



ENERO 2023

GUÍA PRÁCTICA SOBRE VÍAS DE FINANCIACIÓN PARA PYMES, AUTÓNOMOS Y EMPRENDEDORES

ADVERTENCIA

La presente guía tiene una finalidad exclusivamente divulgativa con ánimo de resumir de forma esquemática los rasgos característicos de las vías de financiación para pymes, autónomos y emprendedores. En consecuencia, la información y comentarios que aquí se reflejan son de carácter general y no constituyen asesoramiento jurídico.

La presente guía está redactada el 9 de enero de 2023 y URÍA MENÉNDEZ no asume compromiso alguno de actualización o revisión de su contenido.

AUTORES



Alexandra Molina-Martell
Counsel
alexandra.molina@uria.com



Josep Moreno Vallès
Asociado sénior
josep.moreno@uria.com

GUÍA PRÁCTICA SOBRE VÍAS DE FINANCIACIÓN PARA PYMES, AUTÓNOMOS Y EMPRENDEDORES

1. INTRODUCCIÓN A LA GUÍA.....	5
2. FINANCIACIÓN PROPIA.....	7
1) ¿Qué es la financiación propia?	7
2) ¿Qué tipos de financiación propia hay para pymes?	7
3) ¿En qué se diferencian las ampliaciones de capital de las aportaciones de socios a la cuenta 118?.....	8
4) ¿Qué son y qué ventajas ofrecen los préstamos participativos?	8
5) ¿Qué se debe valorar para decidir entre autofinanciación y endeudamiento?	9
3. FINANCIACIÓN BANCARIA.....	11
1) ¿Cuáles son las principales fuentes de financiación bancaria?	11
2) ¿Qué son un crédito y un préstamo y en qué se diferencian?	11
3) ¿En qué consisten los microcréditos?	12
4) ¿Cuáles son las principales cláusulas de un contrato de financiación?	12
5) ¿Qué son y en qué se diferencian el <i>factoring</i> del <i>confirming</i> ?.....	15
6) ¿Qué es y qué ventajas ofrece el <i>leasing</i> (arrendamiento financiero)?	15
7) ¿Qué es y qué ventajas ofrece el <i>renting</i> ?	16
8) ¿Qué es el informe de <i>Información Financiera-PYME</i> ?.....	16
4. VÍAS DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVAS, SUBVENCIONES Y AYUDAS PÚBLICAS	19
1) ¿Qué vías de financiación alternativas a la bancaria existen y son accesibles para pymes y autónomos?	19
2) ¿Qué es el <i>crowdfunding</i> ?	20
3) ¿Cómo se articulan los instrumentos públicos de financiación para emprendedores y pymes?	20
4) ¿Hay ayudas destinadas a jóvenes y mujeres emprendedoras?	22
5) ¿Los emprendedores y pymes se pueden beneficiar de ayudas o fondos europeos?	22
6) ¿Existe una cantidad máxima de ayudas públicas que puedan recibir los emprendedores y pymes?	23
5. GARANTÍAS.....	25
1) ¿Qué tipos de garantías podría pedir la entidad financiadora?	25
2) ¿Qué son las garantías personales?	25
3) ¿Qué son las garantías reales?	26

GUÍA PRÁCTICA SOBRE VÍAS DE FINANCIACIÓN PARA PYMES, AUTÓNOMOS Y EMPRENDEDORES

Introducción a la guía | 1

Uno de los problemas principales con los que se encuentran las pymes, autónomos o emprendedores que quieren iniciar su actividad es el de la obtención de financiación.

Las sociedades pueden contar con financiación interna, constituida principalmente por las aportaciones de sus socios, o externa, que viene dada por terceros ajenos al capital social. Mayores problemas encuentran a veces los autónomos, que solo pueden recurrir a la financiación externa, respondiendo en muchos casos, como veremos más adelante en esta guía práctica, con sus propios bienes y derechos.

Por otro lado, en el ámbito de pymes y emprendimiento, nos encontramos de forma mayoritaria con sociedades de responsabilidad limitada, las cuales disponen de menos formas de financiación alternativas al capital que las dispuestas para la sociedad anónima (dado que la ley es más severa en la regulación de la emisión de obligaciones y les prohíbe la emisión de obligaciones convertibles en participaciones).

A la luz de estas vicisitudes y ante la necesidad imperiosa de capital que presentan estos proyectos, esta guía práctica pretende ilustrar las opciones de financiación habituales de las que se puede disponer, así como una explicación de las garantías a constituir para obtener dichos fondos.

1) ¿Qué es la financiación propia?

La financiación propia viene constituida por los fondos que pertenecen al autónomo o por los de los socios de la sociedad que canaliza el proyecto empresarial.

2) ¿Qué tipos de financiación propia hay para pymes?

Centrándonos en el ámbito de las sociedades de responsabilidad limitada por ser el tipo habitual de estos proyectos, la financiación propia viene representada por el capital social, las aportaciones directas de los socios al patrimonio neto y la autofinanciación, es decir, los recursos generados por la propia sociedad en forma de reservas (el beneficio neto de la sociedad que no ha sido repartido como dividendo entre los socios), amortizaciones y provisiones. En una fase inicial del proyecto empresarial, las aportaciones suelen proceder del entorno más cercano del emprendedor, esto es, sus amigos y familiares (o lo que se conoce en inglés como *Friends, Family and Fools*) que confían desde un inicio en el éxito del proyecto.

Así, toda sociedad de responsabilidad limitada necesita tener un capital social mínimo, el cual podrá ser de un euro, si bien hasta que este no alcance la cifra de 3.000 euros se aplicarán normas específicas de dotación mínima de la reserva legal, así como un régimen especial de responsabilidad de socios en caso de liquidación si el patrimonio de la sociedad fuera insuficiente para atender el pago de las obligaciones sociales.

Las sociedades de responsabilidad limitada podrán captar, además, financiación adicional propia a través de la creación de participaciones sin derecho a voto, las cuales otorgan a sus titulares derecho a un dividendo preferente, lo que puede ser una vía más para conseguir financiación sin alterar el equilibrio de mayorías ni el control político de la sociedad. Esta opción presenta, no obstante, la limitación consistente en que estas participaciones no podrán representar un importe nominal superior a la mitad del capital social.

