cuotas periódicas se tiene acceso a un bien mueble como por ejemplo un coche. Sin embargo, se diferencia del leasing, en que no se rige por ninguna ley sino que lo hace por el Código de Comercio ya que se trata de un contrato de alquiler, no un producto financiero como en el caso del leasing.

La duración de los contratos de Renting suelen estar entre 2 y 4 años no habiendo un plazo mínimo como ocurría en el leasing. Otra diferencia con el leasing es que no suele existir opción de compra, suele ser un mero contrato de arrendamiento.

Las cuotas a pagar por el arrendatario van a recoger, a mayores de la amortización del principal, la carga financiera y todos los gastos anexos al bien como el mantenimiento del mismo para su correcto funcionamiento, seguro...En cuanto al aspecto fiscal, sus cuotas son deducibles en su totalidad, en el caso de no existir opción de compra.

Tipos de contrato de Renting:

- **Renting de vehículos:** el bien objeto de alquiler son vehículos que cuentan con todas las garantías de buen uso y funcionamiento.

- **Renting de bienes de equipo:** los bienes objeto de alquiler son, por ejemplo, fotocopiadoras, maquinaria de producción, etc. Y al igual que en el Renting de vehículos, la empresa arrendadora se hace cargo de todos los gastos afectos al bien garantizando su buen funcionamiento.
- **Renting tecnológico:** muy útil para empresas que necesitan renovar sus programas informáticos en periodos cortos de tiempo. Los bienes objetos del contrato son programas informáticos, ofimáticos,...

Este tipo de contratos son ventajosos en ciertas situaciones, por ejemplo en el Renting de vehículos que la empresa arrendataria sólo tiene que ocuparse de elegir el vehículo que más le conviene y la empresa de leasing se lo cede en alquiler con todos los gastos incluidos, a cambio, la empresa arrendataria pagará un alquiler fijo mensual. De este modo la flota de coches de cada vehículo. Hay que tener en cuenta, además, que la empresa de Renting se beneficia de las economías de escala porque compra una gran cantidad de coches, por lo que se beneficia de un menor coste por unidad. También es ventajoso, como se comentó para empresas que necesitan una renovación de los programas informáticos con frecuencia o bien mantener una flota de vehículos constantemente renovados.

La principal desventaja, como pasaba con los contratos de leasing es el coste de la financiación y además en caso de cancelación anticipada del bien el coste podría ser muy elevado, de hasta el 50% de las cuotas pendientes.

En cuanto a los arrendadores de Renting, suelen ser sociedades anónimas, dado el volumen de fondos que necesitan para sus operaciones. Tanto el leasing como el Renting están representados por la Asociación Española de Leasing y Renting⁹.

Regulación:

En España no existe una regulación específica para el Renting, con lo cual hay que remitirse al Código Civil sobre el contrato de arrendamiento de bienes. De hecho se trata de un producto apenas objeto de comercialización más allá de lo que serían su aplicación al Renting para elementos de transporte.

⁹ AEL: se funda en 1978 para representar los intereses del sector del arrendamiento financiero en España.

1.8 Préstamo Participativo

El préstamo participativo es un instrumento financiero de financiación a largo plazo y se considera un híbrido entre deuda y recursos propios que proporciona dicha financiación sin interferir en la gestión financiera de la empresa. Es requisito indispensable para pedir este tipo de financiación ser pyme con forma societaria y contar con una auditoría de cuentas sobre todo en fase de desarrollo y suele utilizarse para financiar empresas de base tecnológica, startups, o de nueva creación.

Características:

- La principal característica de estos préstamos es que su interés está ligado a la evolución de la empresa, aunque se puede fijar a mayores un tipo fijo independiente de dicha evolución. Esto es una ventaja frente a un préstamo tradicional ya que se pagará en función del rendimiento obtenido por la empresa.
- Contablemente se tratan como deuda a largo plazo, aunque se van a considerar patrimonio neto a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades.
- La empresa prestamista no participa en la gestión de la empresa ni en la toma de decisiones, actúa como cualquier otro acreedor.
- En caso de que se produjese un impago, la empresa prestamista puede transformar el capital prestado en un porcentaje de participación de la empresa, convirtiéndose, en este caso, en accionista.
- En cuanto al orden de prelación de créditos, se sitúan por detrás de los acreedores comunes de este modo la empresa prestamista asume un riesgo parecido al de la empresa prestataria, aunque la entidad prestamista podrá exigir un volumen de fondos propios superiores al préstamo para así reducir el riesgo.
- La principal desventaja es que tiene un mayor coste que un préstamo común aunque por otro lado los plazos de amortización suelen ser largos, entre 5 y 10 años y se puede optar por un periodo de carencia.
- Los principales requisitos de los prestatarios son: ser una sociedad saneada financieramente y contar con auditoría de estados contables.

Emisión de préstamos participativos

Tradicionalmente la emisión de estos préstamos estaba vinculada a entidades públicas como ENISA (Empresa Nacional de Innovación, SA), aunque también puede ser concedido por entidades privadas.

Diferencias con un préstamo tradicional

Contablemente la mecánica es igual que la financiación bancaria tradicional aunque hay que hacer anotación en la memoria debido a su particularidad en la remuneración de intereses. La principal diferencia es que los intereses son variables y están ligados a la evolución de la empresa, por tanto es una ventaja en épocas de dificultad, además para solicitarlo no se suelen pedir garantías ni avales a diferencia del bancario y los plazos de amortización suelen ser más elevados. No obstante la desventaja es que el coste del préstamo participativo es más elevado que si fuese otro tipo de préstamo.

Regulación:

El préstamo participativo se regula por el Art. 20 del Real Decreto- ley 7/1996, del 7/6, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica y por la Ley 10/1996, del 18 de diciembre de medidas fiscales urgentes.

Tabla 3a. Características principales a cumplir por un proyecto para ser considerado mejor o peor en cada nueva fuente alternativa de financiación.

| Tipo de financiación | Tipo de proyecto (actividad-sector) | Fase de inversión del proyecto | Intervención en la empresa financiada |
|-----------------------|--|---|--|
| SGR | Microempresas, pymes y autónomos que cuenten con un proyecto viable a largo plazo. Abarcan todos los sectores. | Fases en las cuales se necesite obtener financiación (fases iniciales o de expansión) | No hay ningún tipo de intervención en el proyecto por parte de la SGR. |
| Crowdfunding | Se puede utilizar este tipo de financiación para múltiples proyectos como por ejemplo empresariales, solidarios, artísticos... | Financiación de start ups o de proyectos en su fase inicial. | Los mecenas no participan en la empresa en ningún sentido. |
| Business Angel | Proyectos que no alcanza el mínimo para ser financiados por el capital riesgo o por financiación bancaria al faltarles garantías y tener un riesgo elevado pero con altas expectativas de rentabilidad. Invierten en sectores que conocen. | Etapas de arranque de un proyecto (capital semilla) o etapas de crecimiento. | Participan en la gestión empresarial y asesoran a la empresa durante el plazo en el cual se mantiene la inversión. |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3b. Características principales a cumplir por un proyecto para ser considerado mejor o peor en cada nueva fuente alternativa de financiación.

| Tipo de financiación | Tipo de proyecto (actividad-sector) | Fase de inversión del proyecto | Intervención en la empresa financiada |
|------------------------|---|--|---|
| ECR | Empresas no cotizadas, no financieras y no inmobiliarias. Suelen invertir en sectores de nuevas tecnologías (informática, salud, ...) | Inversión en etapas más tardías del proyecto que para una financiación con un Business Angel. | La ECR no interviene en la gestión de la empresa pero sí interviene en la toma de decisiones. |
| Leasing | Pymes, empresas o autónomos de cualquier sector de actividad. | Cualquier fase en la que se desee acceder un bien mobiliario o inmobiliario y no se pueda hacer un desembolso inicial para su adquisición. | La empresa de Leasing en ningún momento interviene en la empresa. |
| Renting | Particulares, autónomos y empresas de cualquier sector de actividad. | Cualquier fase en la que se desee acceder a elementos de inmovilizado material que por su rápida obsolescencia no sea rentable comprar. | La empresa de Renting no interviene en ningún momento en el negocio. |
| Joint Venture | Este tipo de contrato se suele realizar por grandes empresas. | Fases de expansión | Las dos partes del acuerdo participan en la gestión y toma de decisiones, de forma asimétrica o simétrica, según se acuerde. |
| Préstamo Participativo | Se suele utilizar en pymes con forma societaria y estados financieros auditados, normalmente de base tecnológica, aunque se puede utilizar en todos los sectores. | Fases de desarrollo o expansión. | La entidad que concede el préstamo participativo no interviene en la gestión de la empresa prestataria sino que actúa únicamente como acreedor. |

Fuente: Elaboración propia

1.9 Financiación Pública

1.9.1 Ayudas y Subvenciones

Todos los años las Administraciones Públicas aprueban y conceden ayudas y subvenciones para fomentar el emprendimiento. En Galicia son dos los organismos encargados de facilitar este tipo de financiación, el IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica) de forma específica (siendo precisamente su actividad principal la financiera) y por otra parte las distintas consejerías económicas de la Xunta de Galicia. En ambos casos las bases reguladoras de dichas ayudas y subvenciones deberán ser publicadas en el Diario Oficial de Galicia.

En cuanto a las subvenciones hay que tener en cuenta que nunca se debe contar con ellas para la fase inicial del negocio, puesto que serán otorgadas más o menos al año de inicio de la actividad. Además el objeto de la subvención deberá estar perfectamente justificado.

Por otro lado, las ayudas y subvenciones pueden tener la característica de concurrencia competitiva, que significa que los fondos serán asignados en base a unos criterios establecidos y a unas puntuaciones, con lo cual todos los proyectos serán evaluados bajo las mismas condiciones y oportunidades. En cambio, la característica de concurrencia no competitiva significa que las ayudas o subvenciones se conceden atendiendo al orden de llegada de las solicitudes, sin tener en cuenta ninguna otra característica.

Las ayudas y subvenciones pueden concederse a fondo perdido, es decir, sin obligación de devolver el dinero, o pueden concederse en forma de préstamo con bajo tipo de interés como es el caso de los préstamos Jeremie del IGAPE, pueden tener forma de bonificación del tipo de interés de un préstamo como por ejemplo las otorgadas por el IGAPE para la bonificación de los costes financieros de préstamos ICO, pueden ser bonificaciones en las cuotas de las Seguridad Social, o pueden tener forma de bonificaciones o exenciones en el pago de tributos.

Una típica subvención a fondo perdido que suele repetirse, con alguna variante, todos los años, es la de promoción del empleo autónomo de jóvenes menores de 30 años, y paralela a esta, la subvención para la promoción del empleo autónomo para personas mayores de 30 años, ambas emitidas por el Consellería de Traballo. Ambas se

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

explican a continuación por la relevancia que tienen a la hora de emprender una actividad. Además se explicarán otras ayudas como muestra de la relevancia de este tipo de financiación pública.

A) Promoción del empleo autónomo de jóvenes menores de 30 años

El plazo para el año 2014 finalizó el 30 de septiembre, no obstante, tienen previsto volver a repetirla en 2015 aunque con alguna modificación, como la de suprimir la subvención financiera.

Beneficiarios: personas menores de 30 años, desempleadas e inscritas como demandantes de empleo.

Cuantía de la ayuda:

- En el caso de iniciar una actividad sin inversión previa correspondería un importe de 1.200 euros.
- Si se acredita una inversión den inmovilizado material no inferior a 3.000 euros sin incluir el IVA: 6.000 euros en el caso de ser mujer y 5.000 euros en el caso de ser hombre. En caso de personas discapacitadas el importe de la ayuda se incrementa en 4.000 euros si fuese una mujer, y en 3.000 euros si fuese un hombre. Por último, en el caso de un emigrante retornado, desempleado de larga duración o trabajador procedente de empresa en crisis, la cuantía sería de 6.500 euros.
- Si se acredita una inversión en inmovilizado material o intangible necesario para el desarrollo de la actividad por una cuantía no inferior a 5.000 euros, sin incluir el IVA u otros impuestos susceptibles de recuperación o compensación, podrá solicitar uno de los siguientes incrementos:
 - 1.000 euros por persona joven desempleada o 2.600 en caso de tener una discapacidad o estar en riesgo de exclusión social.

B) Programa para la promoción del empleo autónomo

En este caso los beneficiarios de la ayuda son personas desempleadas de 30 años o más, siendo las cuantías de la ayuda las siguientes:

- Por el inicio de la actividad la ayuda correspondiente sería igual que para el caso anterior: 6.000 euros en el caso de ser mujer y 5.000 euros en el caso de ser hombre. En caso de personas discapacitadas el importe de la ayuda se incrementa en 4.000 euros si fuese una mujer, y en 3.000 euros si fuese un hombre. Por último,

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

en el caso de un emigrante retornado, desempleado de larga duración o trabajador procedente de empresa en crisis, la cuantía sería de 6.500 euros.

Las dos ayudas anteriores las emite el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

C) Préstamos Jeremie

JEREMIE, es una iniciativa de la Comisión Europea desarrollada junto con el Fondo Europeo de Inversiones¹⁰ y en la Comunidad Autónoma de Galicia son emitidos por el Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE).

