

# Productos financieros y alternativas de financiación



---

Productos financieros  
y alternativas de financiación

---



Productos financieros y alternativas de financiación. --  
Zaragoza : Asociación de Jóvenes Empresarios [etc.], 2009.

80 p. ; 24 cm.

D.L. Z-2479-2009

1. Instrumentos financieros - Guías. I. Título. II. Asociación de Jóvenes Empresarios. III. Cámara Oficial de Comercio e Industria de Zaragoza. IV. Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios. V. Ayuntamiento de Zaragoza, Área de Fomento y Deportes.

336.764

Edita:

Asociación de Jóvenes Empresarios de Zaragoza.

Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza.

Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios.

Ayuntamiento de Zaragoza, Área de Fomento y Deportes.

D.L. Z-2479-2009

Imprime: Grupo Milán, S.L.

## CARTA DE LA PRESIDENTA

La asociación de Jóvenes Empresarios de Aragón lleva años trabajando para la defensa, mejora y reconocimiento del papel que el joven empresario tiene en la sociedad y su aportación al desarrollo del tejido económico y social de la comunidad. Muchos proyectos y mucho trabajo para conseguir un peso específico cada día mayor en el plano político, económico, social y mediático de Aragón que ha tenido y tiene como reconocimiento una asociación con presencia en todos los ámbitos de decisión, saneada en el aspecto económico y de gestión, que mira al futuro como un objetivo claro de consolidación en primer lugar, y de crecimiento en segundo.

Desde su nacimiento, la evolución de la asociación ha sido muy importante: más asociados, más servicios y más eventos con una asistencia creciente; no solo de jóvenes empresarios sino de emprendedores y personalidades políticas, sociales y empresariales de Aragón.

Todos estos ingredientes y la ilusión por hacer las cosas bien se recogen en esta guía empresarial, de productos financieros y alternativas de financiación, en colaboración con la Cámara de Comercio de Zaragoza y el Ayuntamiento de esta ciudad.

Una herramienta indispensable para la iniciación de un proyecto tan ilusionante como es la creación de una nueva empresa, la importancia de confeccionar "unos números" con rigor será sin ninguna duda un factor determinante en la viabilidad de la misma. En esta guía se recogen multitud de productos y fórmulas al alcance de todos los tamaños de empresa, a fin de cuentas los empresarios escriben el futuro, pero necesitan energía, apoyo y visión a medio plazo. Espero que esta guía sea de gran utilidad.

Atentamente

Pilar Andrade  
Presidenta de Jóvenes Empresarios  
de Aragón

# Í N D I C E

1. Importancia de la financiación en la pyme .....	11
2. Consideraciones previas sobre financiación .....	17
2.1 Qué es la financiación	
2.2 Tipos de financiación: propia y ajena	
2.3 Qué es un producto financiero	
2.4 Cuándo es conveniente o necesario acudir a la financiación externa	
2.5 Hasta dónde llegar con la financiación	
2.6 Cómo elegir el mejor producto	
3. Principales productos financieros presentes del mercado .....	23
3.1 Préstamo	
3.2 Póliza de crédito	
3.3 Microcrédito	
3.4 Leasing	
3.5 Renting	
3.6 Factoring	
3.7 Confirming	
3.8 Anticipo de factura	
3.9 Descuento comercial	
3.10 Ayudas y subvenciones	
3.11 Fianza y pignoración	
3.12 Aval financiero	
3.13 Resumen de productos financieros y sus aplicaciones	
4. Otras alternativas de financiación .....	51
4.1 Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)	
4.2 Sociedades de Capital Riesgo (S.C.R.)	
4.3 Capital Semilla Business Angels	
4.4 Otros mecanismos de financiación	
5. Recursos de financiación estatales y específicos de las C.C.A.A. ....	61
5.1 Recursos estatales	
5.2 Recursos de la Comunidad Autónoma de Aragón	
6. Recursos en la web .....	71
7. Glosario de términos .....	75

# 1. Importancia de la financiación en la pyme





## Importancia de la financiación en la pyme

La creación de empresas es un fenómeno habitual en la economía española, impulsado de manera continuada por todas las políticas públicas. Las circunstancias del mercado desde el punto de vista del empleo y la vocación empresarial o hacia el autoempleo de parte de la sociedad, hace que vean la luz un número considerable de iniciativas empresariales y profesionales.

Sin embargo, crear un proyecto empresarial, y posteriormente consolidarlo, requiere de unos recursos económicos no siempre disponibles por parte del empresario y/o el profesional.

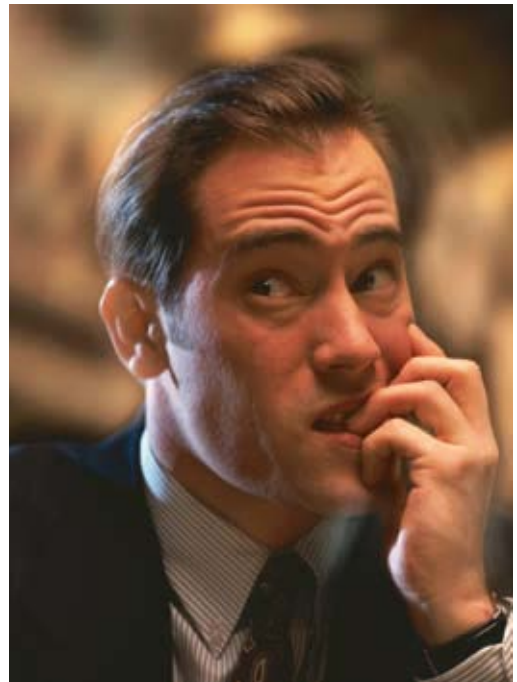
Según diversos estudios realizados, la financiación aparece como uno de los principales problemas y una de las preocupaciones prioritarias para el desarrollo empresarial. El crecimiento necesita inversiones en personas y otros recursos y equipos, tanto tangibles como intangibles.

Por otra parte, en la vida de las empresas se producen de manera continuada flujos de entrada y salida de capital, tanto a corto como a medio y largo plazo. Por tanto, la necesidad de recursos financieros está siempre presente.

En muchas ocasiones, el éxito o el fracaso empresarial viene condicionado por la capacidad de disponer de recursos financieros suficientes para emprender las inversiones necesarias para guiar con éxito el proyecto empresarial.

Los problemas de financiación, habitualmente presentes en las pymes, vienen provocados principalmente por los siguientes motivos:

- La escasez de capital.
- La falta de previsión o visión de futuro.
- La reducida dimensión de la pyme.
- La inexistencia de estructuras organizativas especializadas.
- El desconocimiento de los productos y las alternativas financieras.



---

## La escasez de capital

---

Los fondos propios con los que se crean habitualmente los negocios no son suficientes para acometer el plan de negocio diseñado. Prueba de ello es la cifra de capital social exigible para la constitución de sociedades limitadas (3.005 €) que, en ocasiones, no es casi ni suficiente para hacer frente a los gastos de constitución.

Ante esta situación, en las primeras fases de la vida de las empresas aparece ya un problema de financiación que debe ser solventado a través de recursos financieros externos (financiación ajena).

## La falta de previsión o visión de futuro

---

En muchas ocasiones, los empresarios y profesionales han realizado previsiones financieras a corto plazo, disfrutando de las épocas de bonanza (dividendos, inversiones, etc.) sin reservar fondos para épocas de situaciones de mercado más incómodas.

Esta práctica provoca, la necesidad de recursos externos, al mismo tiempo que disminuye además la solvencia de la empresa, por lo tanto la posibilidad de acceder a la financiación se reduce.

## La reducida dimensión de la pyme

---

El reducido tamaño de las pymes provoca que su nivel de riesgo de insolvencia y su volatilidad sea mayor, con lo que la obtención de recursos financieros en el mercado financiero se complica y se hace más caro. Así, el interés que pagan las pequeñas empresas y los profesionales a las entidades crediticias suele ser mayor que el de las grandes empresas.

## La inexistencia de estructuras organizativas especializadas

---

En la mayor parte de las pymes, tanto de nueva creación como en las que ya llevan tiempo en el mercado, se generan estructuras organizativas muy orientadas a los procesos productivos, con profesionales que desempeñan las diferentes funciones necesarias para vender, fabricar y cobrar productos y servicios. Sin embargo, no resulta tan habitual que las organizaciones cuenten con profesionales de las finanzas, especializados en gestión financiera. Esta realidad se traduce en unas gestiones financieras no optimizadas.

## El desconocimiento de los productos y las alternativas financieras

---

Según recientes estudios realizados sobre pequeñas y medianas empresas y profesionales autónomos, existe un amplio desconocimiento de los productos y alternativas de financiación existentes en el mercado por parte de los empresarios.

Como consecuencia de este desconocimiento, los niveles de utilización de gran parte de los productos financieros son escasos, con lo que se desaprovechan oportunidades de contribución al crecimiento empresarial.

Este desconocimiento alcanza tanto a productos y servicios del ámbito privado (bancos y cajas) como a ayudas e instrumentos financieros públicos (subvenciones).

Tradicionalmente, las relaciones de los empresarios con las Instituciones Financieras se han basado en la confianza y en el conocimiento personal entre el empresario y el director del banco o caja, siendo el préstamo el producto más utilizado, siempre con garantías personales. Este tipo de relaciones puede resultar útil en ocasiones, pero las necesidades financieras





de las empresas para emprender planes de expansión requieren, por regla general, de planeamientos más profesionales.

Con todo esto, resulta necesario contribuir a profesionalizar la gestión financiera de las pymes y la información y formación del empresario es uno de los pasos necesarios para ello. Es precisamente este el objeto de la presente guía.

Estructurada en seis capítulos, la guía pretende proporcionar información de utilidad al empresario en lo que refiere a las posibilidades de financiación existentes en el mercado, de manera que, sin conocimientos financieros previos, se puede obtener una panorámica general útil para la toma de decisiones.

El capítulo 1 corresponde a la presente introducción. En el capítulo 2 se exponen unos conceptos básicos sobre financiación, necesarios para situar al empresario en el contexto

financiero. Así, se define el concepto de financiación, se distingue entre financiación propia y ajena y se esbozan algunas generalidades sobre productos financieros.

El capítulo 3 describe, uno a uno, los productos y alternativas de financiación más recomendables para su posible utilización por parte de las pequeñas y medianas empresas. En concreto, se describen los siguientes:

- Préstamo.
- Crédito.
- Microcréditos.
- Leasing.
- Renting.
- Factoring.
- Confirming.
- Anticipo de factura.
- Descuento comercial.
- Subvención.
- Fianza y pignorción.
- Aval financiero.

---

Para cada uno de ellos se realiza una descripción, se analizan sus principales características y ventajas y se presentan una serie de recomendaciones sobre su utilización y el proceso de acceso al mismo.

En el capítulo 4 de la presente guía se describen otras alternativas de financiación disponibles para las pymes y los empresarios que por el grado de impulso que están teniendo por parte de las administraciones públicas y por su creciente nivel de utilización son merecedoras de un capítulo aparte en una guía de ayuda financiera. En concreto se habla de las Sociedades de Garantía Recíproca, de las Sociedades de Capital Riesgo y de los Business Angels.

El capítulo 5 se dedica a recopilar las principales ayudas y recursos de financiación pública a disposición de los empresarios. Por su parte, el capítulo 6 describe algunos recursos web de interés y el capítulo 7 define algunos términos de utilización habitual en el ámbito financiero.

Con esta información, la presente guía pretende convertirse en un documento de utilidad financiera para empresarios y profesionales no financieros constituyendo un primer paso en el camino del conocimiento de ese importante ámbito de la gestión empresarial que supone la gestión financiera.



## 2. Consideraciones previas sobre financiación





## Consideraciones previas sobre financiación

### 2.1 Qué es la financiación

Técnicamente, el acto de financiación consiste en la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial.

Toda empresa se crea y desarrolla con la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios, para satisfacer esa demanda es preciso realizar inversiones en bienes de equipo, inmuebles, mercancías, etc., y tales inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación, es decir, de los recursos necesarios. Los recursos financieros, que son la suma del **capital propio y de la capacidad de endeudamiento** de la empresa, proveen a la misma de los fondos necesarios para que desarrolle su actividad y genere rentabilidad.

### 2.2 Tipos de financiación: propia y ajena

Según el origen de los recursos financieros de los que dispone la empresa para desarrollar su actividad, los sistemas de financiación de la empresa pueden clasificarse en dos grandes categorías:

- Financiación interna.
- Financiación externa.

La **financiación interna, autofinanciación o financiación propia** está integrada por los recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de acudir al mercado financiero: las reservas generadas, las amortizaciones acumuladas y las provisiones y previsiones son las partidas contables que recogen los recursos financieros propios de la empresa.

Con frecuencia la financiación interna no es suficiente para satisfacer las necesidades de recursos de la empresa.

La **financiación externa o ajena** es la constituida por los recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, en la mayoría de los casos porque su autofinanciación no cubre las necesidades de recursos y debe recurrir a la obtención de préstamos a corto, medio y largo plazo en el mercado financiero entre otros productos del mercado financiero.

### 2.3 Qué es un producto financiero

El sistema financiero está constituido por el conjunto de instituciones e intermediarios financieros que recogen el ahorro ocioso y lo conectan con las necesidades de inversión a través de unos vehículos que son los productos financieros. Estas acciones de intercambio de productos financieros se desarrollan en el

marco conformado por el mercado financiero sujeto a la ley de la oferta-demanda.

Partiendo de la definición de producto:



Cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa.

se puede definir el producto financiero como el servicio que satisface la demanda de financiación externa de las empresas y que representa la oferta de las instituciones financieras. Es decir, un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, las empresas, con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y la cobertura de sus necesidades de inversión.

De la misma manera también serían productos financieros todos aquellos elementos que las entidades financieras pongan al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo.

El precio que las empresas pagan a las entidades financieras por la obtención de los productos financieros es el denominado “precio del dinero” y es el tipo de interés que se asocia a toda operación financiera.

Puede definirse como el diferencial entre el capital que la empresa recibe al contratar un producto financiero y el que posteriormente devuelve a la entidad financiera.