Finalmente, y como se verá más adelante, en los últimos años se ha desarrollado una vía de financiación propia habitual consistente en las aportaciones directas de socios a la cuenta contable 118 “*Otras aportaciones de socios*”. Estas aportaciones podrán hacerse de forma dineraria o mediante aportaciones de créditos, no generan ningún tipo de interés a favor del socio aportante, no constituyen una contraprestación de la entrega de bienes (son meras liberalidades por parte del socio aportante) y no generan un título de propiedad separada para ellas, por lo que podrá diluir la participación accionarial del aportante si dichas aportaciones no son a prorrata. Si bien es una vía muy directa y ágil, ya que no precisa de documentarse en el Registro Mercantil ni supone costes notariales o registrales, presenta ciertos condicionantes a nivel fiscal, centrados básicamente en la necesidad de que las aportaciones sean realizadas por los socios de forma proporcional a su participación en el capital social.

3) ¿En qué se diferencian las ampliaciones de capital de las aportaciones de socios a la cuenta 118?

Aunque tanto las aportaciones al capital como las aportaciones a la cuenta contable 118 “*Otras aportaciones de Socios*” sirven a los fines de ampliar el patrimonio neto de la sociedad, estas presentan diferencias relevantes tanto a nivel de las formalidades exigidas para su aportación a la sociedad como para su restitución.

Así, las aportaciones de capital requieren de un acuerdo previo de la junta general de socios, el cual debe luego formalizarse en escritura pública e inscribirse en el Registro Mercantil en la hoja abierta a la sociedad. Esto implica ciertos costes a nivel de registro y notario, así como una determinada tributación. Por contra, las aportaciones a la cuenta 118 precisan únicamente de un acuerdo de la junta general de socios donde se determine el importe de la aportación y el plazo de pago, si no se ha desembolsado ya, lo que las hace enormemente más ágiles y económicas.

La restitución del capital, a su vez, requiere de nuevo de un acuerdo previo de la junta general de socios aprobando una reducción de capital (con pleno cumplimiento de los requisitos legales para ello), que debe luego formalizarse en escritura pública e inscribirse en el Registro Mercantil en la hoja abierta a la sociedad. La restitución de los fondos aportados a la cuenta 118 está condicionada a la obtención de beneficios o a la existencia de reservas de libre disposición y, de nuevo, requiere únicamente de un acuerdo de la junta general de socios y puede gozar, además, de una tributación beneficiosa por considerarse en muchos casos como un mayor valor de la participación del socio.

4) ¿Qué son y qué ventajas ofrecen los préstamos participativos?

Los préstamos participativos son instrumentos de financiación considerados a medio camino entre la participación en el capital de la empresa y el préstamo que ofrecen las entidades bancarias o terceros.

Estos préstamos presentan una serie de características, que los hacen singulares y muy útiles para proyectos en etapas tempranas de pymes y emprendedores.

En este sentido, hay que destacar que se caracterizan por incluir un interés variable ligado a los beneficios netos u otro indicador de negocio de la empresa financiada (como, por ejemplo, ventas o cifra de facturación o el patrimonio total), además de —en muchas ocasiones— un

interés fijo, generalmente bajo, pues la idea es vincular la retribución al negocio. Asimismo, suelen concederse con un plazo de amortización largo, hasta diez años, y amplios periodos de carencia, de entre dos y ocho años, durante los cuales solo se abonan los intereses, demorando generalmente la devolución del principal a los dos últimos años.

Otro de los elementos definitorios de este instrumento de financiación es que tiene carácter subordinado respecto a cualquier otro crédito u obligación de la empresa financiada, lo que implica que el prestamista se coloca después de los acreedores comunes en un proceso concursal y solo cobrará por delante de los socios de la empresa.

Para concluir, mención relevante merece el hecho de que la ley exige como requisito para amortizar anticipadamente el préstamo que se amplíe el patrimonio de la empresa en la misma cantidad que la amortizada a fin de que la empresa no se descapitalice. Ello es así porque estos préstamos tienen una consideración especial en el ámbito de sociedades, y es que los préstamos participativos computan como fondos propios respecto de la causa legal de disolución por haberse quedado el patrimonio neto reducido a una cifra inferior a la mitad del capital social.

Este tipo de financiación es concedido por entidades bancarias, así como por algunos organismos públicos. Destaca en este ámbito ENISA, empresa pública dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.

5) ¿Qué se debe valorar para decidir entre autofinanciación y endeudamiento?

Cuando se deba tomar la decisión de a qué financiación acudir, debe valorarse, al margen de la disponibilidad de fondos propios (la cual es un gran condicionante), el coste que puede tener la financiación externa, así como las posibles garantías que el financiador pueda requerir, ya que estas pueden suponer un coste adicional o la necesidad de bloquear determinados activos de la sociedad. En la práctica, cada sociedad debe analizar qué proporción debe existir entre deuda y recursos propios teniendo en cuenta las posibilidades reales de hacer frente al servicio de la deuda, el riesgo financiero de la sociedad y el binomio rentabilidad-riesgo.

En este sentido, resulta ilustrativo el concepto del apalancamiento financiero, que es el efecto que produce el empleo de deuda en la rentabilidad de los fondos propios (rentabilidad financiera). El apalancamiento financiero será positivo cuando la rentabilidad económica (rendimiento que se obtiene de los activos) sea superior al coste de la deuda (tito de interés del préstamo); en este caso, el empleo o el aumento del endeudamiento mejorará la rentabilidad financiera y convendrá endeudarse. En cambio, el apalancamiento financiero será negativo cuando la rentabilidad económica sea inferior al tipo de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos; el empleo o el aumento del endeudamiento empeorará la rentabilidad financiera y no convendrá endeudarse.

1) ¿Cuáles son las principales fuentes de financiación bancaria?

En el ámbito bancario, la financiación viene estructurada, en la mayoría de los casos, por préstamos, créditos, contratos de descuento de efectos, *leasings* o *rentings*.

En esta guía trataremos brevemente cada uno de ellos.

2) ¿Qué son un crédito y un préstamo y en qué se diferencian?