El pasado 4 mayo se publicó en el Diario Oficial de Galicia (DOG) número 82 una resolución que modificaba las bases de la anterior resolución en beneficio de las pequeñas y medianas empresas.

Su finalidad es promover el uso de instrumentos de ingeniería financiera para mejorar el acceso de las PYMES a la financiación a través de las intervenciones de los Fondos Estructurales. Esta iniciativa permite utilizar parte de los Fondos Estructurales¹¹ europeos asignados para invertir en instrumentos reembolsables como fondos de capital riesgo, de préstamo o de garantía.

Los fondos de dichos préstamos provienen de fondos estructurales europeos como el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)¹².

Requisitos y características de los préstamos:

1. Condición de prestatarios:

- Ser una pyme o microempresa¹³, personas físicas, comunidades de bienes o sociedades civiles.

¹⁰ FEI: Órgano de la Unión Europea que incluye dentro de sus funciones facilitar fondos para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas.

¹¹ Fondos Estructurales: son instrumentos de la Unión Europea para promover el desarrollo de la misma reforzando la unión económica y social. La Unión Europea cuenta con dos fondos estructurales (FEDER Y FSE).

¹² Fondo Europeo de Desarrollo Económico (FEDER): Este fondo tiene como objetivo subsanar las diferencias de desarrollo entre las distintas regiones, apoyando para ello la inversión en actividades productivas.

¹³ “La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYMES) está constituida por las empresas que ocupan menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros; En la categoría de

- Realizar una iniciativa empresarial en un centro establecido en Galicia.
- El prestatario deberá contribuir al proyecto con un 30% de su importe que no contenga ningún tipo de apoyo público de al menos un 25% de su importe.

2. Características de los proyectos:

- El importe del proyecto no debe ser inferior a 70.000 euros y se podrá incluir el IVA de la inversión cuando este no sea recuperable.

El importe del préstamo deberá ser destinado a la creación de un nuevo establecimiento, a la ampliación de un establecimiento ya existente, a la diversificación de la producción en nuevos productos adicionales o un cambio esencial en el proceso. No serán financiados meros reemplazos de bienes, traslados de centros productivos que no supongan mejora en la capacidad productiva o competitividad, gastos de amortización, saneamiento de cuentas, financiación o refinanciación de deudas, pago de impuestos ni aquellas afectadas por limitaciones específicas del programa operativo Feder.

3. Importe de la financiación: el importe del préstamo estará comprendido entre un mínimo de 49.000 euros y un máximo de 1.820.000 euros y no podrá superar el 70% de la inversión financiable.

4. Tipo de interés: se aplicará un tipo nominal fijo sobre el capital dispuesto y no amortizado del préstamo que se liquidará por trimestre vencido. El tipo de interés se determina en el momento de la concesión para toda la vida del préstamo, y será el resultado de calcular la media aritmética del Euribor a un año del mes anterior y se le sumará un diferencial en función del importe del préstamo:

- Importe del préstamos de hasta un máximo de 840.000 euros: 0,1%
- Entre 840.000 y 1.400.000 euros: 0,2%
- Entre 1.400.000 euros hasta un máximo de 1.820.000 euros: 0,5%

En caso de que los tramos anteriores estén garantizados mediante aval bancario o de una sociedad de garantía recíproca el diferencial a aplicar será de un 0,1%. En caso de

PYME se define una **empresa pequeña** como una empresa que tiene menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros; En la categoría de PYME se define una **microempresa** como una empresa que ocupa menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros." *DOG nº11 del 18 de enero de 2005.*

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

atraso en el pago el prestatario estará obligado a pagar, además de los intereses del periodo, un tipo nominal anual de un 6%.

Reembolso del principal de los préstamos: los préstamos concedidos por el IGAPE tendrán un plazo mínimo de amortización de 2 años y un plazo máximo de 11 años y se reembolsará mediante cuotas trimestrales. Hay opción de establecer un periodo de carencia de un año. El plazo de vigencia de esta resolución es hasta el 30 de septiembre de 2015.

Para solicitar el préstamo además de la documentación requerida se deberá adjuntar un informe de la Central de Información de Riesgos (CIR) del Banco de España y una memoria explicativa del proyecto.

D) Bonificación de los costes financieros de préstamos ICO >25.000 euros.

El IGAPE emite este tipo de ayudas con el fin de facilitar la obtención de financiación a autónomos, microempresas y pymes.

Características de la bonificación: la bonificación se calculará para el 75% del importe del préstamo.

Características de los préstamos: formalizados para un plazo ≥ 5 años.

Bonificación del tipo de interés: Con carácter general, 1,5 puntos porcentuales.

E) Bonificación de los costes financieros de préstamos ICO <25.000 euros.

A la vez salen las mismas ayudas pero con el fin de financiar los costes financieros de los préstamos ICO, en este casos formalizados por un importe menor a 25.000 euros.

F) Galicia Emprende

A principios de año, además salió una ayuda del IGAPE para nuevos emprendedores dirigida a fomentar la aparición de nuevos proyectos de creación de pymes o para inversiones de ampliación del nuevo establecimiento.

De esta ayuda se podrían beneficiar las pymes y el coste subvencionable de las inversiones estaba entre 25.000 y 150.000 euros. Y la cuantía de la ayuda comprendía hasta el 25% de las inversiones subvencionables.

G) Inversiones de pymes en equipos productivos

Ayuda emitida también por el IGAPE a principio de año orientada a pymes, cuyo objeto era la creación de un nuevo establecimiento empresarial, ampliación de la capacidad de un establecimiento existente, diversificación de la producción o cambio esencial en el proceso de producción, siempre que la cuantía del proyecto fuese superior a 150.000 euros.

Cuantía de la ayuda: hasta un 25% de las inversiones subvencionables con un máximo de 500.000 euros.

El IGAPE, por tanto, es un modelo de financiación pública propio de la Comunidad Autónoma de Galicia, que a parte de la concesión de financiación para ayudar al tejido económico gallego cuenta con otras líneas de actuación orientadas al desarrollo de dicho objetivo:

- Los programas de incentivos económicos regionales con el fin de dar un impulso a la creación e implantación de proyectos en la Comunidad Autónoma de Galicia.
- Programas de garantías a empresas orientadas a la concesión de avales a las pymes gallegas.
- Programas de apoyo a la innovación, estimulando el uso de nuevas tecnologías en las empresas gallegas.
- Actuaciones orientadas a incentivar la expansión de las empresas gallegas consistentes en ayudas para que dichas empresas puedan penetrar en el comercio exterior.

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Programas de apoyo a la formación que se materializan por ejemplo en ayudas financieras a empresas para la formación de sus empleados.
- Dar servicios no financieros a empresas como proveerles de información en diferentes ámbitos.

Otros casos similares de organismos que se dedican al desarrollo económico de sus regiones son el Instituto de fomento de Andalucía (IFA), el Instituto de Desarrollo Económico de Asturias o Acció, una agencia para el desarrollo de la competitividad de las empresas catalanas.

1.9.2 Líneas de Financiación ENISA

ENISA, Empresa Nacional de Innovación SA es una empresa pública dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, que desde 1982 se dedica a conceder financiación a proyectos empresariales de carácter innovador y cuya actividad empresarial se desarrolle en España. El instrumento financiero utilizado para conceder la financiación son los préstamos y en la mayoría de los casos utiliza préstamos participativos, explicados anteriormente.

ENISA cuenta con varias líneas de financiación como jóvenes emprendedores, emprendedores, competitividad, mercados alternativos, fusiones y adquisiciones y aeronáutica, de las que se desarrollarán sólo las dos primeras por su carácter emprendedor.

a) Línea jóvenes emprendedores

Dota fondos a proyectos viables de pymes con forma jurídica fundada por jóvenes menores de 40 años.

Quedan fuera del objeto de la financiación las empresas inmobiliarias o financieras.

b) Línea emprendedores

Línea para apoyar a emprendedores, cualquiera que sea su edad, en las primeras fases de desarrollo de su proyecto. El proyecto ha de ser novedoso e innovador y no estar enmarcado en el sector inmobiliario ni financiero.

En cuanto a las características de la empresa prestataria son las mismas que las definidas en el apartado de préstamos participativos, entre otras, ser pyme y estar constituida como sociedad mercantil, desarrollar un proyecto innovador y tener como ámbito de actuación el territorio español, estar saneada financieramente...

ENISA, además de ofrecer préstamos participativos, se puede comprobar en su página web que también participa en entidades de capital riesgo que en fases iniciales y de arranque en proyectos empresariales con base en España, viables y con alto potencial de crecimiento.

1.9.3 Bonificación en la cuota de autónomos, una particular forma de financiación pública

Si una persona inicia un negocio bajo la forma de empresario individual o autónomo tiene que tener en cuenta que va a cotizar por el Régimen General de Trabajadores Autónomos (RETA), y que dependiendo de la edad y de la actividad que vaya a emprender se aplicarán unos determinados porcentajes sobre una base u otras de cotización.

La cuota resultante que el trabajador deberá mensualmente se determinará aplicando un porcentaje a la base de cotización que elija el trabajador, en base a su situación personal y a la actividad desarrollada. En el año 20105 la base mínima de cotización es de 884,40 euros mensuales y la base máxima es de 3.606 euros mensuales. La cuota general a pagar de autónomos al mes, aplicando el tipo mínimo vigente de 29,8% sobre la base mínima sería de 263,55 euros.

El régimen de cotización también puede variar según la actividad desempeñada, así por ejemplo los trabajadores dedicados a la venta ambulante o a domicilio con códigos CNAE (4781, 4782, 4789 y 4799)¹⁴ podrán elegir como base mínima la general, 884,40 euros o bien una reducida de 756,60 euros.

¹⁴ Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE): 4799. Otro comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos; 4781.- Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en puestos de venta y en mercadillos; 4782.- Comercio al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y en mercadillos; 4789.- Comercio al por menor de otros productos en puestos de venta y en mercadillos

De la misma forma, los trabajadores que se dediquen al comercio minorista de venta a domicilio código (CNAE 4799), así como el comercio minorista desarrollado en mercados tradicionales, podrán elegir como base mínima de cotización la general, o bien, acogerse a una base mínima de 486,30 euros mensuales, con lo cual al aplicar el tipo mínimo vigente, 29,80%¹⁵, pagaría una cuota de autónomos de 144,91 euros, siempre que se declare una jornada laboral inferior a las 8 horas.

A) Bonificación por edad del trabajador

Como medida de apoyo al emprendedor y para estimular el crecimiento y la creación de empleo, la Ley 11/2013 del 26 de julio y el artículo 29 de la Ley 14/2013 del 27 de septiembre establecen unas bonificaciones para las cuotas a la Seguridad Social (En adelante SS) de los trabajadores autónomos según la edad.

A.1) Bonificación de la cuota de autónomos para hombres menores de 30 años y mujeres menores de 35 años que ya habían causado de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos(en adelante RETA).

En este caso se aplicará una reducción del 30% sobre el resultado de aplicar el tipo mínimo vigente (29,80% o el 29,30% si está acogido a la protección por cese de actividad) a la base mínima de cotización de este régimen, que para el 2015 es de 884,40 euros. La duración de la bonificación será de 30 meses en total, por lo tanto la cuota resultante será de $(884,40 \times 0,2980) = 263,55$; $263,55 - (263,55 \times 0,30) = 184,48$ euros.

A.2) Bonificación de la cuota de autónomos para hombres y mujeres menores de 30 años que causen alta inicial o que no hubieran estado en situación de alta en los cinco años inmediatamente anteriores a contar desde la última fecha a efectos de alta en el RETA.

En este caso la bonificación también dura 30 meses y no será de aplicación a los trabajadores por cuenta propia que empleen a trabajadores por cuenta ajena.

- Durante los primeros 6 meses siguientes a la fecha de efectos del alta la reducción es de un 80% de la cuota, por lo tanto aplicando el tipo mínimo a la base mínima la cantidad a pagar sería de unos 53 euros.

¹⁵ 29,30% si está acogido a la protección por cese de actividad.

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Durante los 6 meses siguientes la reducción sería de un 50%, con lo cual la cuota a pagar sería de unos 130 euros.
- Para los 3 meses siguientes se aplicaría una reducción del 30%, con una cuota resultante de 184 euros. Esta reducción se mantendrá los 15 meses restantes.

A.3) Edad igual o superior a 30 años

En este caso los trabajadores acogidos al RETA \geq a 30 años y que no hubieran estado en situación de alta en los cinco años anteriores, a contar desde la anterior fecha de alta en el RETA tendrán una bonificación en su cuota que tendrá una duración de 18 meses.

- Durante los 6 primeros meses la reducción será de un 80%.
- Durante los 6 meses siguientes la reducción será del 50%.
- Y durante los 6 meses últimos la reducción será de un 30%.

B) Bonificaciones nuevas altas familiares colaborador de trabajador autónomo.

El cónyuge, pareja de hecho y familiares de trabajadores autónomos hasta el segundo grado inclusive de consanguinidad o afinidad o bien por adopción, que se incorporen como nuevas altas al RETA y colaboren con ellos en su actividad, tendrán derecho a una bonificación durante 18 meses del 50% de la cuota que resulte de aplicar el tipo de cotización vigente sobre la base mínima de cotización. Es decir, que durante los primeros 18 meses pagarían una cuota a la SS de $(884,40 \times 0,298) \times 0,5 = 131,77$ euros.