## 2.4 Cuando es conveniente o necesario acudir a la financiación externa

La necesidad de financiación externa surge cuando los requerimientos financieros de la actividad empresarial o las inversiones necesarias para su innovación o crecimiento no pueden cubrirse con los recursos propios, o cuando debemos reservarlos para cubrir otro tipo de necesidades financieras.

Las aplicaciones básicas de la financiación externa se clasifican en:



- **La financiación de circulante**, o necesidad de tesorería, motivada por un desfase entre la liquidez de la que dispone la empresa y el devengo de los gastos corrientes o las obligaciones a corto plazo de pago a proveedores, derivados de la actividad habitual de la empresa.
- **La financiación de inmovilizado**, consistente en inversiones a medio o largo plazo en los bienes de equipo necesarios para desarrollar las actividades o procesos productivos.
- **La financiación de inmuebles**, orientada a inversiones a largo plazo y muy costosas en bienes inmuebles, locales, naves, edificios.

Para hacer frente a estas necesidades de financiación, la empresa acude al mercado financiero en busca de los fondos necesarios, se endeuda con las instituciones de crédito y contrae la obligación de devolver los fondos recibidos más el coste de los gastos asociados a los distintos productos financieros.

## 2.5 Hasta dónde llegar con la financiación

Cuando la empresa acude al mercado financiero para obtener fondos, al mismo tiempo está contrayendo la obligación de devolverlos mediante pagos periódicos a las entidades crediticias que se los han facilitado.

Los conceptos de **capacidad de endeudamiento** y **riesgo de insolvencia** surgen de la relación existente entre la capacidad de la empresa para hacer frente a tales pagos periódicos sin comprometer ni su solvencia a corto plazo ni, por supuesto, la continuidad de su actividad, como consecuencia de falta de liquidez o por pérdida de las garantías aportadas.

El ratio de endeudamiento mide la relación existente entre el importe de los fondos propios

de una empresa y las deudas que tiene contraídas a medio y largo plazo, es decir, la capacidad que tiene para cubrir tales deudas con su propio capital.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \text{CC.PP} / \text{D.T}$$

En la medida en que el ratio de endeudamiento es menor, la capacidad de obtener financiación externa por parte de la empresa también es más baja.

Es decir, si el nivel de endeudamiento aumenta y deja de estar cubierto por los capitales propios, aumenta el riesgo de insolvencia ya que cualquier contratiempo puede poner en crisis a la empresa. Por otro lado, ante un nivel elevado de endeudamiento, las entidades financieras no asumirán el riesgo de conceder nuevos préstamos a la empresa o, si lo hacen, será con un coste más elevado.

Cada empresa, en base a su experiencia, a sus costes fijos, a sus necesidades de liquidez, a sus plazos de producción, facturación, cobro y pago, debe conocer su nivel de endeudamiento óptimo que le permita crecer o saldar deudas, sin comprometer su futuro.



---

Como salvaguarda para las entidades financieras se crea la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE), a la que las entidades crediticias comunican los créditos que han concedido a sus clientes, importes mayores de 6.000 euros. Con estos datos el CIRBE califica el riesgo de insolvencia de cada empresa mediante un sistema de puntuaciones y lo comunica a las entidades

## 2.6 Cómo elegir el mejor producto

La empresa que acude al mercado financiero previamente debe analizar sus necesidades y conocer su capacidad máxima de endeudamiento, así como el plan previsto para amortizar su endeudamiento financiero en varios

escenarios posibles en los que pudiera encontrarse en un futuro cercano.

Partiendo de este conocimiento, le será más fácil identificar el tipo de producto que mejor se adapta a sus necesidades y, entre aquellos, decantarse por los productos financieros que le aporten los mejores resultados al precio más competitivo.

Los productos financieros se caracterizan básicamente por los siguientes conceptos y en base a ellos se pueden establecer comparaciones:

- Tipo de interés o precio del dinero.
- Plazo de amortización corto, medio o largo plazo.
- Comisiones y gastos asociados.
- Garantías o avales requeridos.
- Plazo entre la solicitud del producto y la obtención del mismo.



### 3. Principales productos financieros del mercado





# Principales productos financieros del mercado

## 3.1 Préstamo

### Definición



Un préstamo es una operación financiera, formalizada en un contrato, por la cual una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés.

Además del tipo de interés, en el contrato de préstamo se incorporan otros costes a cargo también del cliente, como son las comisiones y otros gastos, que también deben tenerse en cuenta a la hora de decantarse por un préstamo u otro.

Según las garantías que la entidad financiera solicita al cliente para reducir su riesgo al prestar dinero, los préstamos pueden clasificarse en préstamos personales, pignoraticios e hipotecarios, dependiendo de si la garantía es personal o está asociada al valor de un bien inmueble.

### Principales características

Las características de un préstamo nos permiten conocer el alcance del compromiso adquirido por el préstamo en todo momento. Las principales son las siguientes:

- **Capital prestado:** es el importe que el cliente solicita a la entidad financiera y ésta anticipa al cliente-empresa. El capital prestado podrá ser en euros o en otras divisas diferentes como el dólar y el yen. El cliente devolverá el importe prestado en la divisa en la que lo ha solicitado y en el plazo convenido.
- **Plazo de amortización:** es el periodo de tiempo pactado con la entidad financiera para la devolución del capital prestado. El plazo de amortización habitual, en caso de préstamos con garantía personal, oscila entre 5 y 7 días a 10 años. Cuando se trata de préstamos hipotecarios puede llegar a los 30 o incluso a 40 años o más.
- **Término amortizativo o cuotas:** la cuota es la cuantía que el prestatario (cliente) paga al prestamista (entidad financiera) para la devolución del préstamo. Generalmente una parte de la cuota se destina a la devolución del importe prestado, mientras que la otra parte cubre los intereses generados (préstamo francés). En otros préstamos, las cuotas únicamente cubren los intereses y llegado el final del plazo de

---

amortización, se devuelve íntegramente el importe prestado (préstamo americano). También existen otros préstamos en los que hay periodos de carencia durante los cuales no se pagan cuotas, o éstas solo contienen intereses, o cualquier combinación entre los casos expuestos.

Las cuotas pueden ser fijas o variables durante toda la vida de la operación dependiendo del interés pactado.

- **Tipo de interés aplicable:** el tipo de interés que se fija en la operación de préstamo es fijo, si se mantiene durante toda la duración de la operación, o variable, si cambia por periodos. Los tipos variables generalmente se componen de una parte referenciada a un índice comúnmente aceptado como puede ser el MIBOR o el EURIBOR, etc., y de un porcentaje fijo que habitualmente se denomina diferencial.

A la hora de decidirse por un préstamo, el diferencial es el modo más sencillo de establecer las comparaciones, si bien no debemos olvidar los gastos y las comisiones que aplica cada entidad y que encarecen la operación en su conjunto. Por otro lado, las entidades financieras estipulan distintos diferenciales aplicables en función de la vinculación que tiene el cliente con ellas y que miden en base a otros productos que tiene o puede contratar con ellas.

La revisión del tipo de interés variable podrá pactarse anual, o semestralmente. En cada revisión se establecerá el nuevo tipo de interés de aplicación hasta la nueva fecha de revisión, y en base a él se calcularán las nuevas cuotas a pagar hasta la siguiente revisión. Por tanto, el importe de las cuotas variará en el mismo sentido en que lo haya hecho el tipo de referencia.

- **Comisiones asociadas:** toda operación de préstamo lleva asociados unos gastos o comisiones, que dentro de los límites legales cada entidad estipula para sus operacio-

nes. Los más frecuentes son los gastos de estudio, la comisión de apertura, gastos de formalización, de cancelación anticipada, la prima de los seguros asociados al préstamo, gastos de tasación de bienes afectos, que son establecidos por cada entidad.

- **Cancelación anticipada:** se produce cuando el cliente devuelve el importe prestado y sus intereses con anterioridad al vencimiento del plazo de amortización.

La cancelación anticipada supone una ventaja para el cliente porque deja de pagar intereses y un perjuicio para la entidad financiera por que deja de recibirlos. Por ello se establece la comisión de cancelación que se determina como un porcentaje del capital pendiente de amortizar. La cancelación anticipada se realiza en muchas ocasiones para solicitar un nuevo préstamo por un importe mayor que el actual.

- **Periodicidad del pago de las cuotas:** por término general se estipulan pagos mensuales pero pueden establecerse otras periodicidades como pueden ser la anual o la trimestral.

---

## Ventajas

- La principal ventaja del préstamo radica en que la empresa recibe la totalidad del capital prestado en el momento de formalizarse la operación y puede disponer del mismo inmediatamente.
- Los intereses son más bajos que los asociados a otros productos financieros.
- Las cuotas de amortización del préstamo y los periodos de vencimiento son conocidos, lo que permite planificar adecuadamente los pagos de la empresa.
- Existe, además, la posibilidad de establecer un periodo de carencia durante el cual no se devuelve el principal del préstamo.



## Cuándo y para qué solicitarlo

El momento más adecuado para solicitar un préstamo viene determinado por la necesidad de la empresa para realizar inversiones en bienes de equipo (maquinaria, vehículos, nuevas instalaciones) amortizables a largo plazo y en el caso de adquisición de bienes inmuebles mediante préstamos hipotecarios.

El préstamo es especialmente recomendable en situaciones en las que se necesita un importe importante de capital para afrontar situaciones de nuevos productos, ampliación de negocios o cambios relevantes en equipos y procesos.

De la misma manera que se planteaba realizar antes de solicitar el préstamo el análisis previo de las necesidades de financiación y de la capacidad de la empresa para hacer frente a la devolución del importe solicitado, es preciso conocer también si existen en el mercado financiero productos alternativos que se adapten mejor al destino final de los fondos obtenidos y

que por tanto ofrezcan opciones más ventajosas para la empresa, (leasing, renting...).

Todas las entidades financieras, o al menos las más importantes, que operan en el mercado financiero español cuentan con divisiones específicamente dedicadas a las empresas y especializadas en sus necesidades, que ofrecen productos especialmente creados para atender cada problemática.

## Comparativa con productos similares

Comparando el préstamo con otros instrumentos de financiación a medio o largo plazo, como puede ser el leasing financiero o el renting, se puede concluir que el préstamo, debido a sus menores costes, es más ventajoso para las necesidades de inversión elevadas. Por otro lado, estos productos alternativos aportan algunas ventajas como puede ser el diferimiento del pago del IVA en determinadas operaciones u otras ventajas fiscales.

---

## Cómo solicitarlo

---

Si de la valoración de los distintos instrumentos se concluye que el préstamo es el más adecuado para satisfacer las necesidades de la empresa, es necesario dirigirse a varias entidades financieras para obtener su oferta. Las entidades financieras con las que trabaje la empresa en el desarrollo de su actividad, en la mayoría de los casos ofrecerán condiciones competitivas, pero las necesidades de captar negocio por parte de otras entidades financieras pueden jugar un papel importante a favor de la empresa.

Será necesario valorar cada una de las ofertas recabadas sopesando las condiciones más ventajosas, (menor tipo de interés, comisiones más bajas, posibilidad de renegociación, cancelación anticipada y necesidad o no de aval, plazos de amortización...). En base a dicha información, la empresa recalculará con varios escenarios su plan de negocio y sus flujos de caja, para así poder identificar entre todas las opciones la óptima en cada circunstancia.

El paso siguiente es aportar toda la documentación que la entidad financiera solicite a la empresa para que ésta analice el riesgo en el que está incurriendo así como las garantías que precise.

Dependiendo del importe solicitado, y de la forma jurídica de la empresa, se suelen solicitar las memorias contables de la empresa de los últimos tres años, las escrituras de constitución, la declaración del impuesto de sociedades de los últimos tres años, balances de situación, etc.

Para empresas de reciente creación e incluso para nuevas empresas, en las que no existe aún esta información histórica, las entidades financieras solicitarán cuanta información contribuya a acreditar la situación financiera de la empresa y de los empresarios, de cara a una adecuada valoración del riesgo.

## 3.2 Póliza de crédito

### Definición

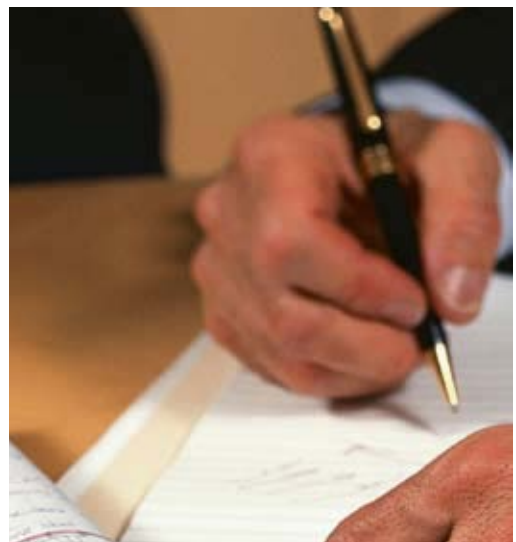
---



Mediante la póliza de crédito o línea de crédito, una entidad financiera pone a disposición del cliente un importe pactado del cual se podrá disponer parcial o totalmente para cubrir las necesidades de efectivo durante el periodo de tiempo fijado, generalmente un año.

A diferencia del préstamo, el cliente no tiene obligación de disponer o utilizar todo el importe disponible, solamente utilizará la cantidad que le sea necesaria en cada momento. De la misma manera, tampoco se suelen pactar cantidades periódicas de amortización.

Normalmente la garantía solicitada para la póliza de crédito es personal, aunque en determinadas ocasiones se pueden solicitar garantías hipotecarias.



---

## Principales características

El crédito o línea de crédito comparte la mayoría de sus características con la figura del préstamo, aunque presenta algunas diferencias.