Esta modalidad de financiación es aquella en la que la entidad bancaria pone a disposición del financiado una serie de fondos. Se puede hacer vía un préstamo o un crédito, tal y como explicamos a continuación.

La principal diferencia entre estas dos modalidades de financiación consiste en que, mientras que en el momento de suscribirse un préstamo el banco debe entregar los fondos al prestatario, que ya puede disponer de ellos, en un contrato de crédito los fondos se ponen a disposición del prestatario al suscribirse el contrato, pero su disposición efectiva se realiza en un determinado periodo de tiempo posterior (en función de sus necesidades) y, generalmente, dicha disposición está sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones e hitos. Asimismo, los intereses generados por un préstamo se cobran sobre el total del importe prestado, mientras que en los créditos solo se pagan intereses por las cantidades efectivamente dispuestas (aunque en algunos casos puede haber una comisión mínima sobre el saldo no dispuesto).

La fórmula del contrato de crédito acostumbra a ser útil en casos de construcción u obras o proyectos con hitos concretos (modalidad de financiación denominada *project finance*), ya que se pueden ir acompañando las necesidades de capital con el acaecimiento de los hitos del proyecto y, de este modo, posponer el devengo de algunos de los intereses.

Adicionalmente, una cláusula habitual en créditos a proyectos viene representada por la opción de que se pueda volver a disponer de los importes amortizados del crédito (tipo de contrato de crédito denominado *revolving*) y ello siempre que el total dispuesto no exceda del

límite máximo y que se esté en cumplimiento regular de los requisitos del contrato. Por el contrario, en los préstamos, una vez amortizado todo el capital a través del pago de las cuotas pactadas, se da por concluida la operación sin posibilidad de disponer de más dinero, salvo que se formalice un nuevo préstamo.

En prácticamente todos los casos, tanto la concesión de préstamos como de créditos va ligada a la exigencia por la entidad bancaria de la constitución de garantías, reales o personales, por parte del financiado, lo que puede implicar que estas vías de financiación no sean las más adecuadas o habituales para proyectos que empiezan su andadura o aquellos de escasa dimensión.

Las figuras jurídicas habituales para obtener financiación a través de un crédito son la tarjeta de crédito y la póliza de crédito o línea de crédito, que se suelen articular a través de una cuenta corriente en la que se pueden hacer ingresos y retiradas de fondos hasta el límite concedido, mientras que la obtención de financiación a través de un préstamo suele formalizarse mediante pólizas de préstamo.

3) ¿En qué consisten los microcréditos?

A la luz de que determinados proyectos no alcanzaban a cumplir los requisitos que las entidades pedían para la concesión de un préstamo o crédito, desde hace años se ha venido extendiendo una nueva opción para proyectos de menor envergadura, que son los microcréditos.

Esta modalidad viene así representada por préstamos o créditos de reducido importe cuyo destinatario no cuenta con los recursos económicos o garantías suficientes requeridos para acceder a las fuentes de financiación bancaria tradicional para la puesta en marcha de su proyecto empresarial.

El objetivo de estos instrumentos es reducir los niveles de pobreza y exclusión social y se centran en operaciones sencillas, de importes bajos, con periodos y cuotas de repago muy reducidos, escasas comisiones e intereses y cuya concesión generalmente no está condiciona al otorgamiento de garantías personales ni reales.

4) ¿Cuáles son las principales cláusulas de un contrato de financiación?

Los contratos de financiación suscritos por pymes y autónomos generalmente son contratos de adhesión que contienen condiciones generales y particulares de la contratación y, en la práctica, se formalizan en póliza notarial. A modo ilustrativo y no limitativo, se detallan, a continuación, las principales cláusulas de estas pólizas de préstamo o crédito:

- (i) **Partes contratantes:** Todo contrato de financiación estará suscrito por el prestamista o acreditante (la entidad financiera que presta el dinero) y el financiado o acreditado (la persona física o jurídica que recibe el dinero del prestamista, obligándose a devolverlo junto con el pago de los intereses acordados). Adicionalmente, pueden incluirse otras personas físicas o jurídicas como garantes del financiado (habitualmente serán avalistas, esto es, otorgarán una garantía a primera demanda o fianza solidaria, tal y como se desarrolla en el capítulo 5 de esta guía).
- (ii) **Objeto e importe:** En esta cláusula se especificará si el contrato de financiación se configura como un préstamo o un crédito, su naturaleza mercantil (aclarando que el financiado no es un consumidor), así como el importe de la financiación.

-
- (iii) **Tipos de interés:** Hay dos tipos de intereses según la función que cumplen, esto es, los tipos de interés remuneratorios u ordinarios (que son los que compensan al prestamista por la falta de disposición del dinero prestado al prestatario y pueden ser fijos o variables —este último con base en el euríbor, por ejemplo—) y los intereses moratorios o de demora (que se generan como forma de compensar la falta o retraso del cumplimiento de una obligación pecuniaria líquida y que suelen ser superiores a los intereses ordinarios).

Las pólizas de préstamo o crédito suelen establecer una Tasa Anual Equivalente (TAE). Se trata del tipo de interés de referencia que indica el coste efectivo de los préstamos o créditos a lo largo de un año. Se calcula teniendo en cuenta tanto el tipo de interés nominal de la operación como la frecuencia de los pagos (mensuales, trimestrales, etc.), las comisiones bancarias y determinados gastos de la operación.

- (iv) **Comisiones:** Las comisiones más habituales de los contratos de préstamo y crédito son las de apertura y cancelación anticipada y se generan a favor de la entidad que presta la financiación. La comisión de apertura se calcula sobre el importe que se concede de principal y se abona al suscribirse la financiación, mientras que la comisión por amortización anticipada se devenga y paga al amortizarse el importe de la financiación antes de su vencimiento.
- (v) **Plazo y forma de pago:** Todo contrato de crédito o préstamo establece el plazo por el que se concede la financiación y la forma en que esta debe amortizarse.
- (vi) **Amortización anticipada voluntaria y obligatoria:** Se trata de cláusulas que regulan en qué supuestos y bajo qué condiciones debe hacerse el repago anticipado de la financiación.