Tabla 4: Resumen de la bonificación en la cuota de autónomos

| | EDAD | REDUCCION CUOTA | DURACIÓN |
|--|---------------------------------------|---|----------|
| Sí habían estado en situación de alta | Hombres < 30 años y mujeres < 35 años | 30% de la cuota | 30 meses |
| No habían estado en situación de alta (Alta inicial) | Hombres < 30 años y mujeres < 35 años | <ul style="list-style-type: none"> • Primeros 6 meses: reducción del 80% de la cuota. • Siguiendo 6 meses: reducción del 50%. • Últimos 18 meses: reducción del 30%. | 30 meses |
| | >30 años | <ul style="list-style-type: none"> • Primeros 6 meses: reducción del 80%. • Siguiendo 6 meses: reducción del 50%. • Últimos 6 meses: reducción del 80%. | 18 meses |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Administración de la Seguridad Social.

1.9.4 Capitalización del Prestación por desempleo

La capitalización o pago único es una medida de fomento de empleo para fomentar la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras.

Hablamos del caso donde a la hora de montar un negocio se puedan recibir los meses acumulados de prestación en un único pago para poder afrontar las inversiones iniciales de la actividad (capitalizar la prestación por desempleo). A continuación se explica la forma de solicitar la capitalización en el caso de una persona física.

Requisitos:

- Tener, al menos, tres meses de prestación pendientes
- No haberse beneficiado del pago único en los cuatro años anteriores a la solicitud.
- Que se vaya a emprender una actividad bajo la forma de trabajador autónomo, sociedad mercantil, sociedad cooperativa o sociedad laboral.

Alternativas para el caso de un trabajador autónomo:

- Si es un trabajador autónomo menor de 30 años o una mujer menor de 35 puede optar a recibir el 100% de la prestación, siempre y cuando se justifique como inversión necesaria para emprender el negocio.
- En el caso de hombre mayor de 30 años o mujer mayor de 35 sólo se podrá optar a recibir el 60% de la inversión necesaria para emprender el negocio.¹⁶
- Se puede solicitar, también, una parte del importe de la prestación en forma de pago único y la cantidad restante obtenerla como subvención a las cuotas de la Seguridad Social.

Alternativas para el caso de socio trabajador de una cooperativa:

- Puede obtener el total de la prestación pendiente para hacer frente al desembolso necesario para formar parte de la cooperativa.
- Si no se obtiene el importe de la prestación pendiente en un solo pago, se puede solicitar simultáneamente el importe restante para financiar el pago de las cuotas de la Seguridad Social.

¹⁶ El 40% restante se cobraría de forma fraccionada y mensual.

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Se puede optar por recibir todo el importe pendiente como subvención a las cuotas de la Seguridad Social.

Como socio trabajador de una sociedad laboral¹⁷:

- Puede obtener el total de la prestación pendiente para hacer frente al desembolso necesario para formar parte de la sociedad laboral, como la compra de acciones o participaciones.
- Si no se obtiene el importe de la prestación pendiente en un solo pago, se puede solicitar simultáneamente el importe restante para financiar el pago de las cuotas de la Seguridad Social.
- Se puede optar por recibir todo el importe pendiente como subvención a las cuotas de la Seguridad Social.

Como socio trabajador en una entidad mercantil de nueva constitución o constituida en un plazo máximo de 12 meses anteriores a la solicitud se puede obtener el 100% de la aportación al capital social en el caso de ser menor de 30 años.

- Si no hubiera recibido el importe total de la prestación en forma de pago único, también se podrá solicitar el resto del importe en forma de subvención a las cuotas de la Seguridad Social.
- Los menores de 30 años también podrán justificar la obtención del pago único para sufragar gastos de constitución y puesta en funcionamiento, así como los gastos de información y asesoramiento.

Solicitud

La solicitud para recibir la capitalización del paro se puede solicitar en el momento de presentar la solicitud por desempleo o en un momento posterior, siempre que queden 3 meses de prestación pendiente. Una vez se hace la solicitud en el plazo de un mes es obligatorio iniciar la actividad.

La documentación a presentar, en el caso de un autónomo, es el Documento Nacional de Identidad (DNI), el impreso de la solicitud y una memoria explicativa del proyecto, que acredite la inversión necesaria, así como su viabilidad económica y financiera. En

¹⁷ La sociedad laboral puede ser una sociedad anónima o una sociedad limitada y la principal diferencia es que más de la mitad del capital social (por lo menos un 51%) debe pertenecer a los socios trabajadores.

el caso de utilizar esta ayuda para la bonificación de las cuotas de la Seguridad Social no será necesario acreditar la inversión inicial.

Tributación

Las cantidades recibidas están exentas de tributación en un primer momento, pero en el caso de cesar la actividad, no es necesario devolver el importe cobrado en concepto de pago único, no obstante se deberán pagar los impuestos correspondientes a la cantidad recibida, que tributarán como rendimientos del trabajo.

1.9.5 Préstamos ICO

Los préstamos ICO son unos fondos públicos que el Instituto de Crédito Oficial otorga a las entidades de crédito para que estas los concedan en forma de préstamos a autónomos, empresas y entidades públicas o privadas, tanto españolas como extranjeras, que realicen inversiones productivas en territorio nacional.

El objetivo de estos fondos es financiar proyectos de inversión y necesidades de liquidez de empresas y de autónomos, tanto en España como en el exterior¹⁸. Para ello cuenta con varias líneas de financiación, que para el año 2015 son las siguientes:

- ICO Empresas y Emprendedores
- ICO Garantía SGR/SAECA
- ICO Exportadores
- ICO Internacional

En principio debería ser un tipo de financiación más accesible puesto que la entidad financiera no está disponiendo de sus propios fondos, sino de fondos del Estado, aunque por otro lado, en caso de impago del prestamista, es la propia entidad la que

¹⁸En sus estatutos se recoge como fin principal “el sostenimiento y promoción de la actividad económica que contribuya al crecimiento y mejora de la distribución de la riqueza nacional y en especial aquella que por su trascendencia social, cultural, innovadora y ecológica merezca fomento”; y en 2º lugar y como función ordinaria “actuar como instrumento para la ejecución de determinadas medidas de política económica siguiendo las líneas que establezca el Consejo de Ministros, la comisión delegada del Gobierno para Asuntos Económicos o el MEH”.

tiene que responder de la devolución de los fondos, por ese motivo, en la mayoría de los casos impondrán las mismas condiciones para la concesión de dichos préstamos.

Sin embargo, la función económica del ICO es doble, por una parte **microeconómica** tal y como hemos comentado financiando proyectos de inversión y actividad económica privada, pero también cuenta con una faceta **macroeconómica** actuando de servidor a la promoción y desarrollo del conjunto de la actividad económica del país, incluso en términos de imagen y apertura de nuevos mercados. Es por ello que, podemos hablar de lo que se conoce como la doble faceta del ICO: Agente financiero del Estado y Banco de desarrollo (Del Campo, O y Ferreiro, F, 2011):

- Como *Agencia Financiera del Estado*, el Instituto financia, por mandato del Gobierno, a afectados por razones de grave riesgo económico, catástrofes naturales, reconversiones u otros supuestos de alto riesgo.
- Como *Banco de Desarrollo* tiene como misión, prestar fondos a medio y largo plazo para financiar inversión productiva. Con ello, el ICO apoya a las empresas mediante la creación y gestión de instrumentos de financiación: *los créditos (líneas) de mediación*, que con la ayuda de las entidades de crédito privadas permiten a las empresas, continuar, iniciar o reorientar su actividad gracias a la disposición de financiación pública en condiciones preferentes.

Como el objeto del trabajo es analizar las fuentes de financiación de emprendimiento se desarrolla a continuación solamente la ***línea de ICO empresas y emprendedores***:

Características:

Importe de la operación: con esta línea se puede financiar hasta un máximo de 12,5 millones de euros por cliente, en una o varias operaciones.

Objetivos de financiación: un préstamo ICO de la línea de empresas y emprendedores se puede solicitar bien para realizar inversiones productivas dentro del territorio nacional, o bien para cubrir necesidades de liquidez:

- En cuanto a las necesidades de liquidez se puede optar a un préstamo ICO que financie hasta el 100% de los gastos de circulante (nóminas, pago proveedores...)
- En cuanto a las inversiones productivas, el préstamo podrá ir dirigido a activos fijos productivos, turismos cuyo importe no supere los 30.000 euros, adquisiciones de empresas, hasta el 50% de los gastos de circulante vinculados a la inversión, o

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

incluso se puede destinar a la rehabilitación de viviendas y edificios para particulares.

Tipo de interés: se puede elegir entre un tipo de interés fijo o variable, así como el plazo de carencia. Este tipo de interés va a variar dependiendo del plazo de amortización, de si es un fijo o variable, la entidad del margen que aplica la entidad de crédito¹⁹... De este modo, hay unos límites máximos fijados dependiendo del plazo de amortización, para un tipo de interés variable (revisable semestralmente), para el plazo mínimo de amortización, 1 año, el máximo es un 2,909% TAE, y este límite máximo se va incrementando hasta un 5,393% TAE para el plazo de amortización máximo de 20 años. En el caso de optar por un tipo fijo, la TAE máxima varía entre un 2,97% para un plazo de amortización de 1 año, y un 6,4% para un plazo de amortización de 20 años.

Comisiones: las entidades financieras no pueden cobrar ningún tipo de comisión, salvo la comisión por amortización anticipada.

Garantías exigidas: serán impuestas por la entidad financiera con la que se tramite la operación ya que es la entidad la que, en último caso, asume el riesgo, salvo que exista un aval de una SGR o de SAECA²⁰.

Forma de actuación del ICO:

Llegados aquí, debemos introducir dos conceptos clave sin los que sería imposible entender su función mediadora: la financiación concertada y la mediación, ejes de su actuación y donde el sector financiero privado actúa como de agente mediador, siendo con este con quien el ICO concierta el grueso de los fondos que conceden.

En cuanto a su operativa y como el ICO no dispone de oficinas, está obligado a emplear como intermediario financiero a las EEFF privadas y por extensión su unidad de negocio básica, la "Oficina" abierta al público, convirtiéndose esta en transmisora de la actuación financiera del Instituto, el "CRÉDITO DE MEDIACIÓN", mediante el cual: el ICO aporta fondos a los prestatarios, siendo las EEFF quienes lo distribuyen "obligatoriamente" entre sus clientes (empresas, autónomos y particulares, estos en menor medida) en condiciones preferentes en términos de precio (interés, comisiones, plazos y garantías).

¹⁹ Como entidad de crédito se entiende: Bancos, Cajas y Cooperativas de Crédito.

²⁰ SAECA: Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria, que es una empresa pública cuya actividad está orientada a la prestación de avales y fianzas a las actividades enmarcadas dentro del sector primario.

La Financiación Concertada. Al hablar de financiar con fondos públicos al tejido socio-productivo, ello es posible de hacerse por dos vías: la subvención y la concertación. Si hablamos de subvención ello es la entrega de una cantidad de dinero a fondo perdido y que puede o no estar condicionada en cuanto a su destino. Sin embargo la fórmula utilizada por el ICO, es la financiación concertada a través de la cual este hace llegar su dotación presupuestaria al sistema económico desarrollada en cada una de sus líneas de financiación, principal instrumento financiero del Instituto.

En la figura 3 se recoge el esquema básico de la mediación financiera, uniendo a todos los agentes que intervienen en la misma y la relación mediante la cual se entrelazan. Si bien antes, el ICO debe obtener los recursos necesarios en los mercados financieros²¹, siendo el dinero obtenido de quien los adquiere él que más tarde y con la “mediación”, traslada a las EEFF para que estas ofrezcan al beneficiario final aquellos fondos, concluyendo con la devolución de fondos al ICO por las EEFF.

Relación entre el ICO y las EEFF (PRESTATARIO). Cuando el ICO actúa a través de las líneas de mediación, el beneficiario final (sector productivo) acude a solicitar ese crédito con fondos ICO a las EEFF que dentro del territorio nacional hubieran firmado el acuerdo de mediación con el Instituto. El ICO firma convenios de colaboración con todas las EEFF en España. No firmar estos acuerdos les supondría quedarse fuera del mercado del crédito.