Como en el préstamo, las condiciones también son negociables con la entidad crediticia:

- **Plazo de amortización:** habitualmente el plazo de amortización es un año, que coincide con la vigencia de la línea de crédito. El compromiso es devolver los fondos utilizados al finalizar la vigencia del crédito, aunque se puede hacer la devolución del capital dispuesto en cualquier momento durante dicho plazo. Llegado el vencimiento de la póliza de crédito se saldará la cuenta y, en su caso, se podrá renovar por otro año.
- **Cuotas:** aunque puede establecerse un plan de amortización, la línea de crédito normalmente no tiene cuotas, el único compromiso es la devolución del capital al finalizar el contrato.
- **Tipo de interés aplicable:** el tipo de interés suele ser más elevado y se paga en función del tiempo y el importe dispuesto. En muchas pólizas también se paga un pequeño porcentaje (entre 0,60% y 2,40% anual) por el capital no dispuesto (comisión de disponibilidad).
- **Comisiones asociadas:** como operación financiera muy semejante al préstamo, la concesión de una línea de crédito conlleva las mismas comisiones de estudio, apertura, formalización, cancelación anticipada, etc.
- **Cancelación anticipada:** en cualquier momento durante la vigencia de la póliza se podrán hacer devoluciones parciales o totales de los importes dispuestos.

---

## Ventajas

La principal ventaja de la línea de crédito es la posibilidad que tiene la empresa de tener cubiertos los posibles desfases de liquidez en el mismo instante en que se producen, pudiendo disponer de la cantidad estrictamente necesaria en cada momento, así como devolver total o parcialmente el importe requerido.

La empresa solo pagará intereses por la parte del crédito dispuesta, mientras que la parte no dispuesta conlleva unos gastos financieros mínimos. Una ventaja adicional para las empresas que carecen de ingresos regulares es que este producto no tiene cuotas periódicas que afrontar excepto el final de la vigencia de la póliza si fuese necesario.



---

## Cuándo y para qué solicitarlo

---

Habitualmente se recomienda utilizar este producto en momentos de necesidad de liquidez, como pueden ser los derivados de afrontar los pagos a proveedores de bienes y servicios o bien para cubrir necesidades de inversión a corto plazo en bienes o equipos de valor relativamente reducido.

En definitiva, el crédito o la línea de crédito es el producto financiero a utilizar cuando se trata de financiar inversiones a corto plazo o cuando surgen desfases urgentes de liquidez.

## Cómo solicitarlo

---

Al tratarse de un producto financiero muy similar al préstamo, la forma de solicitarlo es prácticamente la misma: estudiar las entidades crediticias disponibles, las condiciones ofrecidas por cada una de ellas y solicitarlo formalmente a aquella entidad que proporcione mayores ventajas, con la salvedad que en el caso de la línea de crédito la cantidad a solicitar no siempre puede presupuestarse con exactitud. En este sentido, generalmente se hace una previsión de gastos a cubrir y se solicita un importe superior con la finalidad de evitar el efecto negativo que provocaría una previsión realizada a la baja.

## Comparativa con productos similares

---

Como ya se ha indicado, la línea de crédito es un producto financiero muy similar al préstamo salvo en los plazos de amortización y las cuotas. La principal ventaja respecto al préstamo radica en la posibilidad de disponer del capital estrictamente necesario, con lo que los intereses pagados a la entidad financiera, pese a que el tipo de interés asociado es mayor, quedan optimizados.

## 3.3 Microcrédito

### Definición

---



Las necesidades de financiación de estas personas suelen estar motivadas por el proyecto de generar autoempleo o crear microempresas.

Los microcréditos son concedidos tanto por entidades financieras como por fundaciones y asociaciones y se encuadran dentro de los denominados productos financieros sociales o alternativos, cuyo objetivo no es únicamente el beneficio económico, sino la generación de una utilidad adicional de carácter social.

En algunas ocasiones los microcréditos consisten en el anticipo por parte de una entidad financiera, de subvenciones concedidas por la administración a personas o grupos excluidos de los circuitos financieros.

### Principales características

---

- **Plazo de amortización:** el plazo de amortización de los microcréditos es variable en función de los proyectos a los que se destinan. Existen programas con financiaciones que van desde el muy corto plazo (menos de un año) hasta el medio plazo. En algunos se establecen periodos de carencia y en otros la devolución del préstamo está vinculada al desarrollo del proyecto.



- **Destinatarios:** una característica diferencial de los microcréditos o créditos sociales es que van dirigidos a determinadas personas o grupos sociales con características específicas previamente definidas por las entidades emisoras.
- **Finalidad:** otra nota exclusiva de los microcréditos radica en que van destinados a determinadas finalidades, establecidas en los programas de financiación social como por ejemplo creación de empresas individuales, compra de herramientas o adquisición de mercaderías.
- **Tipo de interés:** el tipo de interés que remunera este tipo de operaciones habitualmente está por debajo de los precios de mercado y en algunos proyectos los microcréditos no implican remuneración para la entidad que los concede, siendo operaciones a tipo cero.
- **Comisiones:** este tipo de operaciones, como norma general, no conllevan comisiones.

## Ventajas

Las personas físicas o jurídicas que tienen la posibilidad de acceder a este tipo de producto financiero, a igualdad de necesidades de finan-

ciación, gozan de considerables ventajas con respecto al resto de productos existentes en el mercado debido a sus características básicas, marcadas por la finalidad social de estos productos.

## Cuándo y para qué solicitarlo

El microcrédito se puede solicitar cuando se cumplen las condiciones exigidas por los diversos programas de financiación "social" o las previstas por las entidades emisoras. El objetivo básico del microcrédito es la ayuda al autoempleo o la financiación de iniciativas empresariales a colectivos sociales desfavorecidos.

A modo de ejemplo pueden citarse los siguientes programas:

- Fundación Acción Solidaria contra el Paro, que destina sus programas de microcrédito a desempleados sin recursos que desarrollan una iniciativa empresarial.
- Asociación para la Financiación Solidaria, que intermedia en la gestión de créditos de contenido social entre particulares.
- Caja Inmaculada (CAI), cuyo programa incluye a personas en situación de exclusión social o entidades solidarias que necesitan cobrar subvenciones por anticipado.

- Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción (FEEDEI), que engloba a diversas organizaciones de inserción social y sus programas de microcrédito se conceden a empresas que contraten y formen a personas socialmente excluidas.
- Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora (FIDEM), está especializada en conseguir apoyo financiero en condiciones ventajosas para mujeres emprendedoras.
- Instituto de Crédito Oficial (ICO), cuyo programa de microcréditos tiene como objetivo sostener actividades económicas merecedoras de atención prioritaria por su trascendencia social, cultural o ecológica.
- Women's World Banking España, que realiza programas de apoyo a mujeres con bajos ingresos tales como avales bancarios y asistencia técnica, proporcionándoles acceso a la financiación.



la línea de crédito tradicionales, evidentemente sus condiciones son más favorables. La única restricción o desventaja radica en que no es un producto financiero de libre acceso, sino que los beneficiarios del mismo han de cumplir con los requisitos exigidos en cada caso para el acceso a este tipo de financiación.

## Cómo solicitarlo

El requisito principal para acceder a un microcrédito es encontrarse encuadrado dentro del ámbito de aplicación de uno de los diversos programas existentes y presentar el proyecto o la solicitud de ayuda a la entidad financiera correspondiente.

La solicitud y tramitación de los microcréditos puede efectuarse a través de banca tradicional o banca privada, en su vertiente de administradora de microcréditos procedentes de otras entidades sociales, o a través de entidades públicas de crédito y entidades sociales que gestionan este tipo de ayudas.

## Comparativa con productos similares

Si se comparan las ventajas del microcrédito con productos financieros como el préstamo o

## 3.4 Leasing

### Definición



El leasing financiero es un contrato de arrendamiento financiero de un bien, con opción de compra del mismo al vencimiento del plazo pactado.

La entidad crediticia es quien adquiere el bien que solicita el cliente y le cede su uso durante un determinado periodo de tiempo. En contraprestación el cliente paga una cuota periódica a dicha entidad arrendadora a modo de alquiler.



---

Es necesario distinguir entre el leasing financiero y el leasing operativo. Ambas figuras se diferencian por la propiedad del equipo. En el primer caso, la entidad financiera es la propietaria del bien, mientras que en el segundo el propietario es el fabricante del inmovilizado.

## Principales características

---

- Los bienes materiales objeto de leasing pueden ser estándar o especializados, según las necesidades de la empresa que los arrienda.
- La duración del contrato generalmente coincide con la vida útil del equipo adquirido.
- A la finalización del contrato la empresa usuaria puede optar entre la devolución del equipo, continuar con la utilización del mismo a un precio reducido o adquirirlo en propiedad mediante el pago del valor residual del mismo.

## Ventajas

---

El leasing es una opción muy ventajosa para la financiación de bienes de equipo o inmuebles por los siguientes motivos:

- **Financiación total de la inversión:** la empresa beneficiaria no necesita desembolsar en el momento de la adquisición la totalidad del valor del inmovilizado.
- **Flexibilidad:** la empresa beneficiaria del contrato de leasing puede adaptar la duración del contrato al periodo de vida útil del equipo, utilizándolo durante el periodo en que su productividad sea más elevada.
- **Evita la obsolescencia:** en los modernos contratos de leasing se incluye la “cláusula de corrección al progreso” que permite a la



---

empresa usuaria sustituir el equipo arrendado por otros más modernos antes de expirar el plazo contratado.

- **Fiscalidad:** uno de los principales atractivos que ofrece el leasing es su fiscalidad, puesto que las cuotas periódicas pagadas a la empresa arrendadora se consideran como gastos de explotación y, por tanto, deducibles en el momento de calcular el beneficio del ejercicio. Por otra parte, la empresa propietaria soporta la totalidad del IVA al adquirir el equipo, y aunque luego lo traslada mediante las cuotas a la empresa usuaria, ésta no se ve obligada a su desembolso inicial.

## Cuándo y para qué solicitarlo

---

El momento adecuado para plantear una operación de leasing financiero es aquél en el que es necesario efectuar una inversión en inmovilizado, bienes de equipo o incluso inmuebles, y la empresa no tiene capacidad para afrontar un elevado desembolso o bien prefiere reservar su capacidad de endeudamiento para otras finalidades.

Otro de los motivos por los que se utiliza este producto financiero es para la adquisición de equipos de alta especialización, a los que no es posible acceder de otra manera por su elevado coste.

Desde equipos informáticos, maquinaria u otros elementos necesarios para la actividad de la empresa, el empresario puede adquirirlos a través de leasing, lo que le permite disfrutar de sus ventajas sin el gran desembolso de la compra.

El leasing es un producto financiero recomendable para la adquisición de equipos por empresas que inician actividad ya que por una parte se evitan elevados desembolsos en inmovilizado y por otra se adquiere el derecho de

uso del mismo con mayor rapidez puesto que los plazos de estudio y formalización de una operación de leasing son menores que los de la financiación mediante préstamos. Además, la capacidad de endeudamiento de la empresa permanece intacta al contratar un arrendamiento financiero.

## Cómo solicitarlo

---

Una vez la empresa ha decidido que va a adquirir un equipo mediante arrendamiento financiero o leasing, deberá dirigirse en primer lugar a los fabricantes o distribuidores de los equipos que precisa y elegir el modelo ajustado a sus requerimientos y necesidades. Posteriormente planteará a la entidad financiera la operación y una vez estudiada la viabilidad del proyecto y aceptada la operación, la entidad arrendadora adquirirá al proveedor el equipo señalado y lo cederá a la empresa arrendataria, previa formalización del contrato con las condiciones fijadas en cuanto a cuotas, plazos de vigencia, etc.

A efectos de garantías, el leasing tiene una garantía implícita, que es el propio bien financiado.

## Comparativa con productos similares

---

Comparando el leasing financiero con otras formas de financiación de inmovilizado a medio plazo:

- Pueden encontrarse ventajas con respecto al renting, puesto que las cuotas son menores y siempre existe la opción de compra a la finalización del contrato.
- En referencia a la financiación mediante préstamos, el leasing es una operación más cara, pero también más rápida de tramitar y exige menos garantías por parte de la empresa arrendadora.

---

## 3.5 Renting

### Definición

---



El renting es un contrato de alquiler de inmovilizado: maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc. Su principal distintivo es que la propiedad del equipo continúa en manos de la entidad financiera o compañía especializada, que ha adquirido el bien y cede su uso al cliente a cambio de un alquiler o renta periódica.

Es un producto financiero a medio plazo, la duración de un contrato de renting oscila entre los dos y los cinco años, siendo función de la evolución tecnológica de los bienes arrendados.

### Principales características

---

La cesión del equipo lleva asociados los gastos necesarios para su funcionamiento, reparación y mantenimiento, seguros e incluso gastos de sustitución.

En este tipo de producto, si bien en ocasiones los bienes objeto del contrato son adquiridos por el arrendatario al final del contrato por un precio aproximado al valor residual del bien, no existe opción de compra. Normalmente, el equipo se utiliza durante el periodo contratado y a la finalización del mismo se devuelve a la empresa de renting o se sustituye por otro equipo más moderno.

### Ventajas

---

Las ventajas que una operación de renting de equipos proporciona a la empresa arrendataria son las siguientes:



- **Económicas:** permite a la empresa arrendataria disfrutar del uso de un equipo sin tener que realizar una elevada inversión, al tiempo que le asegura su perfecto estado de funcionamiento y permite la rápida adaptación a la evolución tecnológica de los equipos. Por otra parte, el renting elimina costes ligados a reparaciones, mantenimiento, seguros, etc.
- **Contables:** los equipos en renting no se incorporan al inmovilizado ni se reflejan en el balance de la empresa y su administración es muy sencilla. A efectos contables, el contrato de renting se contabiliza como un alquiler en la cuenta de gastos.
- **Fiscales:** las cuotas de arrendamiento son totalmente deducibles fiscalmente y por otra parte no es preciso realizar o justificar amortización de equipo, puesto que esta faceta corresponde a la empresa propietaria.



---

## Cuándo y para qué solicitarlo

La operación de renting puede plantearse en cualquier momento de la vida de la empresa, al inicio de la actividad para adquirir los primeros equipos o bien en el momento de la sustitución o renovación de los mismos por obsolescencia tecnológica.