Con carácter general, el financiado puede amortizar anticipadamente la financiación con carácter voluntario, sujeto a su notificación a las entidades prestamistas con carácter previo y a que la amortización se realice por determinados importes mínimos. No obstante, se suele establecer una penalización (en forma de comisión por cancelación anticipada) en caso de que la financiación se amortice voluntariamente.

Asimismo, se incluyen ciertos supuestos que obligan al financiado a amortizar anticipadamente la financiación con carácter total (p. ej., por cambio de control, transmisión de todos o una parte sustancial de los activos del financiado, etc.) o parcial (p. ej., transmisión de una parte de los activos del financiado, que este perciba indemnizaciones de seguros o subvenciones, etc.).

- (vii) **Declaraciones y garantías:** La mayoría de los contratos exigen que el financiado realice una serie de declaraciones y otorgue una suerte de garantías sobre sí mismos (y en algunos casos respecto de las restantes sociedades del grupo) en relación con su existencia, capacidad, solvencia (ausencia de concurso de acreedores), validez y exigibilidad de los documentos financieros (incluyendo garantías reales y personales), actividad (obtención y mantenimiento de licencias, permisos, autorizaciones requeridas para el desarrollo de su negocio), justo título sobre el inmovilizado y ausencia de cargas y gravámenes sobre dichos activos, etc.

La incorrección de las declaraciones esenciales o el incumplimiento de las garantías más relevantes o con impacto en la solvencia del financiado facultan a la entidad de

crédito prestamista a declarar el vencimiento anticipado de la financiación y exigir su reembolso.

- (viii) **Obligaciones de hacer y de no hacer:** Es habitual en las financiaciones exigir una serie de compromisos de hacer y de abstención al financiado destinados a impedir que lleve a cabo actuaciones que afecten a la capacidad de devolver el importe de la financiación o que afecten a la actividad realizada o a la existencia y vigencia de las garantías que se otorgan. Acostumbran a ser listados extensos con poco margen de negociación para el financiado. Como obligaciones de hacer, destacamos la obligación de preservar la propiedad y legítimo uso de los activos relevantes, constituir y perfeccionar las garantías personales y reales, contratar determinados seguros; como obligaciones de no hacer, la prohibición de conceder garantías con mejor rango que las que se constituyan en el marco de la financiación, la prohibición de vender determinados activos o llevar a cabo modificaciones estructurales, etc.
- (ix) **Obligaciones de información y cumplimiento de ratios financieros:** Otra de las cláusulas habituales es la de las obligaciones de *reporting*, a través de las cuales la entidad financiadora consigue información financiera periódica del financiado para dar seguimiento a la capacidad de devolución del préstamo o crédito. Este tipo de obligaciones de información se acompasan con obligaciones de cumplimiento de ciertos ratios financieros para asegurar que el financiado no se sobreendeuda o para disponer de la capacidad de declarar el vencimiento anticipado de la financiación si el financiado incumple alguno de estos ratios.

Los ratios financieros suelen medir el riesgo de crédito del financiado, esto es, si los ingresos del financiado son suficientes para atender el servicio de la deuda, la proporción entre la deuda financiera neta respecto del *ebitda* o los fondos propios del financiado o la proporción entre el *ebitda* respecto de los gastos financieros netos del financiado.

- (x) **Vencimiento anticipado (o resolución):** Esta cláusula establece los supuestos en los cuales las cantidades debidas por el financiado podrán ser declaradas líquidas, vencidas y exigibles por las entidades financiadoras, pudiendo estas resolver el contrato de financiación y, por ende, exigir al financiado la devolución de la totalidad del importe pendiente. Aunque en la práctica se incluyen como supuestos de vencimiento anticipado multitud de incumplimientos del contrato de financiación, los que realmente tienen capacidad resolutoria son los considerados esenciales (p. ej., el incumplimiento de la obligación de pago o, en algunos casos, el incumplimiento de determinados ratios financieros).
- (xi) **Garantías:** Las entidades financiadoras podrían requerir la constitución de garantías personales o reales, tal y como se desarrolla en el capítulo 5 de esta guía.
- (xii) **Compensación convencional:** Es una cláusula que habitualmente se introduce en contratos de financiación y que faculta a la entidad financiadora a utilizar los saldos acreedores de cualesquiera cuentas que el financiado tenga abiertas con dicha entidad para compensar descubiertos u otras deudas exigibles al financiado.
- (xiii) **Pacto de liquidez:** Esta cláusula tiene como objetivo acreditar la liquidez o determinación de la deuda a los efectos de proceder directamente al despacho de ejecución de la deuda sin pasar por un procedimiento declarativo previo. Este pacto permite despachar ejecución por el importe del saldo resultante de operaciones derivadas de

contratos formalizados en escritura pública o en póliza intervenida por notario, siempre que se hubiera pactado en el título que la cantidad exigible en caso de ejecución sería la resultante de la liquidación efectuada por el acreedor en la forma convenida por las partes en el propio título ejecutivo. En este caso, solo se despachará la ejecución si el acreedor acredita haber notificado previamente al ejecutado y al fiador —si lo hubiere— la cantidad exigible resultante de la liquidación.

5) ¿Qué son y en qué se diferencian el *factoring* del *confirming*?

Otra de las vías de financiaciones habituales para autónomos o proyectos empresariales con menor posibilidad de endeudamiento es la que pivota sobre los créditos comerciales nacidos en el desarrollo de la actividad económica.

Así, los créditos comerciales son los que sustentan la financiación que se percibe. En este ámbito, hay dos fórmulas habituales, a saber, el *factoring* y el *confirming*, que explicamos a continuación.

El *factoring* es un contrato por el cual el financiado (empresario) transmite a una entidad o establecimiento financiero de crédito (la entidad de *factoring*), con descuento, los créditos comerciales que ostenta frente a sus clientes como consecuencia de su actividad empresarial. Con ello se permite anticipar al empresario el cobro de los efectos, mientras que la sociedad de *factoring* se encarga de gestionar el cobro y la llevanza de la contabilidad de los créditos que le son transmitidos, teniendo la garantía consistente en disponer del cobro de los créditos cedidos.