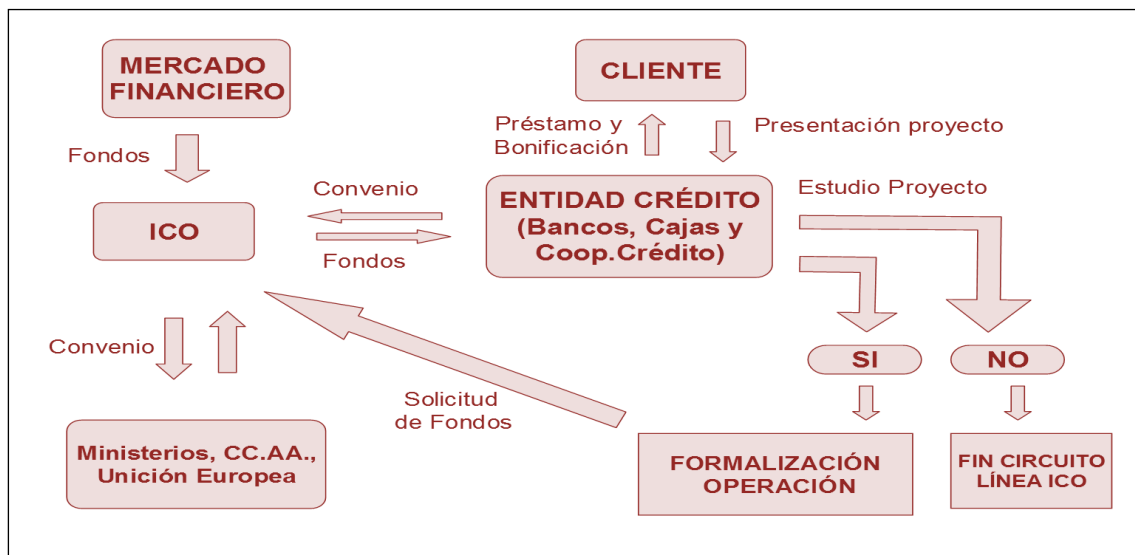
El prestatario (EEFF) oferta a sus clientes créditos con fondos ICO en las condiciones fijadas en el contrato de colaboración firmado, condiciones preferentes respecto a las que la EEFF aplicaría según su tarifa de precios habitual. A cambio de esa intermediación el ICO abona a la EEFF intermediaria lo que se denomina “margen de intermediación”, un porcentaje de interés, aplicado sobre el importe nominal de la operación. Toda EEFF firma pues acuerdos de colaboración con el ICO de forma estable y periódica puesto que, es necesario, mantener una posición institucional de colaboración con el poder público.

Relación entre la EEFF y el cliente –empresa. El cliente solicita y tramita la financiación al amparo de las líneas de mediación dirigiéndose a su Entidad de Crédito habitual. Garantizándole ésta la accesibilidad al crédito dada la diversificación en clave de localización de su red de oficinas (Del Campo y Ferreiro, 2012). El convenio

²¹ Disposición Adicional 6ª de la Ley 12/1995, la captación de fondos en los mercados internacionales o nacionales, mediante la emisión y colocación de certificados, pagarés, bonos, obligaciones o, en general, cualquier valor que reconozca o cree una deuda dentro de los límites que fije la ley de PGE.

establece que el ICO bonifica al cliente, a través de su EEFF, aplicando un interés inferior al cobrado por la banca comercial, suponiéndole ello un ahorro. Para identificar el importe del beneficio financiero asociado a una operación financiada con fondos ICO debemos pues, calcular la diferencia, entre el interés resultante de aplicar el tipo de interés de referencia (mercado) y el realmente pagado (concertado).

Figura 3: Esquema de funcionamiento de los fondos ICO.



Fuente: (Del Campo y Ferreiro, 2012)

1.9.6 Microcréditos Ayuntamientos

Otra forma de conseguir financiación a la hora de emprender un nuevo negocio es recurrir al Ayuntamiento en el cual se va a realizar la actividad. Se han dado casos en los últimos años de Ayuntamientos gallegos que con el fin de apoyar el autoempleo han reservado una parte de la partida presupuestaria para destinar a microcréditos.

Hay variaciones en la definición de “microcréditos” entre los diferentes ayuntamientos, ya que algunos utilizan esta palabra para definir unas ayudas a fondo perdido, como fue el caso del ayuntamiento de Lalín y del Ayuntamiento de La Coruña²².

En otros casos fue utilizada la palabra “microcréditos” para definir pequeños préstamos entregados a empresas y emprendedores a un tipo de interés fijo y

²² Bases de la convocatoria en el BOP de A Coruña número 121 del 27 de junio del 2012.

reducido, como en Madrid, por último se pueden definir los “microcréditos” como pequeños préstamos destinados a nuevos emprendedores, con un tipo de interés cero y con opción de periodo de carencia, como fue el caso del Ayuntamiento de Villa García de Arousa²³. Este ayuntamiento lleva dos años concediendo estos microcréditos, en principio destinados a asociaciones de productores, pero debido a la demanda de los mismos, en 2014 también se destinaron a pymes.

Otro ejemplo igual al anterior es el del Ayuntamiento de Cariño²⁴, que el pasado enero anunció en prensa que tiene previsto destinar una partida de 60.000 euros destinados a nuevos emprendedores, aunque todavía está pendiente hacer una regulación con las bases de la convocatoria.

1.9.7 Los viveros de empresas

Hablando de financiación pública cabe mencionar como una parte importante de apoyo al emprendimiento el papel que juegan los viveros de empresas, que se puede definir como un espacio físico que aportando recursos tangibles e intangibles está diseñado para dar un servicio a emprendedores en las primeras etapas de vida de la empresa, previa demostración de la viabilidad de la misma, de este modo, supone además de un importante ahorro de recursos para los emprendedores una manera de asegurar la viabilidad de la empresa, debido al asesoramiento y ayuda del equipo humano que trabajan en estos viveros.

A continuación se señalan las principales actividades realizadas por los viveros de empresas y cuáles son las herramientas que ofrecen para realizar dichas actividades.

En cuanto a los objetivos principales de los viveros de empresas se pueden resumir en los siguientes:

- Apoyo de iniciativas empresariales a través del ahorro de costes y de la atención profesional.
- Ayudar a la supervivencia de las empresas en los primeros años de vida.
- Creación de empleo.
- Desarrollo económico de su región.

²³ Bases de la convocatoria en el BOP de Pontevedra número 57 del 21 de marzo del 2013.

²⁴ Noticia de “La Voz de Galicia” del 16 de enero de 2015.

Además, para contribuir al desarrollo de estos objetivos los viveros de empresas ofrecen una serie de recursos citados en la siguiente tabla.

Tabla 5. Recursos ofrecidos en los viveros de empresas

| Servicios ofrecidos | Recursos |
|--|---|
| Servicios logísticos y administrativos | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Naves y oficinas ✓ Salas de reuniones y espacios comunes ✓ Servicios de fotocopiadora, fax, escáner, internet, videoconferencia, traducción, etc. |
| Consultoría empresarial | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Asesoramiento a cerca de la mejor forma jurídica para constituir la sociedad ✓ Información sobre ayudas y subvenciones ✓ Orientación continuada |
| Formación empresarial | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Acciones formativas para los viveristas ✓ Formación continua para todos los trabajadores |

Fuente: Ferreiro y Vaquero 2010

A continuación se detallan los equipamientos y servicios ofrecidos por los viveros de empresas aunque no todos cuentan con la misma oferta

Tabla 6: Equipamientos y servicios ofrecidos por los viveros de empresas

| Equipamientos | Servicios |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordenadores ▪ Aire acondicionado ▪ Vigilancia ▪ Recepción ▪ Teléfono/ Fax ▪ Internet ▪ Fotocopiadora ▪ Mobiliario ▪ Calefacción | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contable ▪ Marketing ▪ Fiscal ▪ Tecnológico ▪ Jurídico ▪ Formación continua ▪ Promoción emprendedora ▪ Financiero ▪ Puesta en marcha del negocio ▪ Trámite de subvenciones |

Fuente: Elaboración propia a partir de F. Ferreiro (2013)

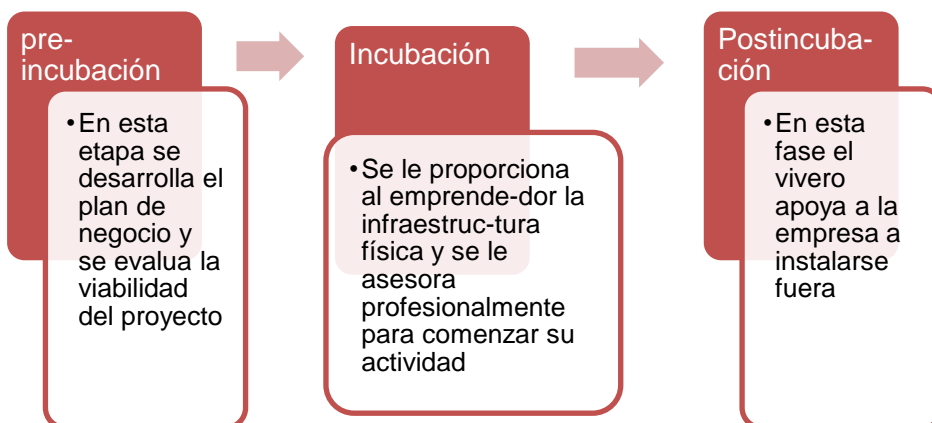
Una vez vistos los servicios que nos pueden ofrecer los viveros de empresas se extraen una serie de ventajas debido a su utilización por parte de los emprendedores en las primeras etapas de vida de la empresa.

Ventajas:

- Se dispone durante un tiempo limitado de instalaciones y asesoramiento subvencionado, lo que redundará en un ahorro importante de costes.
- Se incrementan las posibilidades de creación de empleo dado el incremento de la vida de las empresas.
- Se crean sinergias entre las empresas emplazadas en un mismo vivero.
- Permiten la creación de empresas de carácter innovador.

Los viveristas pasarán una etapa de formación durante el tiempo que estén en el vivero, es decir, formación para madurar el proyecto, un periodo que suele estar entre 1 y 5 años y que se puede dividir en varias etapas.

Figura 4. Etapas de la actividad de los viveros de empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de F.Ferreiro (2013).

Siendo en la etapa de Pre-incubación en la cual se le exige al emprendedor reunir unos requisitos para poder entrar a formar parte del vivero, como son:

- Que sea una empresa de nueva creación o que esté fase de crearse, no obstante, algunos viveros permiten la entrada de empresas que lleven ya un año creadas. Y normalmente se da prioridad a las empresas ya constituidas, puesto que ya están soportando costes.

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Presentar un plan de viabilidad que sea aprobado posteriormente demostrando así que el proyecto va a ser rentable a largo plazo.
- Algunos viveros exigen pertenecer al área geográfica en la cual se emplaza el vivero.
- Se valora el carácter innovador de los proyectos así como la capacidad que tengan los mismos para generar empleo.

Hay múltiples viveros de empresas repartidos a lo largo de toda la geografía española, los cuales pertenecen a diferentes instituciones de carácter público, como Cámaras de Comercio y Universidades, o de carácter privado. En lo que respecta a Galicia, en 2014 contaba con 22 viveros de empresas, (Ferreiro *et al*, 2014)

La propiedad de los viveros gallegos la pueden ostentar, varios organismos, como las cámaras de comercio, ayuntamientos, universidades, fundaciones, asociaciones empresariales, instituciones privadas, consorcios y en el caso gallego la Xunta de Galicia, siendo los dos primeros organismos los más importantes en la gestión de los viveros. Por otro lado, los organismos enumerados además los que le proporcionan la financiación necesaria junto con otros fondos como los provenientes de las Diputaciones o los fondos FEDER²⁵. No obstante, los viveros también reciben fondos de las empresas que acogen, que tienen que pagar un precio de las empresas que acogen, que tienen que pagar un precio mensual, aun así la instalación durante los primeros años en un vivero de empresas sale mucho más rentable que constituir la empresa fuera de él. En Galicia el precio medio de todos los viveros en 2009 era de 6,9 euros el metro cuadrado (Ferreiro, 2013).

Clasificación de los viveros de empresa:

- **Viveros tecnológicos:** que acogen iniciativas innovadoras de base tecnológica.
- **Viveros de servicios:** que acogen proyectos orientados al sector servicios como por ejemplo una consultoría.
- **Viveros generalistas:** que tienen un carácter mixto y pueden albergar empresas tanto industriales como de servicios.

²⁵ FEDER: Fondo Europeo de Desarrollo Regional

1.10 Financiación a través del ahorro fiscal y elección de la forma jurídica

1.10.1 Elección de la Forma Jurídica a efectos fiscales

En el caso de querer emprender un negocio junto a otra u otras personas es necesario tener muy en cuenta la forma jurídica que voy a elegir ya que supondrá un mayor o menor desembolso al inicio de la actividad, así como un mayor o menor pago de impuestos.

Formas jurídicas

Hay ciertos casos en los que es necesario crear una sociedad, por ejemplo cuando vamos a emprender una actividad con otra persona, aunque al formar la sociedad se mantendrá la personalidad de persona física o bien se cambiará a personalidad jurídica según el tipo de sociedad que se forme.

Las diferencias son que si se mantiene la personalidad física se tributaría como un autónomo corriente, es decir, por el impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF), con lo cual se aplicará un porcentaje progresivo sobre los beneficios para calcular la cuota a pagar del impuesto. Además los socios responderán ilimitadamente con todo su patrimonio ante las deudas de la sociedad.

En el caso de formar una sociedad con personalidad jurídica se pasa a tributar por el Impuesto de Sociedades y aquí la mayor diferencia es que se tributa por un tipo fijo de un 28%²⁶, como regla general, sobre el beneficio de la sociedad. En otros casos especiales se puede tributar por un tipo más reducido, un 25%, como en caso de pymes (empresas de reducida dimensión de tipo I), o microempresas.