Como se ha indicado, la finalidad de los contratos de renting es poner a disposición del proceso productivo bienes de equipo con una vida útil relativamente corta.

Las operaciones de renting están indicadas especialmente para adquirir equipos cuya vida útil sea corta, con riesgo de obsolescencia tecnológica o con elevados costes de mantenimiento, como vehículos y sistemas informáticos.

La empresa debe plantearse si le es más rentable asumir los costes de mantenimiento y/o reparación de los equipos, así como su sustitución o si le es más ventajoso que estos costes recaigan sobre la compañía de renting.

En todo caso es recomendable la adquisición de inmovilizado a través de renting cuando la empresa puede ver comprometida su liquidez en el momento de instalar o renovar equipos.

---

## Cómo solicitarlo

Plantear una operación de renting es muy sencillo. Decidido el equipo con el que va a ser necesario dotar a la empresa, se acude al mercado de empresas especializadas en este tipo de operaciones, se solicita una cotización o presupuesto y se formaliza la operación.

La compañía arrendadora adquirirá el equipo y lo pondrá a disposición de la empresa. Normalmente, el renting no requiere garantías.

---

## Comparativa con productos similares

En comparación con otras posibilidades de financiación a corto y medio plazo el contrato de renting, pese a su mayor coste, conlleva ventajas debido a que los riesgos de obsolescencia o los fallos técnicos corren por cuenta de la compañía arrendadora de renting.

Con referencia a los contratos de leasing, el renting es más recomendable para la adquisición de determinados bienes de equipo, especialmente intensivos en tecnología y sobre los que se deben desarrollar labores de riguroso mantenimiento y que tienen, además, un rápido ciclo de vida.

## 3.6 Factoring

### Definición



Es una operación por medio de la cual una empresa (cedente) realiza una cesión mercantil de su cartera de efectos de cobro por ventas a crédito a una tercera empresa o entidad bancaria (factor), que está especializada en realizar las gestiones de cobro y recobro al tiempo que asume los riesgos por insolvencia y adelanta los importes de las facturas a la empresa que la ha contratado. De esta manera, la empresa está adelantando sus cobros y en consecuencia recibiendo financiación.

Cuando el cliente y el proveedor son de distintos países, la operación se denomina forfaiting y se puede realizar en euros o en divisas, en función de si ambos países radican en la zona euro o no.

## Principales características

- A través del factoring, la empresa recibe por adelantado entre un 80 y un 95% del importe de las facturas y documentos cedidos a la entidad financiera.
- La entidad financiera o factor se hace cargo de la deuda en caso de insolvencia por parte del deudor del cedente. En este caso la operación se denomina factoring sin recurso, siendo con recurso cuando la entidad no se hace cargo de la insolvencia.
- Los deudores están obligados a pagar directamente al factor.
- El medio de cobro habitual que utilizan las empresas cedentes es la letra de cambio, pagaré o cheque.



---

## Ventajas

---

- Se combina un sistema de cobro seguro para la empresa cedente al mismo tiempo que ofrece a sus clientes la posibilidad de aplazamientos del pago.
- Se reducen los riesgos financieros de la empresa cedente.
- Se elimina el trabajo burocrático y de gestión de cobros, con lo que se descongestiona la administración de la empresa.
- Al efectuar operaciones de factoring, la empresa cedente reduce el volumen de su cuenta de clientes a cobrar, con lo que se incrementa su solvencia.
- Los gastos asociados a la operación son fiscalmente deducibles.

## Cuándo y para qué solicitarlo

---

Atendiendo a las características del producto financiero, contratar un servicio de factoring es aconsejable cuando el volumen de ventas a plazo que realiza la empresa es elevado y conlleva asociado un aumento en los costes administrativos y de gestión, así como en aquellos momentos en que se precisa liquidez inmediata para hacer frente a pagos e inversiones y se cuenta con el respaldo de derechos de cobro emitidos pero no cobrados.

El factoring lo realizan empresas cuyas ventas se hacen con pago aplazado entre 3 y 270 días, como por ejemplo los proveedores de grandes cadenas de distribución.

También lo utilizan empresas en expansión, ya que es un medio de financiación que permite seguir creciendo.

El factoring adquiere mucha importancia en empresas que tienen un número limitado de clientes, lo que supone una elevada concentración de riesgos por insolvencia que de esta manera se mitiga.

## Cómo solicitarlo

---

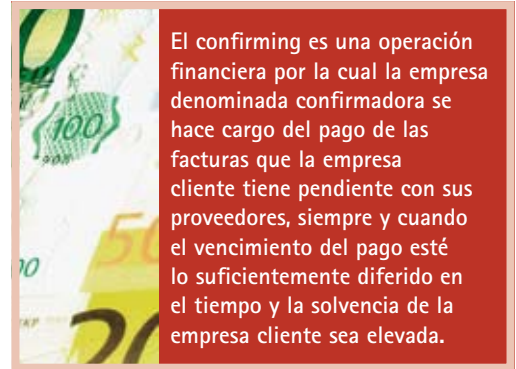
La mayor parte de las entidades financieras disponen de servicios destinados a empresas a través de los cuales se pueden contratar cesiones de créditos comerciales. Dependiendo de cada compañía los gastos y comisiones asociados variarán, por lo que es necesario realizar comparativas entre las distintas opciones con la finalidad de firmar el contrato con la más ventajosa.

El contrato de factoring en principio tiene una duración indefinida pero cualquiera de las partes puede solicitar su finalización.

## 3.7 Confirming

### Definición

---



Bajo estas condiciones, la empresa confirmadora puede adelantar el pago de las facturas a los proveedores previo el descuento de una comisión que gira sobre el volumen total de la factura adelantada, de manera que los proveedores obtienen liquidez.

Posteriormente, en los plazos de vencimiento fijados, la entidad confirmadora descuenta los importes adelantados por pago a proveedores a la empresa cliente.

El confirming es en realidad un **factoring inverso**.



La entidad confirmadora cede a los proveedores, a cambio de una comisión cuando adelanta el pago de las facturas, o simplemente abona las facturas al proveedor en la fecha de su debido vencimiento si no se paga dicha comisión.

## Ventajas

La operación de confirming conlleva ventajas tanto para la empresa cliente como para la empresa proveedora:

### **Ventajas para el cliente:**

- Mejoras en el sistema de pagos, se unifican los pagos, puesto que sólo se realiza

un pago por cada vencimiento pactado a la empresa confirmadora y al mismo tiempo se eliminan las tareas de gestión administrativa de los pagos.

- Mejoras en las previsiones de tesorería: la empresa mantiene la iniciativa de pago y dispone de información estadística sobre los pagos. Paralelamente puede planificar mejor sus necesidades de tesorería.
- Mejoras en la gestión de los proveedores: se consolida el plazo habitual de pago o incluso se puede ampliar en base a las garantías de pago ofrecidas por la entidad confirmadora. También incorpora mejoras en la negociación con los proveedores facilitando un medio de financiación a un precio razonable.

### Ventajas para el proveedor:

- Mayor agilidad en la gestión de facturas emitidas, ya que recibe notificaciones o confirmaciones detalladas sobre el estado de sus facturas reduciendo el trabajo administrativo.
- Obtiene financiación al recibir una factura confirmada, además puede formalizar un contrato de cesión de créditos y financiar el cobro adelantado de las mismas, es decir, el proveedor obtiene una línea de crédito bancario a bajo coste.

### Cuándo y para qué solicitarlo

Como se ha indicado, este producto financiero es adecuado para empresas con elevado número de proveedores y gran volumen de compras, cuando los costes asociados a la gestión administrativa y planificación de tesorería sean superiores al coste de contrato de confirming.

### Cómo solicitarlo

La empresa cliente que desea realizar una operación de confirming con una entidad financiera, se dirigirá a la misma y ésta le presentará un proyecto adaptado a las necesidades de la empresa. Este proyecto será realizado en función del volumen de pagos a gestionar y del plazo de los mismos, así como de la estimación del porcentaje de pagos que se adelantará a los proveedores. Si el proyecto sale adelante se firmará un contrato o línea de confirming que por término general tendrá una duración de un año prorrogable a su vencimiento.

## 3.8 Anticipo de factura

### Definición



El anticipo de factura es una práctica financiera basada en la confianza existente entre la entidad bancaria y su cliente, en este caso una empresa. La empresa presenta a la entidad bancaria una factura emitida a un cliente con fecha de vencimiento futura y el banco adelanta el importe de la citada factura a la empresa que la ha presentado. A la fecha de vencimiento de la factura, la empresa recibe el pago del cliente y devuelve a la entidad financiera la cantidad adelantada.

### Principales características

- **Garantías:** se trata de una práctica basada en la confianza entre la entidad financiera y su cliente, por lo que no existen garantías de pago.
- **Comisión:** en compensación por el adelanto del importe de la factura, la entidad bancaria percibe una comisión calculada como un porcentaje del importe adelantado o bien ésta descuenta la comisión del importe previamente anticipado a la empresa.
- **Solvencia:** a la hora de valorar el riesgo del anticipo de la factura la entidad bancaria analiza el riesgo de insolvencia del cliente de la empresa, no de la empresa en si misma. En caso de no considerarlo solvente no adelantará el importe de la factura.
- **Vencimiento:** al vencimiento de la factura, siempre que ésta haya sido abonada por el cliente de la empresa, la entidad bancaria



---

cobrará el importe íntegro de la misma. Por el contrario, ante un incumplimiento del cliente, se prorrogará la fecha de vencimiento a la espera del pago.

## Ventajas

---

Este producto financiero tiene como principal ventaja su rápida negociación ya que normalmente no se tiene que negociar con la entidad puesto que ésta ya conoce la capacidad de pago de los titulares de las facturas anticipadas y su bajo coste.

## Cuándo y para qué solicitarlo

---

El anticipo de factura se solicita a las entidades bancarias en momentos en que la empresa precisa de liquidez para afrontar sus compromisos o realizar inversiones en circulante.

## Cómo solicitarlo

---

Dado que el anticipo de facturas es una práctica financiera basada en la buena relación entre una entidad crediticia y un cliente habitual de la misma, la empresa acudirá a su entidad bancaria habitual para solicitar este tipo de financiación, pudiendo negociar las condiciones para tratar de conseguir las más favorables.

No existen, por regla general, condiciones preestablecidas para normalizar este tipo de acuerdos.

## Recomendaciones a la hora de utilizar el producto

---

Se trata de una financiación a corto o muy corto plazo, por importes relativamente bajos.

La empresa debe recurrir a ella ante necesidades muy urgentes de liquidez para afrontar otros pagos. Para evitar inconvenientes es recomendable proponer únicamente a la entidad bancaria el adelanto de facturas de clientes de probada solvencia.

Por otra parte, resulta especialmente recomendable ser prudente en las cuantías a cobrar a través de este sistema, puesto que posteriormente habrá que abonarlas.

## Comparativa con productos similares

---

Se puede comparar el anticipo de facturas con préstamos a corto plazo y bajo tipo de interés. En este caso la ventaja sobre los mismos radica en la inexistencia de plazo de estudio así como de gastos de formalización.

Lejanamente también se puede comparar con productos financieros como el factoring, con la diferencia que en el caso del factoring la entidad financiera se responsabiliza del riesgo por insolvencia o impago.



---

## 3.9 Descuento comercial

### Definición

---



El descuento comercial es una operación a través de la cual las entidades financieras anticipan a sus clientes el importe de los efectos comerciales, letras de cambio, pagarés, que han recibido de terceros como pago al realizar una operación comercial.

El descuento se suele articular, con frecuencia, a través de una póliza de crédito.

Es una de las formas más habituales de financiación a corto plazo por parte de las pymes. La operación de descuento consiste en el cobro anticipado por parte del emisor del derecho de cobro, del importe del mismo al que la entidad financiera que hace el descuento previamente le ha deducido las comisiones e intereses que le corresponden.

Pueden distinguirse dos modalidades, **descuento simple**, cuando se negocia con efectos individuales o **línea de descuento**, cuando la operación se formaliza en un contrato y el descuento se realiza con la mayoría de los efectos generados y de forma habitual.

### Principales características

---

- El descuento comercial implica la existencia de un crédito no vencido contra un cliente de la empresa y la entidad crediticia anticipa el importe de ese crédito previa deducción de un porcentaje.
- Los documentos generalmente descontados son la letra de cambio, el pagaré, certificaciones de obra, contratos y facturas conformadas.

- Si al vencimiento del crédito el deudor no hace frente a su deuda, la entidad financiera reclamará a la empresa emisora del derecho de cobro que ha recibido el descuento.

### Ventajas

---

- Es un medio fundamental para financiar el capital circulante de las empresas puesto que evita la espera hasta la fecha de vencimiento de los efectos para obtener el importe de las ventas realizadas o el pago por los servicios prestados.
- Las entidades financieras ofrecen muchas facilidades para su contratación.
- Se genera liquidez inmediatamente, aspecto que puede mejorar los flujos de tesorería.
- Evita a la empresa costes administrativos por gestiones de cobro, ya que las realiza la entidad financiera.

### Cuándo y para qué solicitarlo

---

El descuento comercial se debe solicitar a las entidades crediticias cuando la empresa tiene necesidades de liquidez y no puede esperar al vencimiento de los efectos para hacerlos efectivos. Se debe utilizar siempre y cuando se lleven al descuento documentos de clientes totalmente solventes. Si se descuentan facturas que al final no se pagan puntualmente, aparte de ser la empresa la que responde del importe, se tienen que pagar los gastos derivados de la devolución.

El descuento comercial es el producto financiero más indicado para financiar a corto plazo las necesidades de liquidez inmediata de la empresa debido a que su coste es inferior al de otros productos financieros similares.

La línea de descuento puede llegar a constituir una financiación permanente debido a que una vez que van venciendo los efectos descontados, se pueden presentar nuevos efectos comerciales para su descuento.

### Cómo solicitarlo

Como en el resto de productos financieros, cuando la empresa decide realizar una operación de descuento comercial o contratar una línea de descuento, ha de acudir al mercado y comparar las condiciones ofrecidas por las entidades, contratando con la que ofrezca mayores facilidades en cuanto a condiciones, tipos de interés o comisiones y corretajes.