Asimismo, la entidad de *factoring* puede desarrollar una función de garantía o aseguramiento respecto de los créditos cedidos. Este servicio adicional implica que la entidad de *factoring* asume el riesgo de insolvencia o incapacidad de pago de los deudores cedidos (el denominado *factoring sin recurso*) y se limitará a los créditos que hayan sido previamente aprobados por la entidad de *factoring*.

Por su lado, el *confirming* es un contrato por el cual una entidad o establecimiento financiero de crédito (la entidad de *confirming*) se ocupa del servicio de gestión y administración de los pagos derivados de las facturas que el empresario tiene con sus proveedores. Hay distintas modalidades de *confirming*, pero en general, una de las ventajas de este contrato es que permite a los proveedores la obtención de financiación inmediata mediante el cobro anticipado de las facturas, ya que la entidad bancaria adelanta el importe de la factura en cuestión al proveedor. Otra ventaja adicional y no menos relevante de esta figura es que otorga al proveedor la garantía del cobro de su factura.

6) ¿Qué es y qué ventajas ofrece el *leasing* (arrendamiento financiero)?

Este tipo de instrumento financiero es apto tanto para emprendedores y pymes como para autónomos, y se caracteriza por permitir el acceso al uso de un bien sin la necesidad de desembolsar su coste de forma previa.

Así, en virtud del contrato de *leasing* o arrendamiento financiero, el arrendador cede el uso y disfrute de un bien, mueble o inmueble, al cliente o arrendatario, a cambio del pago de unas cuotas periódicas que incluyen el coste de la cesión del bien más intereses y gastos de financiación. Con carácter general, la duración del *leasing* es igual o inferior a la vida útil del bien cedido e incorpora una opción de compra del bien en favor del arrendatario a ejercitar con la última cuota. Esta opción acostumbra a ser por el valor residual del bien llegado el fin de la

financiación. De este modo, la empresa o autónomo podrá optar por adquirir el bien mediante el pago de ese valor residual, renovar el alquiler o devolverlo a la entidad. Esta característica hace que sea un modo muy útil para determinados bienes de rápida amortización o escasa salida posterior. Así, el *leasing* pueden versar sobre bienes muy diversos, como vehículos, equipos tecnológicos o maquinaria. El bien no se integrará en el patrimonio de la empresa o autónomo y será de su propiedad hasta el momento del ejercicio de la opción de compra, en su caso.

Otro de sus atractivos es su fiscalidad. En términos generales, el *leasing* permite (i) duplicar la amortización fiscal del bien adquirido mediante esta fórmula, e incluso triplicarla en algunos supuestos, por lo que el plazo de amortización de este bien es más breve; y (ii) diferir en su caso el pago del IVA que pueda corresponder a la adquisición del bien a través de las cuotas de alquiler.

7) ¿Qué es y qué ventajas ofrece el *renting*?

Este tipo de instrumento financiero es muy similar al *leasing* en cuanto al acceso a bienes que facilita, pero presenta diferencias con él.

Las más relevantes son que el contrato de *renting* (i) siempre recae sobre bienes muebles; (ii) no incluye al final la opción de compra del bien; (iii) no se puede considerar como un tipo de financiación del bien objeto del alquiler; (iv) tiene una duración más corta (generalmente de entre tres y cuatro años) que el contrato de *leasing* (generalmente superior a cinco años); y (v) aunque sí permite deducirse fiscalmente las cuotas abonadas por el arrendamiento de un bien, no permite la amortización acelerada que sí ofrece el *leasing*. Con el paso del tiempo, el *renting* se ha convertido en una alternativa muy extendida en el ámbito de autónomos, emprendedores y pymes.

Así, en virtud del contrato de *renting*, el arrendador cede el uso y disfrute de un bien mueble al cliente durante un periodo de tiempo determinado a cambio del pago de unas cuotas periódicas que incluyen el coste de la cesión del bien más intereses y gastos asociados al mantenimiento del bien (e. g., impuestos, permisos, seguros, revisiones oficiales, reparaciones y cambio de piezas, etc.). En cambio, en el *leasing* es el arrendatario quien asume todos estos gastos adicionales, ya que estos no están incluidos en la cuota mensual a pagar.

Con carácter general, la duración del *renting* es igual o inferior a la vida útil del bien cedido y recae sobre bienes muy diversos y de rápida obsolescencia técnica, como equipos informáticos, tecnológicos, vehículos o maquinaria. El bien no se integra en ningún momento en el patrimonio de la empresa arrendataria.

8) ¿Qué es el informe de *Información Financiera-PYME*?

A diferencia de las grandes empresas o multinacionales, las pymes y los autónomos que hayan contratado una línea de crédito, avales, un contrato de descuento o de *factoring* (o varios de ellos) disfrutan de ciertos derechos frente a las entidades y establecimientos financieros de crédito.

En primer lugar, si una entidad o establecimiento financiero de crédito decide no prorrogar, cancelar o reducir en, al menos, un 35 % el flujo de financiación concedido a una pyme o autónomo, tiene que hacerlo con un preaviso de tres meses por un medio que permita dejar acuse de recibo para que la pyme o autónomo tenga un plazo de tiempo suficiente para buscar financiación en otras entidades. Este plazo no se aplica cuando la financiada se encuentra en alguno de los siguientes supuestos: (i) declaración de concurso de acreedores; (ii) incumpli-

miento de obligaciones del contrato por parte del cliente; y (iii) cuando haya razones objetivas basadas en el empeoramiento de las condiciones financieras de forma importante e imprevista.

En segundo lugar, si la pyme o autónomo lo solicitan, las entidades o establecimientos financieros de crédito están obligadas a preparar un informe de solvencia llamado *Información Financiera-PYME*. Se trata de un informe en el que se detalla la situación financiera, el nivel de endeudamiento y el historial de pagos, así como la calificación de riesgo del financiado (esto es, la evaluación de su capacidad de pago). Por ello, el informe de Información Financiera-PYME puede resultar muy útil para acceder más fácilmente a otras fuentes de financiación.