Por otro lado, en cuanto a la responsabilidad de los socios, será en la mayoría de los casos limitada al capital social aportado al inicio de la constitución de la sociedad, pero también puede ser ilimitada en otros casos, como por ejemplo el caso de una sociedad colectiva. A continuación se muestra en la tabla los tipos más comunes de sociedades y sus características.

²⁶ En 2014 se aplicaba como tipo general el 30% pero con la nueva reforma fiscal el tipo descendió a un 28%. Existen otros porcentajes del IS diferentes al tipo general que se aplican según las características de la sociedad.

Tabla 7. Tipos de Sociedades más comunes

| Personalidad | Forma Jurídica | | Capital | Responsabilidad | Tributación |
|---------------------------|-------------------------------|---|------------------------|----------------------------|------------------------|
| PERSONAS FÍSICAS | Empresario Individual | | No existe mínimo legal | Ilimitada | IRPF |
| | Comunidad de Bienes | | No existe mínimo legal | Ilimitada | IRPF |
| | Sociedad Civil* | | No existe mínimo legal | Ilimitada | IRPF |
| PERSONAS JURÍDICAS | Sociedades Mercantiles | Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL) | Mínimo 3.005,06€ | Limitada al capital social | Impuesto de Sociedades |
| | | Sociedad Anónima (SA) | Mínimo 60.101,21€ | Limitada al capital social | Impuesto de Sociedades |
| | | Sociedad Laboral (puede ser SA o SL) | Igual que la SA o SL | Limitada al capital social | Impuesto de Sociedades |
| | | Sociedad Colectiva (SC) | No existe mínimo legal | Ilimitada | Impuesto de Sociedades |

Fuente: elaboración propia

*Las sociedades civiles pasarán a tributar por el Impuesto de Sociedades a partir del 1 de enero de 2016.

1.10.2 Tributar por IRPF o por IS

Ante la duda de si se debería formar una sociedad o no, para ahorrar en el pago de impuestos, se debe tener en cuenta la previsión de beneficio neto que se obtendrá anualmente. Es decir, pongamos el caso de un autónomo que tributa por el IRPF en el Régimen de Estimación Directa Simplificada. Dado que en el IRPF se calcula la cuota de forma progresiva se aplican porcentajes según los siguientes tramos:

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Hasta 12.450: 20%
- Desde 12.450 a 20.200 euros: 25%
- Desde 20.200 a 35.200 euros: 31%
- Desde 35.200 a 60.000 euros: 39%
- Desde 60.000 en adelante: 47%

En el caso de que dicho autónomo formase una sociedad tributaría por el Impuesto de Sociedades a un tipo fijo del 25% ya que formaría una empresa pequeña.

Entonces si la expectativas de beneficios al comienzo de la actividad no son muy elevados no debemos optar por una forma con personalidad jurídica y así tributaremos por el Impuesto de la renta de las personas físicas. No obstante a empresas con grandes beneficios sí les conviene tributar por el Impuesto de Sociedades y aplicar un tipo fijo ya que en los tramos más elevados del IRPF el tipo de gravamen es mucho mayor que el 25%.

1.10.3 Elección de Impuestos en el caso de un empresario individual

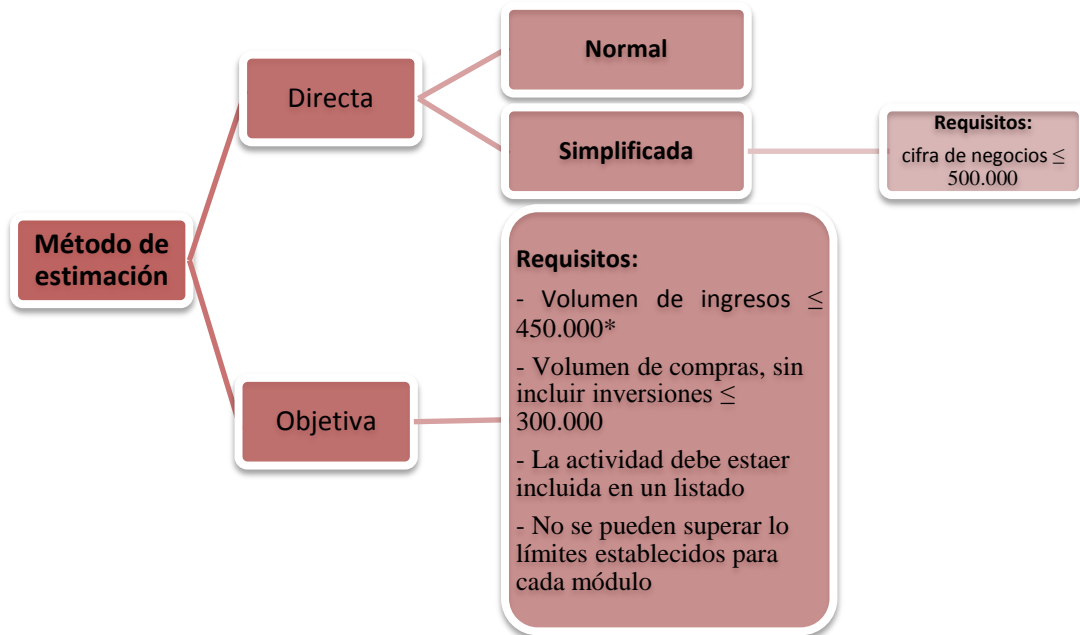
Brevemente aclaramos que dependiendo de nuestra actividad nos convendrá acogernos a un régimen de impuestos u otro, siempre que se cumplan unos determinados requisitos.

Un empresario debe pagar, por un lado, el impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF), y podrá elegir, entre el Régimen de Estimación Directa Normal, El Régimen de Estimación Directa Simplificada, y el Régimen de Estimación Objetiva (Módulos).

Es decir, si tenemos un negocio pequeño, que reporte unos beneficios no muy altos al año, o si estamos empezando una actividad, no es recomendable acogerse al régimen de módulos, ya que, aunque sí que es una manera más sencilla y agiliza mucho los trámites, nos supondrá un mayor pago de impuestos. Esto es así porque Hacienda, por dicho régimen, hace unas estimaciones de ingresos en base a las dimensiones del negocio, y puede ser el caso de que en realidad los ingresos sean menores. Por lo tanto la manera más efectiva es acogerse al régimen simplificado y tributar por lo que realmente se ingrese, y no por las estimaciones que Hacienda hará.

No obstante, un negocio de pequeñas dimensiones, como puede ser una cafetería que vende bocadillos enfrente de un instituto y con más negocios alrededor sí le podría convenir, dado que Hacienda estima unos ingresos en base a su pequeño tamaño que, en realidad, son mucho mayores debido a la buena situación y productos de la cafetería.

Figura 5: Requisitos Estimación Directa Normal, Simplificada y Objetiva.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria

* Con la reforma fiscal, desde enero de 2016, el límite establecido será de 150.000 euros anuales.

2. Competidores alternativos al sector financiero tradicional

La amenaza para el sector financiero de la irrupción de estos nuevos competidores tecnológicos es importante dado que estas empresas son muy valoradas mundialmente y sobre todo por la gente joven. Además reflejan una excelente imagen hacia el público, en cambio, las entidades financieras, tras la crisis de 2008 (comercialización productos opacos) han ido perdiendo reputación lo cual ha hecho mella en la confianza de la clientela (García, R., 2014).

Si bien y de momento el desarrollo que experimentan este tipo de empresas en el sector financiero se encuentra muy enfocado a los sistemas de pagos en el comercio electrónico y al desarrollo de las monedas virtuales aunque actualmente ya están operando con tarjetas de débito y crédito en algunos países.

APPLE

Su principal ventaja es su posición en cuanto a su desarrollo tecnológico y su capacidad para la innovación y la gestión de datos. La amenaza de la entrada en el sector financiero por parte de Apple no es inmediata, sino más bien a medio plazo, aunque ha lanzado ya una nueva que sirve para escanear las cuentas bancarias de los clientes, así como sus movimientos de compras y ventas. Este sistema se basa en ofrecer una publicidad personalizada en base al nivel de crédito disponible de cada persona en su tarjeta de crédito. Aquí es cuando se demuestra la confianza del público hacia la marca, puesto que Apple cuenta con 800 millones de cuentas en iTunes y la mayoría están enlazadas con tarjetas de crédito.

PAY PAL

Pay Pal es un sistema de pago seguro a través de internet ya que una vez recargada la cuenta Pay Pal, desde casi cualquier banco físico, el cliente puede hacer un pago en una tienda electrónica únicamente proporcionando los datos de su cuenta Pay Pal y nunca sus datos de tarjeta de crédito. Aunque, de momento, mucha gente es reacia a

comprar por internet (sensación de inseguridad) este mercado está en continuo crecimiento, Pay Pal cuenta con millones de clientes en todo el mundo por tanto, dentro de unos años esto podría ser una gran amenaza para los bancos.

GOOGLE

Junto con Apple, es una de las empresas mejor valoradas del mundo y su fortaleza reside en que es una empresa con gran capital y una capacidad de innovación tecnológica enorme, además de contar con la confianza de sus usuarios debido a la buena reputación de la marca. Google se ha introducido en el negocio bancario y actualmente ofrece servicios como por ejemplo y en EEUU las tarjetas de débito (Google Wallet Card) a los usuarios de Google Wallet, los cuales podrán realizar pagos en establecimientos con sistemas MasterCard y totalmente gratuitos, además de retirar dinero de cajeros automáticos. Además de este servicio también puede contratar préstamos con sus clientes, servicio que sólo es posible contratar en Reino Unido. Además a través de Google Wallet se puede mandar dinero a otra persona que tenga una cuenta de Google Wallet, aunque en España no está disponible este servicio, por el momento.

FACEBOOK

Una de las redes sociales más utilizadas del mundo cuya principal fortaleza frente al sector bancario es la enorme red de clientes potenciales que tendría entre sus usuarios además de la cantidad de información que posee sobre ellos la cual muestra intereses y preferencias de los consumidores. No obstante, Facebook tiene un “hándicap” en contra que es la protección de toda esa información, algo que tienen muy en cuenta los usuarios.

Su inclusión en el sector bancario ha sido la firma de un acuerdo con Pay Pal de modo que pretende poner al servicio de sus clientes, principalmente de los que desean poner algún tipo de publicidad en Facebook, un sistema de pago a través Pay Pal, en lugar de hacer el pago mediante tarjeta de crédito. Además de ello, el pasado año Facebook firmó un acuerdo con el australiano Commonwealth Bank para ofrecer servicios bancarios a través de su red, permitiendo realizar pagos a terceras personas.

AMAZON

Una de las mayores plataformas de compra y venta de todo tipo de productos a través de internet ha lanzado en EEUU una tarjeta de crédito con la cual se pueden adquirir los productos a través de su plataforma con el consiguiente ahorro de comisiones que conlleva el no utilizar una tarjeta de crédito convencional. Esto es muy desfavorable para las entidades financieras, puesto que en Amazon se realizan múltiples operaciones al día.

Otro punto fuerte de Amazon es el lanzamiento de la moneda virtual Amazon Coins, aunque sólo se puede utilizar para realizar transacciones en la plataforma de Amazon. Este sistema de Bitcoins o monedas virtuales es ya una amenaza para la banca mundial, puesto que en cuanto a pagos internacionales se refiere, los costes muy reducidos o casi nulos, y ya existen cajeros que permiten transformarlas en dinero físico en pocos segundos. Amazon también se está introduciendo en el segmento de los préstamos, ya que según el periódico cinco días, Amazon ofrecerá pequeños préstamos a comercios españoles y de otros siete países a finales de este año 2015.

3. Financiación Clásica: Banca Comercial

Después de mostrarlas distintas alternativas a la financiación tradicional, en este capítulo se hace un breve repaso a la oferta actual (cuentas corrientes, cuentas de crédito, tarjetas y préstamos) de las principales entidades bancarias de España, Banco Santander, BBVA, Caixa Bank, Bankia, Sabadell, Banco Popular y ABanca como ejemplo gallego.

BANCO SANTANDER

❖ **Cuentas corrientes:**

Cuenta 1/2/3: una cuenta corriente que pueden contratar las personas físicas y que ofrece varias ventajas para autónomos entre las que destacan:

- La remuneración sobre el saldo de la cuenta hasta 15.000 euros a un 1, 2 o 3% nominal anual según el saldo en cuenta.
- Bonificación del 1, 2 o 3% sobre los recibos domiciliados en dicha cuenta.

Supercuenta empresas Santander: una cuenta para personas jurídicas que ofrece servicios como:

- Liquidez inmediata.
- Proporciona talonarios de cheques gratuitos.
- Admite todo tipo de domiciliaciones.

❖ **Tarjetas:**

Tarjeta Santander AdvanceCepsa: tarjeta para gastos profesionales de la empresa que ofrece, las siguientes ventajas:

- No tiene cuota de emisión.
- Descuentos en carburantes Cepsa: entre un 3 y un 6,6%.
- Sistemas de alerta mediante SMS gratis.
- Diferentes facilidades de pago.
- Factura electrónica de las compras de carburante en estaciones de servicio Cepsa.

Tarjeta Mastercard Empresas: tarjeta de crédito universal para afrontar diferentes gastos de la empresa sobre todo orientada a gastos de viajes. Siendo sus ventajas:

- Indemnización en caso de accidente en transporte público o coche de alquiler pagado con la tarjeta.
- Asistencia en viaje dentro de la UE, incluyendo gastos médicos.
- Seguro de accidente de viaje.