En caso de contratar una línea de descuento la entidad financiera realizará un estudio de la solvencia de los clientes obligados por los efectos comerciales y fijará un importe máximo por efectos a descontar.

## 3.10 Ayudas y subvenciones

### Definición



Se entiende por subvención toda contribución financiera o transferencia de fondos procedente de un gobierno u organismo público, estructurada mediante un programa público de subvenciones y que tiene como destino dotar de fondos al sector privado, en este caso las empresas, sin una devolución posterior del capital obtenido (subvención a fondo perdido) o a un coste muy bajo en comparación con otras alternativas de financiación.





En un sentido más amplio pueden considerarse subvenciones incluso los beneficios fiscales establecidos para determinadas actividades empresariales. En estos casos, más genéricos, se habla de **Ayudas**.

En general se pueden distinguir tres actuaciones del sector público en beneficio del sector privado consideradas como subvenciones:

- **Programas de transferencia directa de fondos** desde el sector público y organismos oficiales a las empresas.
- **Infraestructuras y servicios de titularidad pública** que el estado permite utilizar gratuitamente a los usuarios.
- **Políticas de reglamentación sobre impuestos, aranceles, medio ambiente, etc.**, que pese a no basarse en una transferencia de fondos y tienen como finalidad beneficiar a los sectores productivos.

Desde un punto de vista de la autoridad que concede las ayudas, estas se clasifican en:

- **Ayudas comunitarias:** la Unión Europea destina cantidades importantes de su presupuesto en beneficio de las empresas. En colaboración con los estados miembros, las autoridades europeas, establecen los objetivos a conseguir, las bases de los programas a establecer y el resto de elementos que configurarán las órdenes de ayudas y subvenciones.
- **Ayudas estatales:** las disposiciones emanan del Gobierno Central y se imputan a los presupuestos generales del Estado. Entre otras, destacan los apoyos de carácter sectorial, las subvenciones a la contratación laboral, los programas de fomento de la I+D+i y las actuaciones de promoción económica.
- **Ayudas de las Comunidades Autónomas:** son las que emanan de los diferentes Gobiernos Autonómicos. Tienen como finalidad complementar las ayudas estatales o suplirlas en determinadas áreas.
- **Ayudas locales:** son las que se desarrollan por parte de un Ente Comarcal o una Corporación Local.

## Principales características

- La principal característica de las ayudas y subvenciones es la transferencia de fondos desde los organismos oficiales hacia las empresas, ya sea transferencia directa de capital o beneficios financiero-fiscales que reducen los costes empresariales, al no tener que devolver la cuantía obtenida o con una devolución a coste muy bajo.
- Las subvenciones y ayudas se encuadran en programas públicos cuyo objetivo es fomentar determinados colectivos y/o actividades y las empresas que optan a solicitar una subvención han de cumplir los requisitos exigidos por los citados programas.

---

Las Ayudas pueden adoptar, entre otras, las siguientes formas:

- Subvenciones financieras.
  - Exoneración de impuestos.
  - Préstamos a bajo tipo de interés.
  - Desgravaciones fiscales y bonificaciones en las cuotas empresariales a la Seguridad Social.
  - Ventajas en la adquisición de ciertos materiales y equipos.
  - Exenciones arancelarias.
  - Cesión de terrenos a título gratuito o en condiciones ventajosas.
  - Garantías concedidas en operaciones de crédito.
  - Formación profesional.
  - Ayudas indirectas, creando las condiciones necesarias para el impulso de la competitividad empresarial.
- Otra característica de las subvenciones y ayudas tiene que ver con los organismos y entidades que las gestionan, puesto que aunque tienen carácter público, en ocasiones éstos ceden su gestión a entidades locales, instituciones financieras, asociaciones o fundaciones.

## Ventajas

---

Lógicamente las empresas que pueden beneficiarse de programas de ayudas y subvenciones tienen acceso a una financiación en condiciones inmejorables cuando se trata de ayudas a fondo perdido o muy ventajosas cuando el programa proporciona financiación a precios muy bajos, por debajo de los precios de mercado o a igualdad de tipos de interés con mejores condiciones en cuanto a plazos de amortización, periodos de carencia o garantías exigidas.

Lo mismo ocurre en los casos en los que las ayudas no son de carácter financiero sino de otro tipo de incentivos.



## Cuándo y para qué solicitarlo

---

Una empresa puede solicitar subvenciones y ayudas cuando concurren en ella las circunstancias que permitan que se encuadre en un determinado programa de ayudas, ya sea por creación de empresa, sector de actividad, renovación tecnológica, contratación de empleados. Es decir, si una empresa reúne los requisitos necesarios para solicitar ayudas públicas puede y debe hacerlo, puesto que tendrá acceso a una nueva fuente de financiación con unas condiciones muy favorables lo que redundará en mejorar su competitividad.

Cuando una empresa se beneficia de la concesión de una subvención o ayuda, la recomendación más útil es insistir para que continúe cumpliendo con los requisitos que le dieron el derecho a percibirla, ya que en ocasiones el cobro o la continuidad del programa están condicionados al mantenimiento de los requisitos exigidos durante un periodo de tiempo.



Por otra parte, resulta recomendable pedir subvenciones siempre que aparezca una línea que pueda resultar de aplicación a la actividad y características de la empresa. El trabajo a realizar para presentar el expediente puede merecer la pena en caso de contestación favorable.

## Cómo solicitarlo

En primer lugar las empresas han de obtener información actualizada sobre los programas de ayudas de las distintas administraciones para analizar en cuáles de ellos tienen cabida y los plazos de presentación. Existen empresas consultoras y asesorías empresariales especializadas en el campo de las subvenciones y puede ser muy rentable contar con su asesoramiento.

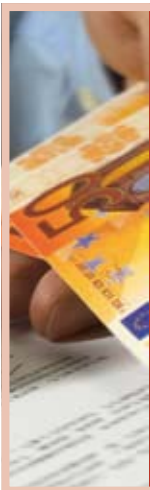
Una vez localizado el programa de ayuda pública al que se puede acceder, es necesario cumplir los requisitos establecidos en la convocatoria, presentar la documentación pertinente y realizar la solicitud en el plazo convenido.

La adjudicación de una subvención a una empresa, aparece como una nueva posibilidad de financiación, puesto que si el plazo de cobro del importe concedido difiere en el tiempo, existen entidades financieras que adelantan los fondos mediante préstamos garantizados por la propia subvención.

## 3.11 Fianza y pignoración

### Definición

Más que un producto financiero, la pignoración y la fianza son garantías que se aportan para cubrir el riesgo que, en ocasiones, una operación crediticia supone para una entidad financiera.



La pignoración consiste en la entrega o puesta a disposición de la entidad financiera de bienes o derechos de la empresa, con la finalidad de vincularlos a una operación financiera y de esta manera garantizar el pago de la deuda contraída con la entidad financiera. Cuando en lugar de un bien o un derecho, se deposita como garantía una cantidad de dinero, a ésta se le denomina fianza. La pignoración de la empresa es contraída con la entidad financiera.

## Principales características

- La pignoración y/o la fianza pueden ser de duración definida o indefinida, en consonancia con la duración de la operación de riesgo que garantizan.
- El bien pignorado debe pertenecer en propiedad a la empresa que lo cede como garantía.
- Finalizada la situación de riesgo para la entidad financiera, es decir una vez cancelado el crédito, la pignoración y/o la fianza se liberan y el bien o derecho cedido vuelve a tener libre disposición para la empresa.

## Ventajas

- Frente a otras garantías reales, como la hipoteca, la pignoración tiene un coste mucho más reducido, sobre todo porque no genera impuestos sobre actos jurídicos documentados.
- Asimismo, los costes de tasación, notaría y registrales son inferiores a los que conlleva una hipoteca y además se evitan los gastos de cancelación de la misma.

- En determinadas operaciones los acreedores prefieren garantías mobiliarias que inmobiliarias debido a su mayor facilidad para ser ejecutadas en caso de incumplimiento de la obligación de pago.

## Cuándo y para qué utilizarlos

La pignoración de un bien propiedad de la empresa se realiza como garantía de una operación de financiación. El bien pignorado se cede a la entidad financiera a la firma de la operación de financiación.

Se utilizará la garantía pignoratícia siempre que la empresa precise garantizar una operación de financiación a medio o largo plazo y sea preferible utilizar este tipo de garantía frente a otras posibilidades como avales o hipotecas. Tanto el coste de la pignoración como los gastos y comisiones son inferiores a otras posibilidades de garantía.



---

## Cómo solicitarlos

---

La pignoración de un bien o valor se documenta jurídicamente mediante notaría. El coste de notaría es muy reducido en relación a otras garantías reales tales como la hipoteca inmobiliaria.

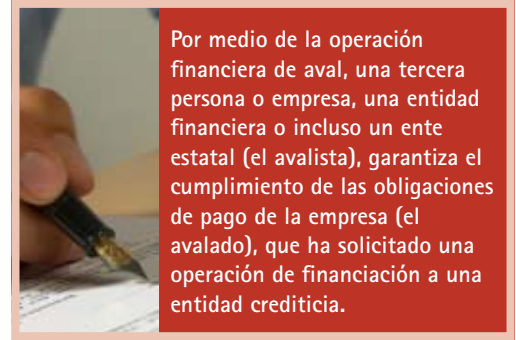
La constitución de una fianza se puede realizar de diversas formas, desde aportando una cantidad en metálico, hasta utilizando los servicios de sociedades de caución, especializadas en avalar garantías.



## 3.12 Aval financiero

### Definición

---



Por medio de la operación financiera de aval, una tercera persona o empresa, una entidad financiera o incluso un ente estatal (el avalista), garantiza el cumplimiento de las obligaciones de pago de la empresa (el avalado), que ha solicitado una operación de financiación a una entidad crediticia.

### Principales características

---

- En las operaciones de aval no se cobran intereses debido a que no existe cesión de fondos entre la entidad avalista y la avalada.
- Lleva como gastos asociados los de estudio que se calculan sobre el importe total avalado, comisión de aval calculada sobre el saldo o riesgo vivo y se cobra periódicamente hasta la extinción de la operación.

### Ventajas

---

- Posibilita a la empresa el acceso a financiación estable a largo plazo y en muchas ocasiones con condiciones preferenciales.
- Afecta positivamente al riesgo crediticio que tiene asignada la empresa con lo que abre nuevas posibilidades de financiación.
- Mejora el acceso a la financiación de empresas con problemas de garantías puesto que la concesión de un aval se basa en el estudio sobre la viabilidad de los proyectos que se van a financiar.



---

## Cuándo y para qué solicitarlo

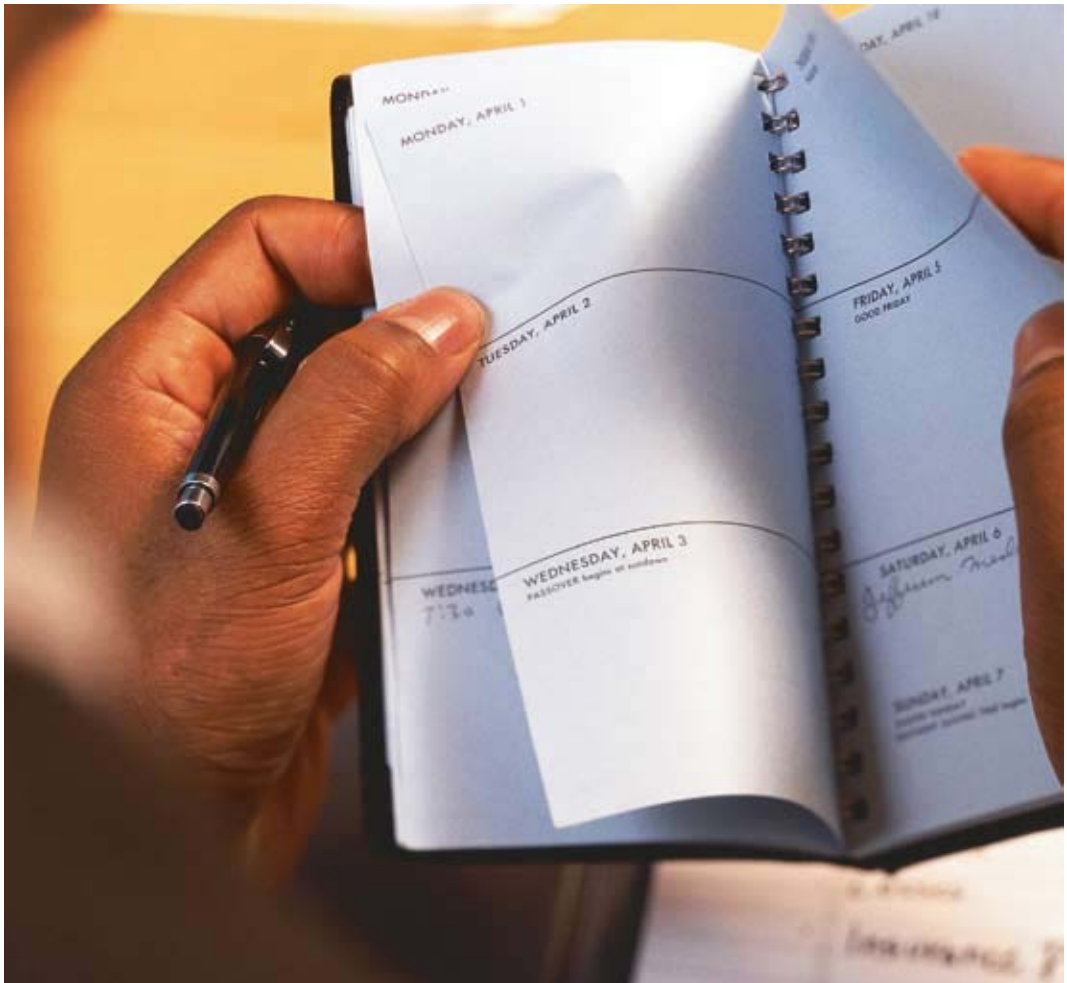
Los avales financieros se solicitan para garantizar operaciones a largo plazo que tienen la finalidad de financiar grandes inversiones en la infraestructura productiva de la empresa o incluso el inicio de actividad. Al solicitar un aval, lo más habitual es hacerlo en la entidad financiera con la que se trabaja habitualmente y donde ya tienen conocimiento de la solvencia de la empresa. No obstante es conveniente analizar y comparar las condiciones ofrecidas por otras entidades.