Este informe puede tener un coste para el financiado que lo solicite. El precio no es fijo y variará según cada entidad. Por último, en el caso de que la entidad o establecimiento financiero de crédito haya decidido cancelar o reducir como mínimo un 35 % la financiación concedida, está obligada a entregar de forma gratuita y en un plazo máximo de diez días hábiles la Información Financiera-PYME aunque el financiado no la solicite.

1) ¿Qué vías de financiación alternativas a la bancaria existen y son accesibles para pymes y autónomos?

Destacan como vías de financiación alternativa para sociedades la emisión de obligaciones, la obtención de financiación de fondos de capital-riesgo, *venture capital*, *business angels* y de determinados mercados regulados dirigidos a pymes (como el Mercado Alternativo de Renta Fija o MARF) o sistemas multilaterales de negociación (como el BME Growth, anteriormente denominado Mercado Alternativo Bursátil o MAB).

En cuanto a lo primero, las sociedades podrán emitir obligaciones, aunque en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada resultan de aplicación ciertas condiciones y restricciones que no se predicen de las sociedades anónimas: el importe total de emisiones de obligaciones de la sociedad de responsabilidad limitada no podrá ser superior al doble de sus recursos propios, salvo que la emisión esté garantizada con hipoteca, prenda, garantía pública o aval solidario de entidad de crédito. En ningún caso la sociedad podrá emitir o garantizar obligaciones convertibles en participaciones.

Por otro lado, los fondos de capital-riesgo tienen como objetivo la toma de participaciones temporales en el capital de sociedades (principalmente *startups* que presentan proyectos innovadores con modelos de negocio tecnológicos y un alto potencial de riesgo y crecimiento) y, eventualmente, la involucración activa en su gestión. Con esta aportación de fondos con base en un plan de negocios (*business plan*), la sociedad se desarrolla y aumenta de valor y, una vez madurada la inversión, el fondo de capital-riesgo vende su participación obteniendo un retorno o beneficio.

Las diferencias principales entre el *venture capital* y los *business angels* radican en la cantidad de dinero invertida y el origen de los fondos. Las firmas de *venture capital* generalmente invierten cantidades mayores y el dinero proviene de sus inversores (que son sus clientes); en

cambio, los *business angels* son inversores privados que invierten directamente cantidades menores que las firmas de *venture capital*, pero suelen aportar su experiencia y *know-how* al proyecto empresarial de la *startup*. La financiación de estas *startups* se canaliza a través de distintas rondas de inversión que se formalizan mediante la suscripción de un acuerdo de inversión y un pacto entre socios (que regula las relaciones económicas y políticas entre los socios existentes y los nuevos).

Al margen de lo anterior, una vía alternativa adicional ligada a las ayudas para emprendedores accesible para autónomos sería la capitalización de la prestación por desempleo o pago único. De modo muy sintético, la capitalización del paro consiste en recibir la prestación por desempleo a la que se tenga derecho en un solo pago, con el objetivo de permitir así una cierta financiación que posibilite el inicio de una actividad empresarial.

2) ¿Qué es el *crowdfunding*?

El *crowdfunding* es una fórmula de relativa reciente creación a través de la cual un emprendedor se vale de medios tecnológicos para obtener la financiación para un determinado proyecto de un gran número de inversores y sin intermediación de una entidad bancaria. La financiación se articula en la mayoría de los casos como un préstamo entre particulares con devengo de intereses.

Las pymes y emprendedores se valen así de plataformas *on line* de búsqueda de financiación, y el éxito de esta figura radica muchas veces no solo en el potencial éxito y atractivo del proyecto financiado, sino también en la difusión que se le pueda dar.

Asimismo, cabe destacar que la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas, ha dado un impulso significativo a la figura del *crowdfunding* adaptando su régimen jurídico al previsto en el Reglamento (UE) 2020/1503 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de octubre de 2020, relativo a los proveedores europeos de servicios de financiación participativa para empresas. El objetivo principal de esta nueva regulación es crear un mercado interior de servicios de este tipo de plataformas, armonizar su regulación en los distintos Estados miembros de la Unión Europea y crear un “pasaporte comunitario” que facilite este tipo de financiación participativa.

3) ¿Cómo se articulan los instrumentos públicos de financiación para emprendedores y pymes?

Existen diversas vías de financiación prestada a través de entidades u organismos públicos. Estas vías de financiación se suelen articular a través de subvenciones (ayuda no reembolsable) o a través de préstamos (ayuda reembolsable), aunque pueden adoptar otras formas, como exenciones fiscales, diferimientos fiscales, participaciones en el capital y garantías o avales.

Las ayudas públicas se suelen otorgar por las distintas Administraciones territoriales (Estado, comunidades autónomas y municipios) y sus entes y organismos dependientes a través de programas públicos y sujetos a pública concurrencia, ya sea según la puntuación obtenida por las solicitudes, ya sea por orden de presentación de las solicitudes.

El objetivo de la ayuda pública y los requisitos que deben cumplir los beneficiarios para optar a ella se especifican en la convocatoria de cada uno de los programas. En esta guía nos hemos centrado en las ayudas más habituales o recurrentes.

En primer lugar, existe la financiación prestada por ENISA, empresa pública dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Esta entidad tiene como objetivo el fomento de la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores y en la dinamización del mercado de capital riesgo. Sus financiaciones van dirigidas a pymes y empresas de reciente creación. En concreto, las líneas de financiación que tiene se articulan a través de préstamos participativos y se dividen como sigue:

- a) Dirigida a pymes (y *startups*) de reciente constitución creadas por jóvenes para inversiones necesarias en la fase inicial.
- b) Dirigida a apoyar las primeras fases de vida de pymes promovidas por emprendedores, sin límite de edad.
- c) Dirigida a apoyar los proyectos empresariales de compañías interesadas en expandir su negocio o lograr una mejora competitiva.
- d) Dirigida a impulsar la transformación digital de las empresas del sector agroalimentario y del medio rural. Los fondos de esta línea provienen del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, y serán gestionados y administrados por ENISA.
- e) Dirigida a impulsar el emprendimiento digital femenino, a través de la línea de financiación ENISA Emprendedoras Digitales, cuyos fondos provienen del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, MINECO, y se realizará en los próximos tres años.