Tarjeta Visa Business: tarjeta de crédito universal, que al igual que la anterior, sirve para afrontar gastos de empresa está orientada sobre todo a gastos de viaje. Las principales ventajas son:

- Seguro de accidente de viaje

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Seguro de asistencia en viaje, incluyendo la pérdida de equipaje.
- Seguro de infidelidad, es decir, incluye una exención de responsabilidad para la empresa en caso de uso fraudulento por parte de algún empleado.

Tarjeta Corporate: para afrontar gastos de grandes empresas y multinacionales. Con ventajas como:

- Servicio de atención telefónica específico y especializado
- Reposición de la tarjeta de urgencia en un plazo de 24 a 48 horas.
- Sistema de información detallada de las tarjetas y herramienta de gestión online.

A parte de seguros asociados como el de accidente de viaje, asistencia en viaje e infidelidad.

Tarjeta Carburante Flota: tarjeta de crédito para el pago exclusivo de carburantes o para realizar pagos en autopistas de peaje, que ofrece ventajas como diferentes descuentos sobre los consumos realizados.

❖ **Préstamos:**

Línea BEI

Líneas ICO: descritas en el punto 1.9.5.

Préstamo financiación de impuestos: es un préstamo a corto plazo para financiar impuestos propios de la actividad empresarial.

❖ **Cuentas de crédito:**

Crédito Advance: es un crédito a 12 meses para financiar proyectos empresariales a corto plazo. El beneficio que ofrece esta cuenta de crédito es que si se cumplen unos requisitos en cuanto a las transacciones realizadas en cada liquidación de intereses se ofrecerá un tipo de interés inferior al pactado principalmente.

BBVA

❖ **Cuentas corrientes:** no se encuentra producto específico de cuentas corrientes para autónomos y empresas en la página web.

❖ **Tarjetas:**

Tarjeta Business BBVA: tarjeta para autónomos y pequeñas empresas que incluye ventajas como un seguro accidentes y de asistencia en viajes, además de un servicio de emergencia que da la posibilidad de disponer de dinero en caso de pérdida o robo de la misma.

Tarjeta Negocios BBVA: tarjeta orientada a autónomos y profesionales liberales con la posibilidad de limitarla a un gasto máximo al mes. Esta tarjeta ofrece ventajas como descuentos en la compra de carburantes (2% en cada repostaje en Repsol, Campsa y Petronor).

Tarjeta Ingreso Express: orientada únicamente para realizar ingresos de forma automática en la cuenta de la empresa

❖ **Préstamos:**

Préstamo empresarial: préstamo propio para autónomos a largo plazo para la adquisición de activos fijos y circulante con ventajas en cuanto a plazos de amortización y tipos de interés.

Préstamo empresarial: préstamos para empresas a corto, medio y largo plazo para la adquisición de activos y circulante.

Préstamo empresarial con garantía hipotecaria: préstamo para empresas con ventajas como:

- Posibilidad de financiar hasta el 70% del valor de tasación oficinas o locales comerciales, y del 60% en las naves industriales.
- Posibilidad de tipo fijo o tipo variable.
- Plazo hasta 15 años y posibilidad de carencia hasta 24 meses.
- Posibilidad de solicitar diferentes periodicidades del pago de las cuotas.

Líneas ICO: vistas en el punto 1.9.5

Líneas BEI²⁷

Préstamo creación de empleo: préstamo con bonificación en el tipo de interés (máximo un 2,20% de bonificación):

²⁷El Banco Europeo de inversiones es una institución financiera de la UE que ofrece financiación en condiciones preferentes para autónomos, pymes y empresas de mediana capitalización (midcaps) que desarrollen proyectos que contribuyan dentro de la UE.

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Hasta -1,80%: por cada empleado contratado que domicilie su nómina en BBVA, -0,60% (máximo 3 empleados).
- Hasta -0,40%: por contratar Seguros BBVA con una prima anual superior a 300euros, -0,20% (máximo 2 seguros).

Hipoteca negocios: con ventajas en cuanto a la incorporación de periodo de carencia, posibilidad de un tipo fijo o variable, plazo de hasta 20 años...

❖ **Cuentas de crédito:**

Credipyme BBVA: cuenta de crédito para empresas e instituciones para financiar circulante, tesorería, compra de existencias y desfases entre cobros y pagos.

Cuenta crédito pymes: tipo de financiación a corto plazo con posibilidad de la reducción del tipo de interés al contratar otros productos de BBVA.

Cuenta de crédito autónomos: tipo de financiación a corto plazo con posibilidad de reducción del tipo de interés al contratar otros productos de BBVA.

CAIXA BANK

❖ **Cuentas corrientes:**

Cuenta negocio: cuenta corriente para autónomos o microempresas que cuenta de ventajas como:

- mantenimiento y la administración de la cuenta gratis.
- 2 tarjetas de crédito.
- Ingresos de cheques ilimitados.
- 10 transferencias estándar al mes (inferiores a 20.000 euros).

❖ **Tarjetas:**

Tarjetasde crédito

- **Tarjeta Mastercard facturas Solred:** 2% de bonificación en carburantes en estaciones de servicio del Grupo Repsol (Repsol, Campsa y Petronor), siempre que se procese la operación a través de los terminales de Solred.
- **Tarjeta Visa negocios:** 2% de bonificación en carburante en estaciones de servicio Repsol, Campsa y Petronor.

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- VIA-T gratuito y seguro de accidentes (hasta 300.000 euros)
- Seguro de accidentes incluido (hasta 300.000 euros).
- Puntos Estrella con cada compra.
- **Tarjeta Visa Classic Business Solred:** 2% de bonificación en carburantes en estaciones de servicio del Grupo Repsol (Repsol, Campsa y Petronor) y otras ventajas como la reposición de tarjeta de emergencia en el extranjero, seguro de lealtad de los empleados y seguro de accidentes de 300.000 euros.
- **Tarjeta Visa Oro o Business Solred:** igual que la anterior pero con un seguro de accidentes de hasta 750.000 euros.
- **Tarjeta Visa Estrella Business:** tarjeta para empleados con un sistema de seguridad que sólo permite al empleado realizar gastos de la empresa.

Tarjetas de débito:

- **Tarjeta Business Electron:** se puede pagar en más de 14 millones de establecimientos en todo el mundo y tiene una cuota anual de 25 euros. Al pagar se consiguen puntos que se canjean por regalos.
- **Tarjeta Negocios Electron:** tiene un descuento de un 2% en carburantes (Repsol, Campsa y Petronor) e incluye un seguro de accidentes. Cuota gratuita si se facturan 2.000 euros anuales.

Tarjetas prepago:

- **Prepago restaurantes:** muy útil para el pago de la comida de los empleados.
- **Prepago empresa:** muy útil para los gastos semanales de los empleados. Se puede utilizar en cualquier establecimiento que acepte Visa.

❖ Préstamos:

Préstamo con garantía personal: Es un crédito con la garantía real del saldo de productos constituidos en la entidad financiera. Su objetivo es financiar las inversiones a corto/medio plazo sin necesidad de desinvertir ni perder las ventajas fiscales como, por ejemplo, en los fondos de inversión.

Permite la movilización de fondos cautivos (depósitos a largo plazo, fondos de inversión...), cuyo rescate antes del plazo establecido puede suponer un perjuicio económico (fiscalidad, penalizaciones...).

En general, los productos pignorables son:

- Depósitos de dinero, excepto cuentas corrientes.

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Valores, excepto la deuda subordinada y la deuda pública con resguardo de "la Caixa".
- Fondos de inversión.

Préstamo hipotecario bonificado: para financiar inversiones de importe elevado a largo plazo. Ofrece tipos de interés más bajos que en préstamos personales.

Préstamo con garantía real no hipotecaria: Es un crédito con la garantía real del saldo de productos constituidos en la entidad financiera. Permite la movilización de fondos cautivos (depósitos a largo plazo, fondos de inversión...), cuyo rescate antes del plazo establecido puede suponer un perjuicio económico (fiscalidad, penalizaciones...).

En general, los productos pignorables son:

- Depósitos de dinero, excepto cuentas corrientes.
- Valores, excepto la deuda subordinada y la deuda pública con resguardo de "la Caixa".
- Fondos de inversión.

Préstamo negocios bonificado: Un préstamo con tipo de interés fijo que será bonificado en cuanto más se vincule el negocio a la entidad al contratar seguros y otros productos, siendo la bonificación máxima de un 4,5%.

Líneas ICO: vistas en el punto 1.9.5

Líneas BEI

❖ **Cuentas de crédito:**

Cuenta de crédito: cuenta de crédito que tiene una operativa idéntica a una cuentacorrente admitiendo todo tipo de cargos y abonos en ella, de hecho puede formalizarse sobre una cuenta corriente ya existente.

Cuenta de crédito con garantía de certificaciones: se trata de cuenta de crédito con la cual se puede adelantar el dinero a cobrar de un ente público, como en el caso de estar pendientes del cobro de una subvención.

Cuenta de crédito con garantía por disposiciones: Las disposiciones son individuales e independientes (tienen su propio tipo de interés, su fecha de inicio y su fecha de fin).

BANKIA

❖ **Cuentas corrientes:**

Cuenta negocio: cuenta corriente que permite realizar todo tipo de operaciones, con una remuneración referenciada al Euribor/mes en función del saldo medio.

Cuenta tesorería empresas: cuenta corriente con total liquidez, que permite realizar todo tipo de operaciones, ofreciendo una remuneración referenciada al Euribor mes.

Cuenta x2 empresas: es una cuenta entre un depósito y una cuenta corriente. Con ella se puede rentabilizar la tesorería de la empresa simplificando la planificación de cuánto invertir a plazo y cuánto mantener en cuentas a la vista, obteniendo una alta rentabilidad para el excedente de tesorería.

❖ **Tarjetas:**

Descuento en gasolina: descuento de un 2% en estaciones de servicio Galp.

Tarjeta Business Débito: Con esta tarjeta puede realizar compras en comercios de todo el mundo y retirar efectivo en cualquier cajero. Ofrece ventajas como un seguro gratuito de accidentes para el titular de la tarjeta. Tiene un coste anual de 20 euros.

Tarjeta Business Crédito: (Tarjetas Business Oro y Business Plata) estas tarjetas permiten escoger la forma de pago que mejor se adapta a sus necesidades: pago a fin de mes o pago aplazado, seleccionando en este caso el porcentaje de los gastos que quiere abonar cada mes. Ambas tarjetas ofrecen seguros gratuitos como el de accidentes, asistencia en viajes y de infidelidad de empleados.

La Tarjeta Débito Profesional: orientada a los gastos del día a día con múltiples ventajas y descuentos para el cliente como cuota de mantenimiento gratis, seguro de accidentes hasta 150.000 euros, servicio informático y asistencia jurídico legal.

Tarjeta Crédito Profesional: cuenta con ventajas como cuota de alta gratis y cuota de mantenimiento gratis (si forma parte del Programa Sin Comisiones para

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

Microempresas y Autónomos o si factura más de 5.000 euros anuales con la tarjeta); y siempre gratuita a partir de la 3ª tarjeta beneficiaria, además de otras ventajas como:

- Descuento del 2 % en las estaciones de servicio Galp.
- Seguro de Accidentes con cobertura de hasta 450.000 euros.
- Seguro de Asistencia en Viajes.
- Servicio informático.
- Servicio de asistencia jurídico legal.

Tarjetas de débito y crédito de gasóleo bonificado: para la adquisición de gasóleo para tractores y maquinaria agrícola.

❖ **Préstamos:**

Préstamo pyme: financiación a largo plazo destinada a la financiación de inversiones empresariales con tipos de interés competitivos y se puede negociar una amortización en cómodos plazos.

❖ **Cuentas de crédito**

Cuenta de crédito: financiación a corto plazo (1 año) para financiar el activo circulante de su empresa se puede disponer del dinero que desee en el momento y al mínimo coste y a que se dispone de la cantidad necesaria en cada momento y sólo se paga intereses por dicha disposición.

Crédito inmediato autónomos: condiciones ventajosas como un tipo de interés nominal del 6% y una comisión de apertura del 1%

BANCO SABADELL

❖ **Cuentas corrientes**

Cuenta expansión negocios: cuentas sin comisiones y con tarjetas de crédito y débito gratuitas, además ofrece preferencia para la financiación del negocio: Póliza de crédito, Renting, Leasing y préstamos en condiciones preferentes.

Cuenta expansión empresas: ofrece ventajas como:

- Software gratuito de gestión de tesorería
- Cero comisiones de administración y mantenimiento
- Cuenta remunerada

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- Operativa internacional gratis durante los 3 primeros meses
- Acceso al programa Exportar para Crecer y descuentos en la contratación de seguros especializados
- Financiación circulante, Renting, Leasing y préstamos en condiciones preferentes. Además de acceso a las líneas del Instituto de Crédito Oficial para empresas.