---

## Cómo solicitarlo

Una vez solicitado el aval, la entidad financiera seleccionada solicitará la documentación necesaria para hacer un estudio detallado de la solvencia de la empresa, incluso puede pedir alguna garantía adicional.

Si finalmente se aprueba la concesión del aval, se firmará el contrato de aval y la entidad financiera entregará a la empresa los contratos y los sucesivos documentos de liquidación de comisiones.



---

### 3.13 Resumen de productos financieros y sus aplicaciones

Préstamo	Financiación a medio o largo plazo. Inversión en inmovilizado.
Crédito	Financiación a corto plazo. Necesidades liquidez.
Microcrédito	Financiación creación empresas por colectivos desfavorecidos.
Leasing	Arrendamiento de inmovilizado y opción de compra final.
Renting	Arrendamiento de inmovilizado. Incluye gastos de mantenimiento.
Factoring	Cesión de derechos de cobro. Financiación a corto plazo.
Confirming	Cesión de obligaciones de pago. Financiación a corto plazo. Proveedores
Anticipo de factura	Financiación a corto plazo de capital circulante.
Descuento comercial	Financiación corto plazo. Capital circulante.
Ayudas y subvenciones	Financiación preferente a largo plazo, incentivos. Sujeto a requisitos de programas de ayudas.
Pignoración	Garantía para financiación a corto o medio plazo.
Aval	Garantía para financiación a medio y largo plazo.

## 4. Otras alternativas de financiación



# 4

## Otras alternativas de financiación

### 4.1 Sociedades de garantía recíproca

#### Definición



Las sociedades de garantía recíproca son sociedades mercantiles cuyo objetivo es otorgar garantías personales, por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del seguro de caución, a favor de sus socios para las operaciones de financiación que éstos realicen en las empresas de las que son titulares.

Su ámbito de actuación suele ser específico (por sectores o por Comunidades Autónomas) y surgen como respuesta a las dificultades que encuentran las pymes para obtener financiación y su principal función es respaldar a sus socios cuando necesitan financiación y carecen de las garantías exigidas por las entidades financieras.

Las pymes se benefician por tanto, puesto que a través de las SGR obtienen un aval ante la entidad crediticia, beneficiándose también esta última al proporcionar financiación sin riesgo. Como consecuencia de un menor riesgo para la entidad de crédito al operar a través de una SGR, se pueden obtener tipos de interés más

bajos y plazos más largos, lo que lógicamente se traduce para la pyme en una mayor facilidad de acceso a la financiación.

Las SGR proporcionan una serie de **beneficios a las pymes**, entre los que destacan los siguientes:

- Facilitan el acceso a financiación a empresas a las que les resulta difícil por ellas mismas al no contar con las garantías habitualmente solicitadas por las entidades financieras.
- Reducen los costes de financiación de las pymes, al conseguirse tipos de interés más bajos y plazos mayores en las operaciones de financiación.
- El criterio más importante para tomar la decisión de avalar por parte de las SGR es la viabilidad del proyecto que presenta la empresa.
- Se obtiene un asesoramiento por parte de los técnicos de la SGR en lo que respecta, no solo a las posibilidades de obtención de financiación, sino también al propio proyecto que la empresa desea emprender.
- Como consecuencia del estudio del riesgo que realizan los analistas de la SGR, no solo se toma la decisión de conceder o no el aval, sino que se proponen a la empresa las mejores alternativas de financiación atendiendo a la naturaleza del proyecto de inversión que se pretende acometer.

---

## Principales características

---

- Están reguladas por la Ley 1/1994 de 11 de marzo sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Tienen la consideración de entidades financieras y la mayoría de sus socios son pequeñas y medianas empresas.
- Prestan servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios, además de desarrollar su actividad financiera principal. Las SGR no conceden ningún tipo de crédito directo a sus socios.
- Existen dos tipos de socios:
  - *Socios partícipes*: son aquellos sobre los que se otorgarán las garantías y deberán estar encuadrados en alguno de los sectores y en el ámbito geográfico en el que opere la SGR. Las garantías solo se pueden prestar a los socios partícipes.
  - *Socios protectores*: no serán beneficiarios de las garantías de la SGR para sus operaciones. Participan en la sociedad en la estructura de capital social, participando en consecuencia en los beneficios.
- Los socios no responden personalmente por las deudas que pueda contraer la sociedad.
- La sociedad debe constituir un fondo de provisiones cuya finalidad es reforzar la solvencia de la sociedad y que está constituido por las propias dotaciones por insolvencias y todas las aportaciones recibidas en concepto de subvenciones, donaciones u otras aportaciones no reintegrables desde organismos públicos y otras entidades.



## 4.2 Sociedades de capital riesgo

### Definición



Es una fuente de financiación muy interesante para las pymes que se encuentran ya creadas y en fase de crecimiento, pero con dificultades para acceder a la financiación proporcionada por las entidades crediticias.

El capital riesgo puede obtenerse tanto en forma de deuda como de participación en el capital de la empresa, siendo esta última vía la más habitual puesto que permite a la SCR participar en los beneficios futuros de la empresa.

En el ámbito del capital riesgo, hay que diferenciar tres conceptos:

- **Sociedades de capital riesgo:** las que corresponden con la definición anterior.
- **Fondos de capital riesgo:** son patrimonios administrados por una sociedad gestora, con el mismo objeto que las sociedades de capital riesgo.
- **Sociedades gestoras de entidades de capital riesgo:** son sociedades cuyo objeto social principal es la administración de fondos de capital riesgo.

### Principales características

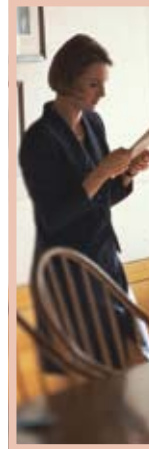
- Están reguladas por la Ley 1/1999 que establece el marco jurídico regulador de las entidades de capital riesgo y de sus sociedades gestoras.
- Las sociedades de capital riesgo suelen buscar inversiones en empresas ya creadas, en crecimiento y de cierto tamaño, mostrando habitualmente una preferencia por sectores de rápido crecimiento.
- Las sociedades de capital riesgo buscan empresas que sepan equilibrar sus parámetros de crecimiento en ventas, beneficios y efectivo, de manera que no se produzcan situaciones con desfase en las necesidades de financiación externa.
- Algunas sociedades de capital riesgo están vinculadas a bancos, cajas, compañías de seguros o administraciones públicas, mientras que otras tienen un carácter eminentemente privado, siendo propiedad de familias acaudaladas o de grupos de inversores.



- Normalmente, la sociedad de capital riesgo no está interesada en participar en la gestión del día a día de la empresa, salvo que aparezcan problemas que afecten al cumplimiento de sus obligaciones. Sin embargo, en ocasiones determinan condiciones destinadas a salvaguardar su patrimonio como la obligación de consultar determinadas decisiones de inversión, posibles nuevos negocios u otras decisiones de cierta envergadura.
- La sociedad de capital riesgo espera obtener una rentabilidad a medio plazo de su participación, estableciendo un plazo para la venta de sus acciones o participaciones, de manera que al final desaparezca de la composición social de la empresa. Esta venta se suele hacer de forma progresiva y es normalmente la propia empresa la que realiza la opción de compra.

## 4.3 Business Angels

### Definición



Los Business Angels son inversores individuales, con elevados conocimientos técnicos en determinados sectores y capacidad de inversión, que aportan su capital, sus conocimientos técnicos, su capacidad de gestión y su red de contactos para impulsar el desarrollo de proyectos empresariales que tienen alto potencial de crecimiento, a cambio de una rentabilidad a medio plazo.





En España, el concepto de Business Angels es todavía novedoso pero experimentará, previsiblemente, un aumento de su importancia en el futuro.

De hecho, ya es habitual la existencia de estas figuras en prácticamente todas las Comunidades Autónomas.

Las inversiones que realizan los Business Angels pueden estar destinadas a emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial y que necesitan un determinado capital del que no disponen.

En este caso, se habla de capital semilla, puesto que se destina al inicio del proyecto empresarial.

Sin embargo, además de invertir en la creación de empresas, los Business Angels pueden invertir también en empresas ya en funcionamiento para su expansión y desarrollo.

En este caso, al capital invertido se le denomina capital de desarrollo.

En ambos casos, el Business Angel, además de capital aporta conocimientos y red de contactos puesto que se implica en el crecimiento de la empresa y en la consecución de resultados.

## Principales características

- Tienen la capacidad financiera para llevar a cabo inversiones que oscilan entre los 25.000 y los 250.000 euros
- Pueden ser personas físicas o grupos de personas (grupos de inversión o business angels sindicados). En este último caso, suele haber un business angel principal, que se agrupa con otros para poder acceder a operaciones en las que la cuantía de la inversión es más elevada.
- Suelen contar con una dilatada experiencia y conocimientos en los sectores en los que invierten. Se involucran en la toma de decisiones de las empresas, por lo que además de aportar capital, aportan valor a las organizaciones.
- No siempre tienen como objetivo rentabilizar financieramente su inversión. Intervienen por otro tipo de motivaciones como pueden ser la satisfacción profesional, vínculos afectivos, inversión en sus zonas de residencia o nacimiento, etc.
- Suelen invertir en empresas que se encuentran en las primeras fases de puesta en marcha y/o desarrollo.



Los Business Angels suelen organizarse formando redes de Business Angels, las cuales les ponen en contacto con empresas y emprendedores que buscan financiación para sus proyectos empresariales. Las redes cuentan, normalmente, con una estructura organizativa que se dedica a estudiar los proyectos empresariales que solicitan financiación, para estudiar su idoneidad con cada inversor. Una vez estudiado el proyecto, ofrecen la información a los inversores más adecuados para que estos tomen la decisión correspondiente. Posteriormente, ponen en contacto a las dos partes, estableciendo un marco adecuado para la negociación entre ellas.

#### 4.4 Otros mecanismos de financiación

Además de los productos financieros habituales en la gestión empresarial y con presencia continuada en los mercados de financiación tradicionales, pueden encontrarse instrumentos de financiación alternativos destinados a la inversión en proyectos empresariales.



Se trata de instrumentos adaptados a operaciones de inversión muy específicas o que son el resultado de la búsqueda de una mayor rentabilidad por parte de los ahorradores.

- **P2P Lending:** el P2P es un fenómeno de reciente aparición en Estados Unidos y Alemania, consecuencia de la capacidad de comunicación y contacto proporcionada por Internet. La filosofía de los préstamos “persona a persona” consiste básicamente en la posibilidad de poner en contacto personas con recursos financieros excedentes, ahorradores que tratan de rentabilizar su capital, con otras personas que necesitan financiación, todo ello sin acudir a los canales habituales de inversión-financiación eliminando por tanto a los intermediarios financieros y sustituyéndolos por una entidad que gestiona una página web en la que se realiza el contacto, se analiza la inversión, su riesgo y su rentabilidad esperada.

Es un fenómeno que preocupa a las entidades bancarias, que pueden llegar a ver mermado su negocio. Los márgenes de rentabilidad del inversor se pueden incrementar y los costes de financiación se abaratan, puesto que se evita el coste de la intermediación financiera, es decir, la base del negocio bancario.

- **P2C Lending:** como evolución del préstamo persona a persona, surge el préstamo “persona a compañía”, en este caso, al tratarse de necesidades de financiación más elevadas, los ahorradores ponen a disposición de la gestora las cantidades que están dispuestos a invertir y ésta crea un fondo destinado a financiar los proyectos de inversión seleccionados. En España la pionera en esta modalidad de financiación es [www.partizipa.com](http://www.partizipa.com).
- **P2P Sociales:** Otra evolución de los préstamos P2P es el P2P social, manteniendo la filosofía del instrumento de financia-



ción, el destino del capital es la colaboración en proyectos de inversión realizados por colectivos desfavorecidos.

- **Capital semilla:** las operaciones de inversión y/o financiación denominadas “capital semilla” son realizadas por entidades gestoras de fondos capital riesgo y se trata de inversiones en las que la aportación de recursos es anterior al inicio de la actividad principal de la empresa que obtiene la financiación, en este caso se está financiando el diseño de un producto, la construcción de prototipos e incluso la realización de estudios de mercado previos al lanzamiento de un nuevo producto o servicio.
- **Start-Up o Puesta en Marcha:** financiación destinada a empresas que inician su actividad productiva y de distribución, consiste en la participación por parte de

entidades de capital riesgo en el accionariado de empresas de reciente creación.

- **Capital concepto:** consiste en un préstamo participativo destinado a empresas de base tecnológica, la operación se realiza a corto plazo y los recursos que obtiene la empresa se destinan a impulsar el crecimiento y desarrollo de la misma.
- **MBO / MBI:** son operaciones de financiación realizadas por sociedades de capital inversión, consisten en que la entidad financiera apoya el proyecto de compra de una empresa en funcionamiento, o una participación en su accionariado, por parte de ejecutivos o directivos pertenecientes a la empresa MBI o que no tienen relación con la misma pero desean adquirirla para gestionar la MBI.

- 
- **BIMBO:** Es una operación de financiación que combina las características de las operaciones MBO y MBI, es decir, la entidad de capital inversión financia la adquisición de una empresa en funcionamiento por grupos de ejecutivos formados por personas que pertenecen a la empresa adquirida junto con directivos ajenos a ella.
  - **Buy & Build o Build-Up:** en este caso la inversión que se financia por parte de una entidad financiera es la adquisición por parte de una empresa de otras empresas competidoras, con el objetivo de crear un conglomerado empresarial.
  - **Capital de sustitución:** inversión realizada para sustituir a un grupo de accionistas de una empresa. Es una operación realizada por una entidad de capital riesgo que se realiza o bien en nombre propio o financiando a nuevos accionistas, para que tengan la posibilidad de sustituir a cargos directivos pasivos, o carentes de la formación necesaria, y reorientar la gestión de la compañía. Es una operación financiera habitual en los casos de empresas familiares en las que es necesario el relevo generacional de los altos cargos.