En segundo lugar, hay que destacar las líneas de mediación o líneas ICO, que son líneas de financiación en las que el Instituto del Crédito Oficial (“ICO”) actúa a través de entidades de crédito. De este modo, el ICO concede los fondos a las pymes y emprendedores con la intermediación de las citadas entidades, que son las que canalizan los fondos. Generalmente, estas financiaciones ICO presentan unas características ventajosas para los proyectos financiados.

El ICO establece la dotación económica total y determina las principales características y condiciones financieras de las diferentes líneas de financiación. Por su parte, las entidades de crédito llevan a cabo el análisis de la viabilidad de la operación, determinan las garantías a exigir y, dado que asumen el riesgo de impago frente al ICO, deciden sobre la concesión o no de la financiación.

Una vez que una operación queda aprobada, son las entidades financieras las que formalizan los contratos con los financiados, disponiendo de los fondos que previamente reciben del ICO.

El hecho de que las entidades de crédito respondan frente al ICO de la devolución de la financiación no significa que el financiado queda liberado de su responsabilidad. Así, el cliente final responde frente a la entidad de forma personal más a través de las garantías que hayan sido exigidas. El ICO actúa así como banco nacional de promoción, instrumento financiero de política económica y agencia financiera del Estado.

En tercer lugar, cabe destacar el CDTI-E.P.E., que es una entidad pública empresarial, dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación, que promueve la mejora e innovación tecnológica de las empresas españolas. A través de esta entidad se canalizan ayudas y apoyo a proyectos en I+D+i, siempre de empresas españolas, pero para ámbito tanto estatal como internacional.

El CDTI concede a las pymes ayudas económicas propias, pero también facilita el acceso a terceros para proyectos de I+D tanto nacionales como internacionales.

4) ¿Hay ayudas destinadas a jóvenes y mujeres emprendedoras?

Las ayudas a jóvenes y mujeres pueden variar con el paso del tiempo en función del desarrollo y promoción de ayudas de los distintos organismos estatales o públicos y del impulso que desde el Gobierno se quiera dar. Es conveniente, por ello, la consulta de los medios disponibles en cada momento.

En esta línea, la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa ofrece información actualizada de los programas de ayudas e incentivos para la mujer, convocados por las Administraciones públicas y organismos relacionados. Con todo, hay elementos con cierta estabilidad.

Así, por un lado, contamos con el Instituto de la Mujer, que en la actualidad dispone del Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM) para dar cobertura a las iniciativas de la mujer emprendedora. Por otro lado, ENISA dispone de una línea dirigida a apoyar las primeras fases de vida de pymes promovidas por emprendedores, sin límite de edad, enfocado a jóvenes. Finalmente, merecen también una mención especial los concursos y premios a jóvenes emprendedores, algunos promovidos desde el ámbito público y otros desde la iniciativa privada. Un ejemplo de ellos es el Certamen Nacional de Jóvenes Emprendedores, convocado cada año por el instituto gubernamental Injuve dirigido a jóvenes menores de 35 años.

5) ¿Los emprendedores y pymes se pueden beneficiar de ayudas o fondos europeos?

En el ámbito europeo, el Banco Europeo de Inversión (BEI) es la principal entidad pública inversora o facilitadora de financiación a pymes. El BEI es un banco sin ánimo de lucro al servicio de las políticas de la Unión Europea. Sus principales objetivos son la cohesión y convergencia entre las regiones que forman parte de la Unión Europea, la sostenibilidad del medio ambiente, los proyectos centrados en innovación y desarrollo (R+D+i), transporte, energía y apoyo financiero a las pymes.

El BEI generalmente otorga préstamos con vencimientos largos para proyectos de inversión de capital (principalmente en activos fijos) bajo condiciones beneficiosas y ofreciendo bonificaciones. No obstante, no concede subvenciones y el importe máximo de financiación es del 50 % del coste total del proyecto en cuestión.

También resulta imprescindible hacer una mención a los fondos europeos del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, que son la parte más importante de los fondos Next Generation EU. En el caso de España, estos fondos se articulan a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, el cual prevé hasta 110 inversiones transformadoras de la economía española.

En el marco de la ejecución del PRTR, las distintas Administraciones han ido aprobando y aprobarán distintos programas de ayudas públicas a través de los cuales las pymes y autónomos pueden recibir ayudas que les permitan dotarse de nuevas herramientas para potenciar su digitalización, optimizar su consumo energético y obtener financiación para seguir creciendo tanto a nivel nacional como internacional.

El PRTR ofrece principalmente dos vías de financiación distintas: (i) ayudas directas no reembolsables (subvenciones) para que las pymes y autónomos mejoren su eficiencia energética

y su nivel de digitalización; y (ii) préstamos en condiciones favorables para fomentar el emprendimiento y la internacionalización de las sociedades, así como proyectos innovadores que ofrezcan soluciones sostenibles y digitales o que refuercen el tejido empresarial en el ámbito rural.

El acceso a los programas está gestionado por los ministerios (e. g., el Programa Kit Digital está gestionado por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital), las comunidades autónomas (e. g., programas de eficiencia energética), los ayuntamientos y otros organismos públicos, que publican las convocatorias y pasos para acceder a las licitaciones que corresponden a sus competencias en sus propias páginas web, aunque todas están recogidas en el portal del PRTR¹ del Ministerio de Hacienda y en la Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP).

Algunas de estas convocatorias, como son las vinculadas a los proyectos estratégicos para la recuperación y transformación económica (PERTE), pueden exigir que las solicitudes de ayuda se presenten por una agrupación de empresas que incluya pymes. Estas agrupaciones de empresas deben presentar un proyecto tractor común, formado por distintos proyectos primarios que van a ejecutar cada una de las empresas que formen parte de la agrupación.

6) ¿Existe una cantidad máxima de ayudas públicas que puedan recibir los emprendedores y pymes?

Las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales que favorezcan a una empresa están sujetas al régimen de ayudas de Estado establecido en los artículos 107 a 109 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

Con carácter general, un emprendedor o una pyme podrá recibir sin mayores limitaciones ayudas que no superen los 200.000 euros durante un período de tres ejercicios fiscales (ayudas de *minimis*). En las ayudas en forma de préstamo, esta cantidad se calcula teniendo en cuenta la subvención bruta equivalente, esto es, la bonificación de los tipos de interés respecto del tipo de interés de mercado.