❖ Tarjetas

Mastercard empresas y Mastercard Corporate: facilitan la gestión de los recursos, la facturación y el control de los gastos de su empresa ofreciendo una serie de ventajas como:

- Ahorro de costes de administración y financieros.
- Financiación gratuita a corto plazo.
- Tranquilidad en los viajes de empresa.
- Seguros de accidentes y de asistencia (opcional).
- Servicio Conexion, que ofrece una respuesta gratuita, en tiempo real, a sus dudas. y problemas informáticos, en casa o en la oficina.

Solred empresas: tarjeta gratuita que ofrece descuentos sobre el consumo de carburantes en estaciones del grupo Repsol(0,01 euros por litro de carburante consumido)y otras ventajas como la financiación gratuita, al no tener que adelantar el dinero en efectivo.

❖ Préstamos

Préstamo emprendedor: préstamo que ofrece condiciones especiales para emprendedores: Financiando hasta el 100% de la inversión a realizar, con un plazo de hasta 5 años, con 12 meses de carencia y un interés fijo y comisiones reducidas.

Póliza de préstamos: Esta operación está pensada para financiar operaciones concretas de compras, ampliaciones, reformas, etc... El tipo de interés puede ser fijo o variable.

Préstamos de amortizaciones constantes:el préstamo se devuelve mediante cuotas constantes que incluyen amortización e intereses, adaptadas al cliente. El tipo de interés puede ser fijo o variable.

Préstamos hipotecarios:para financiar la compra o construcción de locales y naves o la construcción y rehabilitación de inmuebles antiguos, destinados a la venta.

Líneas ICO: vistas en el punto 1.9.5

Líneas BEI

❖ **Cuentas de crédito**

Pólizas de crédito: Las pólizas de crédito están orientadas a las necesidades de tesorería derivadas de la propia actividad del negocio. El cargo se hace directamente a la cuenta habitual, sin necesidad de abrir cuentas específicamente destinadas a la financiación. Se pagan intereses sólo por la cantidad dispuesta.

Crediglobal: para realizar las operaciones nacionales e internacionales más avanzadas. Las operaciones que ampara este contrato son: Cartera de efectos, financiación (factoring, confirmins, financiaciónimportaciones...), operaciones de comercio exterior y avales nacionales e internacionales.

BANCO POPULAR

❖ **Cuentas corrientes:**

Cuenta corriente: tiene diferentes prestaciones con el fin de realizar todos los movimientos de tesorería con una única cuenta. Prestaciones ofrecidas:

- Domiciliación de recibos a cargo de su empresa.
- Transferencias por nómina a sus empleados.
- Pagos de seguros sociales e impuestos.
- Descuento y gestión de efectos comerciales.
- Tarjetas de crédito asociadas a su cuenta.
- Compra de divisas.
- Programas de gestión para la ayuda de la gestión administrativa y tratamiento de la información financiera.

Cuentas corrientes referenciadas: ofrece una rentabilidad variable de la cuenta en función de la evolución del euribor.

Cuenta bonificada autónomos: cuenta corriente para autónomos que no tiene ningún gasto de comisiones de administración o mantenimiento y lleva asociada una tarjeta MasterCard Profesional Solred.

Cuenta tarifa plana autónomos: a partir de una tarifa plana mensual, te permite acceder a una amplia oferta de servicios financieros para la gestión del negocio. Servicios asociados:

- Comisiones de administración y mantenimiento de la cuenta.
- Domiciliación gratuita de recibos.
- Ingresos de cheques y pagarés nacionales en euros, sin comisiones.
- Emisiones de transferencias nacionales en euros, sin comisiones.

❖ **Tarjetas:**

Tarjeta Visa Corporate: tarjeta gratuita que incorpora una serie de ventajas como un seguro de accidentes y un seguro de asistencia en viaje.

Tarjeta Sendo Corporate: tarjeta con la cual se consiguen puntos que se pueden canjear por billetes de avión.

Tarjeta Mastercard Business Solred: tarjeta orientada a pequeñas y medianas que ofrece servicios como facilidades de pago de los dispuesto con la tarjeta: pago al contado o aplazado (19,68% nominal anual; 21,56% TAE) y otras ventajas entre ellas:

- Seguros especializados
- Seguro de Infidelidad del Empleado.
- Pérdida del Carné por Puntos.
- Descuento: 2% de descuento en carburante en estaciones de servicio Repsol, Campsa y Petronor.
- Seguro de accidentes: cobertura de hasta 750.000 euros.
- Seguro de asistencia: para el titular de la tarjeta y su vehículo.

Tarjeta Iberia Sendo Business: tarjeta orientada a pequeñas y medianas empresas con la que se consiguen puntos para canjear por billetes de avión y además incorpora un seguro de accidentes con cobertura de hasta 750.000 euros.

❖ **Préstamos:**

Préstamo hipotecario popular al promotor: tiene como finalidad la adquisición de bienes inmuebles afectos al negocio (naves, locales comerciales,...). El prestatario está obligado a devolver el importe en un plazo y a un interés pactado más bajo que si fuese un préstamo personal.

Líneas ICO: vistas en el punto 1.9.5

Líneas BEI

❖ Cuentas de crédito:

Cuenta de crédito: dirigida tanto a autónomos como a empresas para la financiación de necesidades puntuales de liquidez y ofrece una serie de ventajas:

- Amortización anticipada sin cancelación
- Disponibilidad inmediata sin trámites
- Misma flexibilidad que una cuenta corriente.
- Le permite obtener financiación de forma inmediata hasta un límite determinado.
- Se dispone de fondos adicionales para el negocio.
- para hacer frente al pago de seguros sociales, nóminas, proveedores...

ABANCA

❖ Cuentas corrientes:

Cuentas empresa: para todas las empresas y autónomos que no genera ningún gasto ni comisión de mantenimiento.

❖ Tarjetas:

Tarjeta Visa Business: tarjeta de crédito que ofrece ventajas como:

- Disposición de un amplia cobertura de seguros gratuitos (de asistencia y accidente en viajes, de atraco y uso fraudulento, etc.)
- Descuento del 4% en gasolineras Galp Energía.
- También pasarás a beneficiarte del programa de descuentos Privilegios EURO 6000, con bonificaciones en hoteles, viajes y otros establecimientos.

❖ Préstamos:

Préstamo pymes: para cualquier sector y tamaño de negocio, tanto para financiar proyectos a corto como a largo plazo.

Préstamo emprendedores: préstamos orientados a emprendedores de hasta 100.000 euros para poner en marcha una empresa y devolverlos en un plazo de hasta 8 años, bajo unas condiciones muy ventajosas como:

- tipos de interés reducidos durante toda la vida del préstamo.

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

- exento del pago de intereses los primeros 6 meses.
- sin comisiones de apertura, estudio, amortización y cancelación anticipada.
- con amplios plazos de amortización.
- con carencia de amortización.

Préstamo nuevas inversiones: préstamo de hasta 500.000 euros orientado a la adquisición de activos fijos (edificios, muebles, terrenos...). Al igual que el anterior cuenta con tipos de interés reducidos, cero comisiones de apertura, estudio, amortización y cancelación anticipada, amplios plazos de amortización y opción de un año de carencia.

Línea ICO: vistas en el punto 1.9.5

❖ **Cuentas de crédito:**

Póliza de crédito: permiten disponer de un crédito por una cantidad elegida pro la empresa. Dicha financiación se obtiene tanto a tipo fijo como a variable según las necesidades de la empresa.

Póliza de crédito para crear empleo: con el fin de contribuir a la creación de empleo se financian contratos fijos, y eventuales de al menos 6 meses de duración, con la única condición de que el número medio de trabajadores en el momento en el que presentes la solicitud sea superior al que tenía la empresa 3 meses antes. Se puede disponer de un préstamo personal de hasta 100.000 euros para el salario de un año de todo el personal contratado más sus seguros sociales y, para contratos eventuales de al menos 6 meses, hasta 15.000 euros por contrato y con un límite de 100.000 euros.

Se necesita domiciliar las nómina de los nuevos empleados y el pago de los seguros sociales a través de ABANCA. Las condiciones son:

- cobertura total de salarios y seguros sociales de nuevos empleados.
- sin comisiones de apertura, estudio, amortización y cancelación anticipada.
- sin intereses durante los 6 primeros meses.
- tipos de interés reducidos.

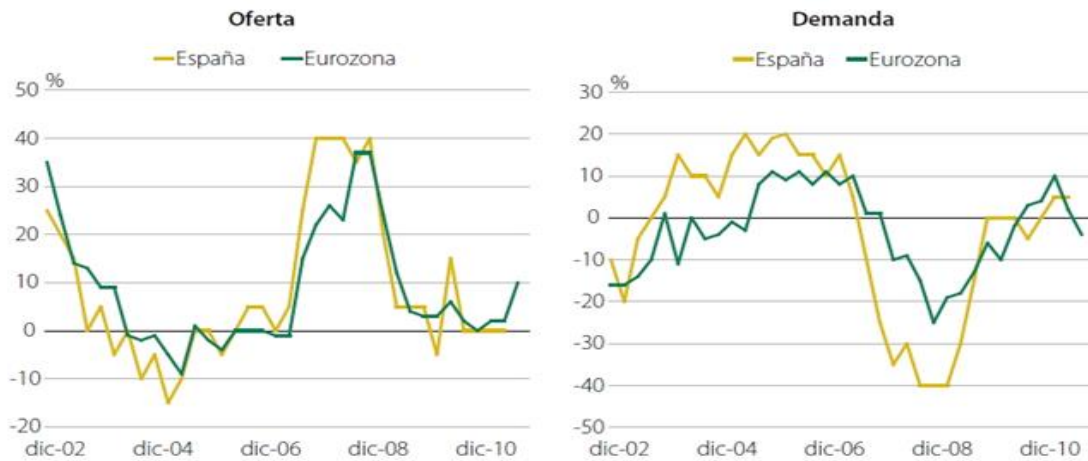
Conclusiones

La crisis económica mundial ha sido un punto de inflexión en la cultura emprendedora en referencia a la modificación en los motivos que impulsan al autoempleo, es decir, la “necesidad” como motivo para emprender ha aumentado desde 2010 según datos del informe GEM España 2014, entendiendo como necesidad la dificultad de poder encontrar un trabajo por cuenta ajena. En porcentaje, según datos del índice TEA²⁸, en 2014 un 66,05% fueron emprendedores con un motivo de oportunidad, es decir, que vieron una oportunidad de explotar ese negocio y un 29,34% de los emprendedores lo hicieron por una razón de necesidad, la incapacidad para encontrar un trabajo por cuenta ajena. No obstante este tipo de emprendedores suelen abandonar el proyecto por varios motivos, entre ellos, al encontrar una alternativa de empleo por cuenta ajena y al no dedicar suficiente esfuerzo a la etapa de valoración inicial. Dicho esto se pone de manifiesto la importancia de hacer un estudio exhaustivo tanto económico como financiero del negocio antes de realizar una iniciativa empresarial, y es aquí donde juega un papel fundamental el análisis y la elección de la forma de financiar el proyecto.

En los últimos años han salido a la luz nuevas formas de financiación, muchas de ellas existentes e incluso ampliamente desarrolladas en otros países pero a las cuales en España todavía no se les presta gran atención, fruto de la “comodidad” y la “seguridad” que al menos hasta el momento presente, ofrecía la banca tradicional. Ello cambio con la llegada de la crisis económico-financiera de 2008, que conllevó la restricción del acceso al crédito por un lado (figura 6) y la pérdida de confianza en el sector bancario por otro, motivos por los cuales se empiezan a valorar otras alternativas de financiación diferentes a la banca tradicional.

²⁸ El índice TEA (Total Entrepreneurial Activity) es el Índice de Actividad Emprendedora, que se utiliza para reflejar y comparar la actividad emprendedora.

Figura 6. Encuesta a las entidades bancarias sobre la evolución del acceso a la financiación.



Fuente: Arce, O., López, E. y Sanjuan, L. El acceso de las pymes con potencial de crecimiento a los mercados de capitales. CNMV.

Desde que Barack Obama financiara su partido a través del Crowdfunding con gran éxito, utilizando Facebook y Twitter como plataformas publicitarias, esta se ha convertido en una alternativa financiera de gran relevancia en los EEUU, y desde hace unos años entra con fuerza en España, dado que el mayor porcentaje de empresas son pymes y con dificultades de acceso a la financiación podrían ver el Crowdfunding y el Crowdlending como una buena alternativa de financiación a la banca tradicional.

Aun así, debería haber una mayor conciencia por parte del Gobierno español que reflejase mayores facilidades fiscales y legislativas (Rufino, E ,2011) para la financiación a través de fórmulas como los Business Angels o el Crowdfunding como podemos encontrar en otros países ya que, por ejemplo en EEUU son una fuente importante de financiación trascendente, sobre todo en las primeras fases del ciclo de vida de las empresas. Esto se podría conseguir, a través de campañas informativas sobre estos tipos de financiación que ayudasen a mostrar una imagen de confianza y cercanía a la población.

Los viveros de empresas son también un instrumento de apoyo financiero importante en las primeras fases de vida de las empresas puesto al proporcionar recursos tanto tangibles como intangibles, necesarios para contribuir a la creación y continuidad de nuevos proyectos empresariales. De hecho, el pasado año 2014 se crearon en Galicia 1.150 empresas²⁹ nacidas de los diferentes viveros repartidos en las diferentes comarcas gallegas. Este tipo de instrumentos públicos en España son

²⁹ Ferreiro, F.; Del Campo Villares, O. y Camino, M. "La contribución al empleo a través de los viveros de empresas: el caso gallego" (2014).

un fenómeno relativamente reciente y han ido cobrando mayor importancia a raíz de la crisis económica debido a la gran dificultad de encontrar un trabajo por cuenta ajena, de este modo buscan dar un desarrollo económico al sector de la pyme española, puesto que es la forma de asociación predominante en el tejido económico de nuestro país.