## 5. Recursos de financiación estatales y específicos de las Comunidades Autónomas



# Recursos de financiación estatales y específicos de las Comunidades Autónomas

## 5.1 Recursos estatales

El Estado español, en su labor de apoyo al crecimiento y desarrollo económico del país impulsando y apoyando las inversiones productivas de las empresas españolas, dispone de diversas líneas de apoyo financiero que pone a disposición de los empresarios, normalmente por medio de acuerdos de colaboración con entidades privadas de crédito.

Se pueden distinguir tres ejes principales de apoyos financieros proporcionados por el Estado:

- Financiación mediante operaciones crediticias.
- Apoyo a los empresarios mediante avales y garantías.
- Programas de ayudas y subvenciones.

En función de los sectores productivos a los que van dirigidas las líneas de financiación y de los diferentes tipos de ayudas puestas a disposición de los empresarios españoles, son varios los organismos públicos, empresas estatales y entidades organizativas que se encargan de gestionarlos. Entre estas destacan las siguientes:

- Instituto de Crédito Oficial (ICO).
- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).



- Empresa Nacional de Innovación (ENISA).
- AXIS Participaciones Empresariales, SGEGR.
- Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR).
- Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).
- Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA).
- Asociación Española de Capital Riesgo (ASCRI).
- Dirección General de Política de la PYME.
- Instituto de la Juventud (INJUVE).
- Instituto de la Mujer.

---

El **Instituto de Crédito Oficial (ICO)** desarrolla, entre otros, los siguientes programas:

- **Líneas de Mediación:** destinadas a proporcionar financiación a emprendedores, autónomos, Pymes, fomento de inversiones en sectores estratégicos, apoyo a la internacionalización de empresas españolas, innovación tecnológica y fomento de sectores específicos. Básicamente consisten en préstamos a largo plazo, con tipo de interés preferencial y se tramitan a través de entidades bancarias colaboradoras, que se encargan de analizar los proyectos y conceder la financiación.



- **Programas de financiación directa:** financiación proporcionada directamente por el ICO para apoyar determinados programas como el MED, GRINVE, financiación de las inversiones realizadas por las instituciones públicas o PROINVEX, entre otros.
- **Agencia Financiera del Estado**, que tiene como instrumento destinado a las empresas españolas el Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI), instrumento de apoyo a las exportaciones españolas.

**El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)** desarrolla programas de ayuda destinados a las empresas exportadoras españolas tanto de tipo técnico como financiero, búsqueda de mercados y participación en ferias y eventos. Algunos de los ejes de ayudas y financiación desarrollados por este organismo son los siguientes:

- **Plan de Iniciación a la Promoción Exterior**, que tiene como objetivo ayudar a las pymes españolas que comienzan su actividad en los mercados externos. La ayuda se materializa en asesoramiento para el diseño de una estrategia de internacionalización con apoyo económico destinado a poner en marcha la estrategia diseñada.
- **Información sobre comercio exterior**
  - Estudios de mercado y otros documentos.
  - Directorios de exportadores, asociaciones y organismos.
  - Consultas sobre mercados exteriores.
  - Financiación multilateral.
  - Oportunidades de negocio internacionales.
  - Estadísticas de comercio exterior.
  - Direcciones de interés.
  - Mercados electrónicos.
- **Apoyo a proyectos empresariales y de inversión**
  - Proyectos de consultoría e ingeniería.
  - Implantación comercial y de la marca.
  - Implantación productiva.

---

- **Promoción internacional**

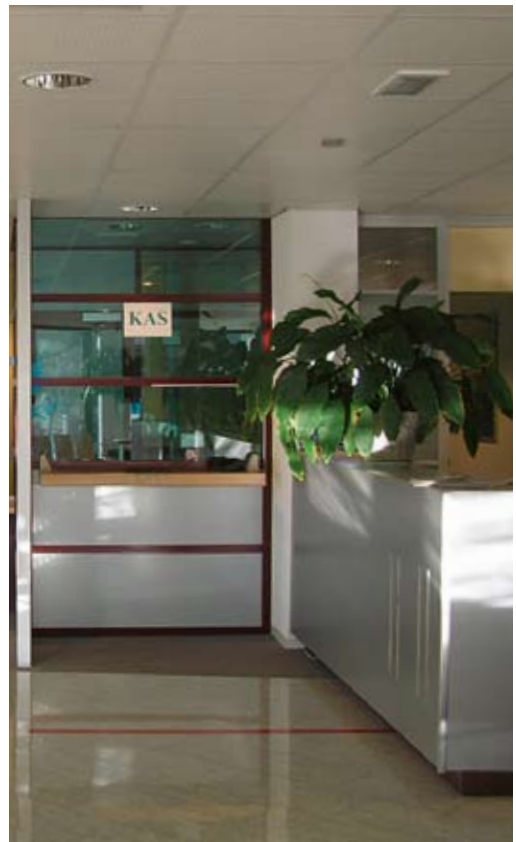
- Ferias.
- Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM).
- Foros de Inversiones y Cooperación empresarial.
- Encuentros Empresariales.
- Programas cofinanciados con la UE.
- Profesionales para la empresa.

- **Formación**

- Cursos, seminarios y jornadas.
- Aula virtual.
- Becas.
- Congreso EXPORTA.
- Centro Virtual de Casos de Internacionalización.

La **Empresa Nacional de Innovación (ENISA)**, es una empresa de capital público adscrita al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, cuya actividad es apoyar a las pymes en las etapas de nacimiento y crecimiento mediante instrumentos financieros. Concretamente utiliza como instrumento básico de financiación el préstamo participativo, que se caracteriza por un tipo de interés variable en función de la actividad de la empresa que lo recibe, intereses deducibles fiscalmente y exigibilidad subordinada a cualquier otro crédito. Básicamente cuenta con tres líneas de financiación:

- Línea General.
- Línea de Empresas de Base Tecnológica.
- Línea PYME.



**AXIS Participaciones Empresariales (SGECR)** es una sociedad gestora de fondos de capital riesgo. Su capital social pertenece íntegramente al ICO, gestiona los fondos FOND-ICO y EURO-ICO y sus objetivos de inversión son las empresas de nueva creación con buenas expectativas de beneficios o en funcionamiento que generan beneficios y necesitan acometer nuevas inversiones.

La **Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)**, es la asociación sectorial que agrupa a las sociedades de garantía recíproca españolas. La confederación tiene funciones de coordinación, cooperación y representación de los intereses de sus asociados y la promoción de acuerdos de colaboración con instituciones públicas y privadas. Constituye un buen punto de información sobre el sector de las SGR.



El **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)** promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas por medio de actividades como la evaluación técnica y la financiación de proyectos I+D+i. Cuenta con dos ejes principales de financiación: financiación y cooperación nacional y financiación y cooperación internacional.

• **Financiación y cooperación nacional**

- Programa CENIT.
- Proyectos de investigación industrial concertada.
- Proyectos de desarrollo tecnológico.
- Proyectos de innovación tecnológica.
- Línea de prefinanciación bancaria.
- Fondo tecnológico.
- Iniciativa NEOTEC.
- NEOTEC Capital Riesgo.
- Espacio.
- Aeronáutica.

• **Financiación y cooperación internacional**

- Programa Marco de la UE.
- Programa de Innovación y Competitividad (CIP).
- EUREKA.
- IBEROEKA.
- Ayudas a la promoción tecnológica internacional.
- ERA.net.
- Canadeka.
- Chineka.
- ISI (Bilateral India).
- KSI (Bilateral Corea).
- Grandes instalaciones.
- Programas de retornos tecnológicos.
- Agencia Espacial Europea.
- Espacio.
- Aeronáutica.

La **Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA)** es una sociedad instrumental de la dirección general de política de la pyme y su actividad se centra en el reafianzamiento del riesgo asumido por las SGR con las empresas que necesitan garantías adicionales para resolver sus problemas financieros.





**La Asociación Española de Capital Riesgo (ASCRI)** es una asociación sin ánimo de lucro cuyo objetivo es estimular la creación de entidades cuyo objetivo sea la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras cuyos valores no coticen en bolsa y facilitar las inversiones conjuntas de los socios de la asociación para las operaciones de capital riesgo.

La **Dirección General de Política de la Pyme**: depende del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Sus funciones principales son desarrollar, coordinar y ejecutar políticas públicas de apoyo y financiación a las pequeñas y medianas empresas españolas, la promoción de las mismas y el diseño de programas que fomenten las iniciativas empresariales como el apoyo a empresarios emprendedores y que mejoren la competitividad de las pymes.

También tiene competencias en la gestión de los programas de ayudas públicas destinados a

Pymes y en el seguimiento y control de las obligaciones contraídas por parte de los beneficiarios de las ayudas. Entre los programas que la Dirección General de Política de la Pyme pone a disposición de las empresas pueden citarse:

- **Programa de apoyo a la innovación de las pequeñas y medianas empresas “InnoEmpresa”**, cuyo objetivo es fomentar la capacidad innovadora y la competitividad de las pymes españolas. La financiación que se pone a disposición de las empresas se realiza mediante subvenciones.
- **Programa de Apoyo a Jóvenes Empresarios Innovadores (JEI)**. Tiene como objetivo aumentar el número de empresas de carácter innovador en las que la inversión en I+D sea elevada, al tiempo que fomenta la contratación de personal investigador. Se instrumenta mediante subvenciones plurianuales por un importe máximo de 150.000 euros.

- **Apoyo a centros tecnológicos.** A través de esta línea se apoyan fundamentalmente proyectos de investigación aplicada, proyectos de desarrollo experimental, proyectos de internacionalización de la I+D y el programa de infraestructuras científico-tecnológicas y la creación y consolidación de centros tecnológicos “CREA”.
- **Constitución de empresas por Internet.** Se ofrece a los emprendedores la posibilidad de realizar los trámites de constitución y puesta en marcha de la sociedad por medios telemáticos. Además, se pueden realizar reservas de dominios y búsqueda de puntos de asesoramiento e inicio de la tramitación, para que los emprendedores comiencen a realizar los trámites telemáticos de creación de sus sociedades.

**El Instituto de la Juventud (INJUVE).** El INJUVE es un organismo adscrito al Ministerio de Igualdad, orientado a promover actuaciones en beneficio de los jóvenes españoles. Esta tarea se concreta en la puesta en marcha de iniciativas y actividades que tienen como fin facilitar

su participación en la sociedad, promoviendo el desarrollo de las inquietudes y valores de los jóvenes (culturales, artísticos, cívicos, solidarios o interculturales). Además, desarrolla diversas actuaciones con el objetivo de contribuir a la autonomía y emancipación de los jóvenes por medio de programas encaminados a la orientación laboral y empresarial o al acceso a la vivienda. Entre estos, es destacable el acuerdo de colaboración que el INJUVE mantiene con La Caixa, denominado MicroBank, destinado a proporcionar microcréditos a los jóvenes con dificultades de acceso a las líneas tradicionales de financiación para la creación de empresas.

El **Instituto de la Mujer**, dependiente del Ministerio de Igualdad, desarrolla líneas de actuación para favorecer el acceso de las mujeres españolas al empleo y con esta finalidad pone al alcance de las mujeres emprendedoras que no pueden acceder al mercado financiero tradicional programas de microcréditos sin aval, tipo fijo y sin comisiones, para financiar a medio plazo proyectos empresariales viables.



---

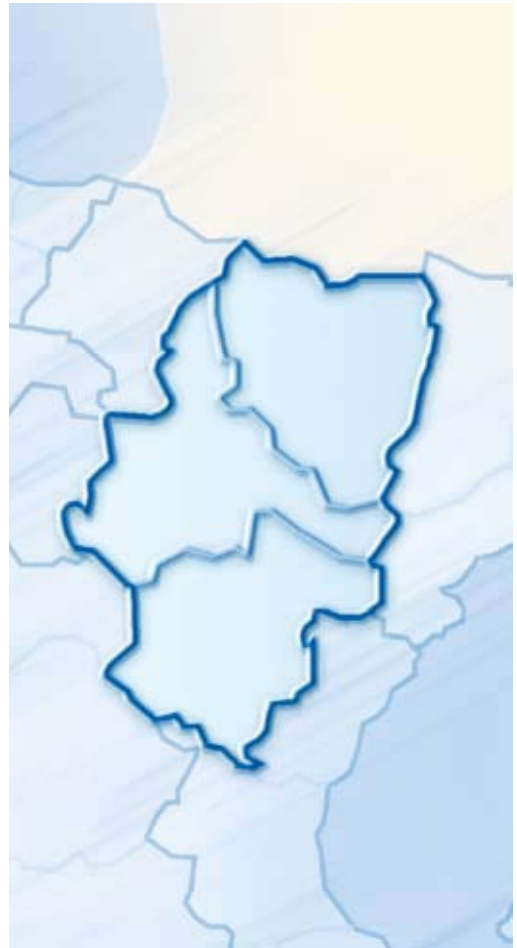
## 5.2 Recursos de la Comunidad Autónoma de Aragón

### Comunidad Autónoma de Aragón

---

El Gobierno de Aragón, a través del Instituto Aragonés de Fomento (IAF), que tiene como objetivos favorecer el desarrollo socioeconómico de Aragón y aumentar el nivel de empleo, prestando especial atención a las pymes, gestiona las ayudas procedentes tanto del Instituto de Crédito Oficial como de la Comunidad Europea. Entre las ayudas más representativas del Gobierno de Aragón se encuentran las siguientes:

- **Ayudas al sector turístico de Teruel**, gestionado por el IAF tiene como objetivo generar renta y riqueza en la provincia de Teruel mediante el fomento de las iniciativas turísticas, modernizando la oferta existente y creando nuevas infraestructuras turísticas. Está dirigido a pymes del sector turístico y se instrumenta mediante subvenciones financiadas al cincuenta por ciento entre el Gobierno de Aragón y el Estado Español.
- **Programa Arinser**, ayudas financiadas por el Instituto Aragonés de Empleo INAEM y destinadas a las empresas de inserción laboral (EIL). Las empresas obtienen esta calificación cuando cumplen los requisitos exigidos por el INAEM y tienen como característica principal que contratan a personas pertenecientes a grupos socialmente excluidos o de difícil acceso al empleo. Las ayudas consisten en subvenciones a fondo perdido y/o préstamos con tipos de interés subvencionados.
- El **Departamento de Industria, Comercio y Turismo**, a través del Servicio de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, desarrolla programas de financiación mediante subvenciones a fondo perdido como:



Programa de Ayudas a Empresas Industriales, Programa de Apoyo a la Innovación de las Pyme y programas de ayudas para el sector turístico, financiados mediante subvenciones y créditos subsidiados.