Las ayudas que excedan de esta cantidad deberán ser comunicadas a la Comisión Europea o, si exceden de los umbrales previstos en el Reglamento General de Exención por Categorías, deberán ser notificadas a la Comisión, que las deberá declarar compatibles con el mercado interior antes de su concesión.

Sin perjuicio de lo anterior, será el programa en concreto en virtud del cual se otorgue la ayuda el que establezca la ayuda máxima que se puede conceder, respetando los límites anteriores.

1. - <https://planderecuperacion.gob.es/>

1) ¿Qué tipos de garantías podría pedir la entidad financiadora?

Las garantías exigidas habitualmente por las entidades bancarias se dividen en garantías personales y garantías reales.

2) ¿Qué son las garantías personales?

El peso y responsabilidad de las garantías personales recaen, como su nombre indica, sobre la persona que las otorga.

En su virtud, la persona física o jurídica que las otorga se obliga a responder por las deudas de la persona garantizada con todo su patrimonio en favor del beneficiario. Separándolas por el nivel de responsabilidad, hay dos tipos de garantías personales, a saber: las subsidiarias y las solidarias.

En las subsidiarias, el acreedor deberá primero dirigirse contra el deudor y, en caso de impago por este y tras haber completado el intento de cobro contra sus bienes, podrá dirigirse contra el garante. Así, este último dispone de los beneficios de orden y excusión.

Existe también la posibilidad de que varias personas garanticen una misma deuda en calidad de garantes. En estos casos, los garantes podrán requerir el pago de la deuda por el importe asumido por cada uno de ellos. Los garantes podrán renunciar al beneficio de la división y, en estos casos, el acreedor podrá dirigirse contra cualquiera de los garantes por el total de la deuda. Con todo, entre ellos habrá siempre división del importe garantizado, de forma que el que haya abonado un importe superior al que le corresponde podrá repercutir contra los otros.

Generalmente, en el ámbito bancario, las garantías personales vienen representadas por avalistas solidarios, que responden ante la entidad financiadora en iguales condiciones y mismo rango, renunciando así a los ya citados beneficios de orden, división y excusión que predica el Código Civil para los garantes mancomunados. Se trata de garantías abstractas, autónomas independientes y exigibles a primer requerimiento, por lo que los garantes no podrán

entrar a considerar el cumplimiento o no de las obligaciones garantizadas u oponerse al pago o cumplimiento específico de las obligaciones garantizadas bajo ninguna circunstancia. De este modo, la entidad financiadora podrá reclamar el pago de la deuda tanto de la persona financiada como del garante personal de forma indistinta. Tanto uno como el otro responderán del pago del importe debido con todos sus activos.

Las garantías personales se formalizan en la mayoría de los casos en documento público, de forma que el beneficiario cuente con título ejecutivo para facilitarle su exigibilidad. No obstante, las garantías personales no requieren de inscripción en un registro público.

Este tipo de garantías son muy habituales en el ámbito de la financiación bancaria a emprendedores y autónomos.

3) ¿Qué son las garantías reales?

Las garantías reales son un tipo de aseguramiento que separa la responsabilidad de la persona que las constituye de su patrimonio. Este tipo de garantías recaen sobre bienes concretos y delimitados.

De este modo, en términos generales, en caso de impago por el deudor, el beneficiario de la garantía podrá instar su ejecución y cobrarse el importe de la deuda del producto obtenido de la venta del bien sobre el que recae la garantía o, en caso de determinadas prendas, del bien —dinero o crédito— sobre el que recae la garantía. Hay varios tipos de garantías reales. Las más habituales son la hipoteca y las prendas.

La garantía real por definición es la hipoteca, que puede ser inmobiliaria —que es la más extendida— o mobiliaria. La primera recae sobre un inmueble, mientras que la segunda grava determinados activos tasados por ley (es poco habitual). Los activos que pueden gravarse con hipoteca son los establecimientos mercantiles, automóviles y otros vehículos de motor, aeronaves, maquinaria industrial y propiedad intelectual e industrial. Estas garantías se constituyen en documento público y requieren para su válida constitución de inscripción en el registro público competente. Todo esto genera costes notariales y registrales, así como una cierta tributación, por lo que su uso se encarece. Por este motivo, debe valorarse realmente la conveniencia de recurrir a esta forma de garantía. Ello al margen de que requiere que en la práctica la pyme, autónomo o emprendedor dispongan de inmuebles u otros activos gravables con hipoteca, cosa poco habitual en el inicio de un proyecto o en empresas de reducida dimensión.

Por otro lado, encontramos la fórmula de la prenda, que puede ser con desplazamiento de la posesión o sin desplazamiento, y que se formaliza en documento público.

La primera es la más común en la práctica y grava bienes muebles. Las prendas con desplazamiento más habituales son las que recaen sobre los derechos de crédito derivados de cuentas bancarias o derechos de crédito derivados generalmente de la operativa del proyecto financiado.

En el primero de los casos, se puede articular el cobro de la deuda sobre el saldo de la cuenta, mientras que en el segundo de los casos se puede regular la ejecución directa, de modo que, en caso de ejecución, el deudor pignorado deba pagar el importe del crédito pignorado al beneficiario de la prenda. Esta agilidad en la ejecución de la prenda, el que no requiera inscripción en un registro y el hecho de que recaiga sobre activos propios de pymes es lo que la hace habitual en este ámbito.

Las prendas sin desplazamiento son menos corrientes tanto por los objetos sobre los que recaen (que son únicamente los tasados en la ley) como por el hecho de que requieren en la mayoría de los casos de inscripción en un registro público, lo que de nuevo encarece su uso. Por ello, las prendas sin desplazamiento son poco habituales en el ámbito que nos ocupa.



BARCELONA · BILBAO · LISBOA · MADRID · OPORTO · VALENCIA · BRUSELAS · LONDRES
NUEVA YORK · BOGOTÁ · LIMA · SANTIAGO DE CHILE

URÍA
MENÉNDEZ

www.uria.com