En cuanto a la financiación pública, aunque es verdad que existe un mayor apoyo a colectivos de riesgo de exclusión como inmigrantes, discapacitados o jóvenes... y un mayor apoyo a la mujer, desde la crisis económica se ha notado una disminución de la misma, sobre todo para el perfil emprendedor en Galicia, es decir, microempresas con un único dueño del negocio, que no realiza ninguna contratación y sin ánimos de expansión nacional o internacional del mismo.

Por otro lado hay que ser cautos, ya que se debe justificar debidamente todas y cada una de las inversiones que utilicemos para solicitar algún tipo de subvención o bonificación, y nunca deben tenerse presente como fuente de financiación inicial, ya que se puede tardar más de un año en recibir los fondos.

La crisis financiera desencadenó, además, el uso de malas prácticas por parte del sector financiero como la comercialización por parte del sector financiero de productos opacos, así como la pérdida de liquidez del sector, han ido saliendo a la luz nuevos competidores como pueden ser los grandes gigantes tecnológicos (Apple, Google, Facebook...), estas empresas cuentan con un gran capital con lo cual los capacitaría para dar financiación a sus clientes e introducirse en el negocio de los préstamos y depósitos. Además de esto cuentan con una gran red de clientes potenciales, de los cuales poseen toda su información en cuanto a gustos y preferencias, que estarían dispuestos a confiar en sus servicios, dada su buena reputación. Todo lo anterior unido a la capacidad de innovación tecnológica, muy por encima de la banca tradicional, convierte a estos nuevos competidores en una amenaza incipiente en el sector.

En concreto Google, Amazon y Apple llevan trabajando varios años en modelos bancarios como el pago a través del teléfono móvil. La entrada de estas empresas en el sector financiero gira en torno a una estrategia, ganar a la banca tradicional en cuanto a tecnología se refiere ya que en estos momentos que atraviesa el sector financiero no sería capaz de competir a estos niveles con estos gigantes tecnológicos. La amenaza para los bancos es tan real que incluso el presidente del BBVA, Francisco Fernández, reconoció la amenaza asegurando que los bancos están perdiendo el monopolio de la banca. En mi opinión a medio plazo la banca tradicional podría perder

buena parte del segmento de mercado, sobre todo de la gente joven, puesto que sin duda estos gigantes tecnológicos le ganan en popularidad y número de seguidores. Si bien es verdad hay segmentos de mercados con los que no es fácil competir con la banca tradicional, sobre todo en el terreno de financiación de pequeños negocios, para los cuales no sería viable una financiación a través de un Business Angel por ejemplo, no obstante la banca debería enfocar una estrategia para la recuperación de la confianza del mercado basada en la transparencia en la gestión, la educación financiera y ética de sus empleados y una mayor facilidad de financiación.

Analizando el estado actual de las entidades de crédito y tras el estudio realizado se puede concluir que los bancos deben recuperar la confianza perdida del público y evitar la pérdida a medio plazo de un porcentaje bastante grande de la clientela. Para recuperar esa pérdida de confianza deberían empezar por una mayor transparencia y claridad, tanto en los contratos como en la explicación de los mismos por parte del personal del banco, así como, obviamente, incrementar las facilidades de financiación a sus clientes.

Visto lo anterior, en cuanto a la financiación más adecuada que se puede conseguir a través de una Entidad de Crédito los préstamos ICO seguidos por la aportación que supone el Banco Europeo de Inversiones son las alternativas habituales más extendidas al ofrecer unos tipos de interés más reducidos que un préstamo normal y unos plazos de amortización y carencia que se adaptan a las necesidades de nuevos emprendedores, no obstante, la pyme debe cumplir los mismos requisitos en cuanto al estudio del riesgo que para un préstamo normal. Muestra de esto es que el año pasado (2014) los préstamos ICO concedidos se incrementaron en un 55% respecto al 2013 y el 62% de los mismos fueron concedidos a microempresas y autónomos según datos extraídos de su propia web, hecho que se puede asociar a una incipiente mejoría económica que impulsa de nuevo la creación de empresas. En total, el volumen de préstamos concedidos suma un total de 21.469 millones de euros en 2014, dinero que ayudó a financiar casi 300.000 proyectos de inversión y necesidades de liquidez de pymes y autónomos de nuestro país.

Bibliografía

- AELR (2015). Estadísticas AELR. Trimestre 1. www.ael.es (acceso 30/04/2015)
- Analistas Financieros Internacionales (AFI) (2012): *Guía del Sistema Financiero Español*. España. Ed. Empresa Global.
- Analistas Financieros Internacionales, AFI (2014). La Joint Venture. nº 482.
- Aparicio, M. (2014) Nuevo Régimen de las entidades de capital-riesgo (Ley 22/2014). Disponible en: <http://www.gomezacebo-pombo.com/index.php/es/conocimiento/analisis>. (acceso 26/05/2015).
- Arce, O., López, E. y Sanjuán, L. (2014). Informe anual de los mercados de valores y su actuación (2011) El acceso de las pymes con potencial de crecimiento a los mercados de capitales. CNMV. (52).
- ASCRI (2014). Actividad del Venture Capital en 2014. webcapitalriesgo.com (acceso 28/03/2015)
- ASCRI (2014). El Vulture Capital en España en 2012. Webcapitalriesgo.com (acceso 01/05/2015)
- ASCRI (2015). Informe de la actividad del Capital Riesgo en España. webcapitalriesgo.com (acceso el 01/05/2015)
- Banco de España (mayo 2014). Las Sociedades de Garantía Recíproca: actividad y resultados en 2013. Boletín económico (81).
- Bic Galicia. *Guía Básica de financiamiento*. www.bicgalicia.es (Fecha de acceso 20/02/2015).
- Blanco, F. Los viveros de empresas en Galicia.
- Bolaños, V. (03 de diciembre de 2014). GloveOne, el guante que permite tocar y sentir en la realidad virtual. Disponible en: <http://www.rtve.es/noticias/20141203/gloveone-guante-permite-tocar-sentir-realidad-virtual/1060560.shtml>. (acceso 02/06/2015).

Cinco Días (16 de abril de 2015). El Congreso aprueba la nueva ley que regula el 'crowdfunding' Disponible en:http://cincodias.com/cincodias/2015/04/16/tecnologia/1429209042_270169.html. (acceso 20/05/2015).

Del Campo, O y Ferreiro, F. (2011). O ICO: axente mediador na conquista dos mercados internacionais. Unha alternativa a crise. Administración & Cidadanía, Revista da Escola Galega de Administración Pública, volumen 6, nº 2, pp. 75-101.

Del Campo, O y Ferreiro, F. (2012). O ICO: O financiamento con fondos públicos en tempos de crise. *Revista Galega de Economía*, setembro, volumen 21, pp. 267-294.

El Confidencial Digital (26 de diciembre de 2013). Así harán negocio los nuevos 'banqueros' Google, Apple y Amazon. Disponible en http://www.elconfidencialdigital.com/dinero/negocio-banqueros-Google-Apple-Amazon_0_2187381241.html. (acceso 20/06/2015).

El Confidencial Digital (3 de marzo de 2015). Así hará frente CaixaBank a los 'nuevos banqueros' Google, Amazon y Apple. Disponible en http://www.elconfidencialdigital.com/dinero/CaixaBank-banqueros-Google-Amazon-Apple_0_2447155262.html. (acceso 25/06/2015).

España. Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de instituciones de inversión colectiva. BOE núm 275.

España. Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. BOE núm 101. (28 de abril de 2015)

España. Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015). *Prestación por desempleo y pago único*. www.sepe.es (acceso 16/04/2015).

España. Ministerio de Industria y Turismo (2009). *Los Business Angels, innovando en la cultura de financiación de las empresas*.

España. Ministerio de Industria y Turismo y Comercio. Los Business Angels en España, una nueva vía de financiación para la pyme.

Ferreiro F., Del Campo, O y Camino, M. (2015). La contribución al empleo a través de los viveros de empresas: el caso gallego.

Ferreiro, F. (2013). Los viveros de empresas en Galicia: una estrategia generadora de riqueza (tesis doctoral). Universidad de la Coruña.

García, R. (2014). Nuevos competidores del Sector Financiero mundial. Instituto de Estudios Bursátiles, IEB.

Gascón, M. (2012). Análisis financiero, contable y fiscal del arrendamiento financiero frente a otras alternativas de financiación. (Tesis de máster). Universidad Politécnica de Valencia.

González, A. (13 de octubre de 2014). Ley del Crowdfunding en España, aprobada. (Mensaje de un Blog). Disponible en: <http://www.universocrowdfunding.com/ley-del-crowdfunding-en-espana-aprobada/>. (acceso: 29/05/2015).

IGAPE (2000). *Galicia a las puertas del siglo XXI*. Ed. IGAPE. Consellería de Economía e Facenda, Xunta de Galiza.

Infoautónomos. *Qué ofrece ENISA 2015*. Disponible en <http://www.infoautonomos.com/ayudas-autonomos/subvenciones-para-autonomos/enisa-2015/> (acceso 04/04/2015).

MAFRE, (2012). Mapfre y Euler Hermes crean una Joint venture en España y América Latina. Disponible en: <http://www.salaprensa.mapfreggrupo.com/ficha-nota-prensa/936/mapfre-y-euler-hermes-crean-una-joint-venture-en-espana-y-america-latina>. (acceso 29/06/2015).

Maldondo, L. (2013). La banca en la encrucijada. El futuro del sector financiero español en un mundo global. Disponible en: https://www.pwc.es/es_ES/es/publicaciones/financiero-seguros/assets/futuro-sector-financiero-espanol.pdf. (acceso 29/06/2015)

Palomo, R. y Mateu, J. (2004). *Productos financieros y operaciones de inversión*. Madrid, España. Ed. Toral Impresores SL.

Peña, I., Guerrero, M. y González, J (2014). Informe GEM España 2014.

Romaní, M. (17 de mayo de 2015). ¿De verdad Google, Apple y las startups son una amenaza para la banca tradicional? Disponible en

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2015/05/17/555461bc268e3e2b2c8b4575.html>. (acceso 20/06/2015).

Rufino, E. (2011) La realidad de los Business Angels y la necesidad de marco fiscal: Propuesta de lege ferenda. *Forum Fiscal de Alava*. 25-41.

Sánchez, G. (19 de junio de 2015) Apple y Google hacen temblar los cimientos de la banca tradicional. Disponible en <http://www.imovilizate.com/apple/apple-y-google-hacen-temblar-los-cimientos-de-la-banca-tradicional>. Fecha de acceso 20/06/2015.

Vaquero, A y Ferreiro, F. (2011) Los viveros de empresas en Galicia: un análisis de su funcionamiento.

Páginas web consultadas:

ABanca. Última fecha de acceso: 16/07/2015. <www.abanca.com>

Asociación de viveros e incubadoras de empresas (AVIE). Última fecha de acceso 02/07/2015. <www.avie.es>

Asociación Española de Business Angels. Última fecha de acceso: 08/07/2015 <www.aeban.es>

Asociación Española de Leasing y Renting. Última fecha de acceso: 15/07/2015. <www.ael.es>

Banco Popular. Última fecha de acceso: 17/07/2015. <www.bancopopular.es>

Banco Sabadell. Última fecha de acceso: 17/07/2015. <www.bancsabadell.com>

Banco Santander. Última fecha de acceso: 17/07/2015. <www.bancosantander.es>

Bankia. Última fecha de acceso: 17/07/2015. <www.bankia.es>

BBVA. Última fecha de acceso: 16/07/2015. <www.bbva.es>

Blog infoautónomos. Última fecha de acceso: 24/07/2015. <www.infoautonomos.com>

Blog pymes y autónomos. Última fecha de acceso: 01/06/2015. <www.pymesyautonomos.com>

Caixa Bank. Última fecha de acceso: 16/07/2015. <<https://portal.lacaixa.es>>

Financiación y emprendimiento: Un análisis comparado a través de un ejemplo práctico

Compañía Española de Reafianzamiento, SA. Última fecha de acceso: 01/07/2015. <www.cersa-minetur.es>

Confederación Española de Garantía Recíproca (CESGAR). Última fecha de acceso: 01/07/2015. <www.cesgar.es>

ENISA. Última fecha de acceso: 30/06/2015. <www.enisa.es>

Instituto de Crédito Oficial (ICO). Última fecha de acceso: 09/07/2015. <www.ico.es>

Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE). Última fecha de acceso: 25/07/2015. <www.igape.es>

Seguridad Social. Última fecha de acceso: 26/04/2015. <www.seg-social.es>

Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). Última fecha de acceso 29/04/2014. <www.sepe.es>

Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA). Última fecha de acceso 03/05/2015 <www.saeca.es>

Web capital riesgo. Última fecha de acceso: 12/07/2015. <www.webcapitalriesgo.com>