- **Línea ICO – Emprendedores**, que permite financiar hasta el 90% del proyecto de inversión neto. Se trata de una financiación en condiciones preferentes para microempresas de nueva creación o profesionales que inicien una nueva actividad con independencia de su forma jurídica. El ICO permite instrumentar las operaciones mediante préstamo o leasing.

- 
- **AREX, la empresa pública Aragón Exterior**, tiene una doble misión: por una parte atraer inversiones hacia la región y, por otra, promocionar las empresas aragonesas en el exterior.
  - **AVALIA: Avalia Aragón Sociedad de Garantía Recíproca**. Su principal socio es el Gobierno de Aragón y tiene como principal objetivo facilitar y cubrir las necesidades de financiación de las empresas en condiciones altamente competitivas.
  - **Sociedad para el Desarrollo Industrial de Aragón SODIAR**: es una empresa pública dependiente del Departamento de Economía, Hacienda y Empleo del Gobierno de Aragón. Los instrumentos que pone a disposición de los inversores son préstamos participados, proyectos de capital inversión y empresas participadas.



## 6. Recursos en la web





## Recursos en la web

**Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (AJE CONFEDERACIÓN)**

[www.ceaje.com](http://www.ceaje.com)

**Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza**

[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

**Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)**

[www.ceoe.com](http://www.ceoe.com)

**Consejo Superior de Cámaras de Comercio**

[www.camaras.org](http://www.camaras.org)

**Ministerio de Economía y Hacienda**

[www.mineco.es](http://www.mineco.es)

**Agencia Tributaria**

[www.aeat.es](http://www.aeat.es)

**Ministerio de Fomento**

[www.fomento.es](http://www.fomento.es)

**Ministerio de Industria, Turismo y Comercio**

[www.mityc.es](http://www.mityc.es)

**Ministerio de Trabajo e Inmigración**

[www.mtas.es](http://www.mtas.es)

**Dirección General de Política de la PYME**

[www.circeipyme.org.es](http://www.circeipyme.org.es)

**Banco de España**

[www.bde.es](http://www.bde.es)

**Instituto de Crédito Oficial**

[www.ico.es](http://www.ico.es)

**Instituto Español de Comercio Exterior**

[www.icex.es](http://www.icex.es)

**Boletín Oficial del Estado**

[www.boe.es](http://www.boe.es)

**AXIS Participaciones Empresariales**

[www.axispart.com](http://www.axispart.com)

**Empresa Nacional de Innovación (ENISA)**

[www.enisa.es](http://www.enisa.es)

**Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)**

[www.cdti.es](http://www.cdti.es)

**Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA)**

[www.reafianzamiento.es](http://www.reafianzamiento.es)

**Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)**

[www.cesgar.es](http://www.cesgar.es)

**Asociación Española de Capital Riesgo (ASCRI)**

[www.ascricri.org](http://www.ascricri.org)

## 7. Glosario de términos





## Glosario de términos

A continuación se definen una serie de términos habituales en el lenguaje financiero:

**Adeudo:** deducción de dinero de la cantidad existente en una cuenta bancaria.

**Amortización:** reembolso o pago de una deuda. Devolución de un préstamo de acuerdo con unas condiciones pactadas. También se denomina amortización a la imputación que se realiza contablemente del gasto que supone anualmente un bien determinado.

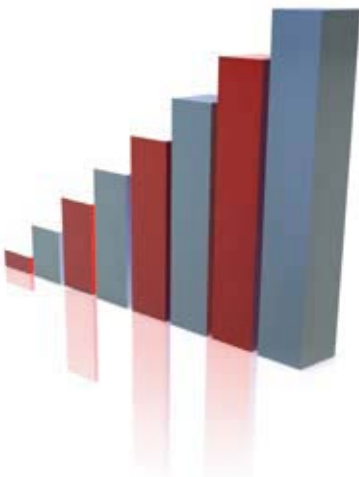
**Análisis de la cartera:** instrumento mediante el cual la administración identifica y evalúa los diferentes negocios que constituyen la compañía.

**Análisis financiero:** análisis de la proyección de ventas, costos y utilidades de un nuevo producto para determinar si dichos factores cumplen con los objetivos de la compañía.

**Aval:** garantía prestada por un tercero para que un prestamista conceda un préstamo a un prestatario. El avalista se compromete a pagar la deuda del prestatario si éste no hace frente a los pagos.

**Beneficiario:** receptor de los fondos de una operación.

**Business Angel:** es una persona física dispuesta a invertir en emprendimientos en las primeras etapas de su desarrollo.







**Calificación de crédito / puntuación de crédito:** calificación, aplicada a un particular o empresa, que indica el riesgo de crédito que ese particular o empresa representa.

**Capital Social:** cifra de recursos financieros aportados por los socios a una empresa.

**Comisión:** cantidad, normalmente un porcentaje, que cobra el intermediario por realizar cualquier operación financiera.

**Comisión de apertura:** comisión que se cobra en el momento de formalizar una operación financiera.

**Comisión de cierre y cancelación anticipada:** comisiones que se pagan para cubrir las actividades de contabilización y documentación al finalizar el pago de un préstamo determinado, bien al vencimiento pactado o de forma anticipada.

**Comisión de subrogación:** comisión cobrada al sustituir la titularidad de un derecho u obligación por otra persona en las mismas condiciones en que se encontraba la operación financiera.

**Comisión por disponibilidad:** cargo, normalmente trimestral, que se hace sobre el capital no dispuesto en una línea de crédito.

**Comisión de anticipo en efectivo:** cargo por retirar dinero con una tarjeta de crédito.

**Comisión de cambio:** comisión cobrada al comprar moneda extranjera o cambiar una divisa por otra.

**Comisión de demora:** importe cobrado por el retraso en el pago de una cuota de cualquier tipo de crédito.

**Comisión de mantenimiento:** una comisión por los servicios administrativos prestados por una entidad como un banco o la entidad emisora de una tarjeta de crédito.

**Condiciones:** los pormenores por los que se rige un contrato financiero.

**Crédito renovable:** un crédito que permite amortizar y volver a tomar a préstamo cantidades de dinero variables. El importe máximo que puede ser tomado a préstamo se denomina límite de crédito. Este tipo de crédito no suele estar unido a una compra en particular.

**Cuenta corriente:** el tipo más básico de cuenta bancaria. Los depósitos normalmente no devengan intereses, o devengan un interés mínimo. Los fondos pueden ser retirados mediante un cheque, tarjeta de débito o transferencia electrónica.



**Cuenta de ahorro:** una cuenta en la que el dinero depositado devenga intereses.

**Cheque:** orden escrita de pago con el dinero de una cuenta.

**Depósito:** cantidad de dinero ingresada en las entidades de crédito para su custodia y para obtener intereses.

**Descubierto:** situación que se produce cuando una cuenta corriente bancaria presenta un saldo deudor para su titular.

**Disponible:** saldo libre en una cuenta corriente o de crédito.

**Disposición:** retirada de dinero de una cuenta en un cajero o una sucursal bancaria.

**Fecha valor:** fecha a partir de la cual se hace efectiva en una cuenta una operación financiera, ya sea ingreso o pago.



**Garantías reales:** son las constituidas por bienes muebles e inmuebles, destinadas a reducir el riesgo de impago en las operaciones financieras de forma concreta en función de su valor.

**Historial de crédito:** documentación del historial financiero de un particular o empresa que engloba los ingresos, las deudas o compromisos financieros pendientes y los fallos judiciales por deudas.

**Impago:** omisión, intencionada o no, de la amortización de una o varias cuotas de un préstamo o un crédito.



**Intereses:** cantidad que se cobra por un préstamo, normalmente en forma de porcentaje del importe total. El tipo de interés es la cantidad que se aplica por un periodo concreto.

**Interés del Banco de España:** es el precio al que el Banco de España presta el dinero a las entidades financieras y de crédito. También se denomina interés legal.

**Interés nominal de bancos y cajas:** es la tasa anual de interés estipulada por un banco o caja por un producto financiero o crediticio. Es el precio básico al cual prestan el dinero, o lo pagan, dependiendo que lo solicitemos o lo depositemos.



**Interés preferencial:** es el que las entidades financieras aplican a sus mejores clientes.

**Intermediarios financieros:** bancos, financieras, aseguradoras y otras instituciones que ayudan a financiar transacciones o aseguran contra los riesgos relacionados con la compra y venta de bienes.

**Liquidación:** cierre de una operación y entrega al inversor de la cantidad obtenida como rentabilidad.

**Líquidez:** característica de los activos financieros para transformarse en dinero en efectivo.

**Límite de crédito:** importe total que un cliente puede gastar con una tarjeta de crédito al mismo tiempo.

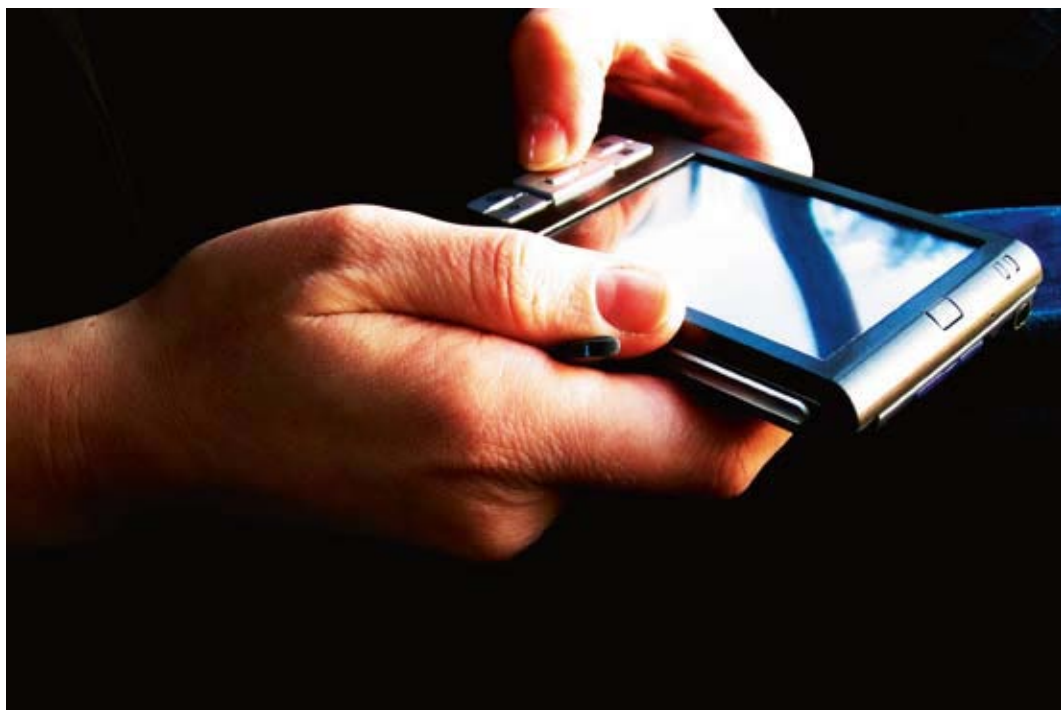
**Pagador:** persona que entrega o envía los fondos.

**Pagaré:** documento por el que el emisor del mismo se compromete a abonar una cantidad determinada en un tiempo determinado.

**Patrimonio:** conjunto de bienes y derechos que pertenecen a una persona física o jurídica.

**Periodo de carencia:** periodo de tiempo durante el que se dispensa del pago de los intereses o el capital de un préstamo pendiente.





**Plusvalía:** ganancia que obtiene quien vende un título, valor o bien por encima del precio que pagó por él.

**Principal:** importe original de un crédito, sin incluir intereses. El importe del principal se puede reducir amortizando una cantidad superior a la de los intereses amortizables en una fecha en particular.

**Quiebra:** situación que se produce cuando una empresa no puede hacer frente a sus obligaciones, como consecuencia de soportar un pasivo mayor que su activo.

**Rentabilidad:** relación, normalmente en porcentaje, entre el rendimiento que proporciona la operación y lo que se ha invertido en ella.

**Reservas:** parte del beneficio de una sociedad que no se destina a pagar dividendos ni impuestos y que se deja como recursos propios de la empresa para aumentar su solvencia.

**Seguro de crédito:** seguro que paga el saldo deudor pendiente en caso de dificultades financieras o insolvencia. El importe pagado normalmente es la cuota mínima más los intereses mensuales, o bien el importe íntegro pendiente.

**Tipo inicial:** tipo de interés especial aplicado durante un tiempo determinado al abrir una cuenta de crédito o ahorro.

**Tipo variable:** un tipo de interés que sube o baja en función del tipo de interés base fijado por un banco central o nacional.

**Transacción monetaria:** transacción de mercadotecnia en la que los bienes o servicios se intercambian por dinero.

**Transacciones:** negocio entre dos partes que implica cuando menos tres cosas de valor, condiciones acordadas, plazo del acuerdo y sitio del mismo.



Asociación de Jóvenes Empresarios  
Edificio Cubit. Marqués de la Cadena, s/n  
50014 Zaragoza  
Tel.-Fax: 976 215 176  
info@ajearagon.com • www.ajearagon.com



**Zaragoza**  
AYUNTAMIENTO