



© Susana Vera.

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

© Fundación Acción Contra el Hambre, 2015
www.accioncontraelhambre.org

Autoría y coordinación:

Fundación Acción Contra el Hambre

Actualización contenidos:

XAPA Sociedad Cooperativa Madrileña

Financiación: Dirección General de Migraciones del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y cofinanciado por Fondo Social Europeo.

Diseño y maquetación: La Incubadora Creativa - Begoña San Miguel

Producción e impresión: Imprentas Saba S.L.

Impreso en España.

Depósito legal: M-38070-2015



Reconocimiento - No Comercial - Sin Obra Derivada (by-nc-nd):
No se permite un uso comercial de la obra original ni la generación de obras derivadas.

PRESENTACIÓN

La Fundación Acción contra el Hambre contribuye a la mejora socioeconómica de nuestro país a través de la generación de nuevas oportunidades profesionales para personas en riesgo de exclusión, prestando especial atención a las personas en situación de vulnerabilidad y desempleo.

En enero de 2013, Acción contra el Hambre comienza su trabajo con las personas vulnerables a través de Vives Proyecto. Este eje de intervención en Acción Social en España es fruto del interés de esta organización por uno de los problemas más acuciantes que están afectando de manera prolongada en nuestro país, como es el desempleo. Este interés nos lleva a centrarnos de forma específica en el apoyo a la mejora de las capacidades de empleabilidad de los grupos más vulnerables de la población, que ven cómo situaciones de desempleo pueden generarles un mayor riesgo de exclusión de la sociedad.

Vives Proyecto es el nombre de la estrategia de Inclusión Social en España de Acción contra el Hambre. Vives Proyecto tiene como objetivo favorecer la integración sociolaboral de personas en riesgo de exclusión generando oportunidades para que encuentren trabajo por cuenta ajena o creen su propio negocio. Para ello trabajamos en tres ejes:

1. VIVES PERSONAS. Dirigido a personas desempleadas y en riesgo de exclusión.

El objetivo de este eje es mejorar la empleabilidad de personas en riesgo de exclusión sociolaboral para facilitar su acceso al empleo u autoempleo. Esto lo realizamos a través de dos itinerarios. El primero de ellos está basado en el desarrollo de competencias para el empleo y, el segundo, en la capacitación técnica para el emprendimiento. Les ofrecemos programas de formación, asesoramiento y acompañamiento para favorecer su empleabilidad a través de la mejora de sus competencias, tanto para la búsqueda de un trabajo por cuenta ajena como a través de la puesta en marcha de una idea de negocio.

2. VIVES ONG. Dirigido a ONG de inclusión social con quienes nos aliamos para llegar a un mayor número de personas.

El objetivo de este eje es aumentar el impacto de Acción contra el Hambre aliándonos con otras ONG. Para ello trabajamos en el fortalecimiento de sus servicios de emprendimiento a través de la formación y el acompañamiento para mejorar la profesionalización de sus servicios de atención sobre emprendimiento a personas en riesgo de exclusión. En unos casos formamos a los técnicos de emprendimiento de las ONG que se encargan de asesorar a personas emprendedoras. En otros casos, apoyamos y asesoramos a otras ONG para que creen sus propias empresas sociales.

3. VIVES ECOSISTEMA. Dirigido a las entidades, administraciones, empresas, etc. que conforman el ecosistema del emprendimiento en España.

El objetivo de este eje es la generación de **redes y conocimiento para contribuir a que este ecosistema favorezca que las personas en exclusión tengan** oportunidades reales para emprender.

En este eje de intervención, tenemos capacidad para desarrollar proyectos transnacionales. Por ello, tenemos en marcha el programa “Redes Europeas de Emprendimiento Inclusivo” que tiene como objetivo posicionarnos y actuar a nivel europeo para generar proyectos sobre emprendimiento inclusivo y la innovación social aplicada al empleo en diversos países.

La Fundación Acción contra el Hambre tiene una amplia y reconocida experiencia en el ámbito de la generación y transmisión del conocimiento a través de la puesta en marcha de estudios e investigaciones, así como en la puesta en valor de estos productos.

La presente guía **“Financiación para personas emprendedoras en la Comunidad de Madrid”** ha podido realizarse gracias a la financiación de la **Dirección General de Migraciones del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y cofinanciado por el Fondo Social Europeo** que ha apoyado el proyecto «Itinerario integral de emprendimiento para personas inmigrantes», dentro de la convocatoria de subvenciones de la Dirección General de Migraciones para la integración de personas inmigrantes, ejecutado durante el año 2015.

El manual **“Financiación para personas emprendedoras en la Comunidad de Madrid”** se configura como una herramienta complementaria y transversal al trabajo de acompañamiento a las personas emprendedoras, queriendo ser un referente que facilite la comprensión de los términos más habituales a la hora de financiar proyectos empresariales. En ella se contemplan conceptos de uso habitual en la negociación financiera, así como un directorio de productos y servicios al alcance de las personas emprendedoras, para financiar los inicios de sus proyectos o para la consolidación de sus negocios y empresas en la Comunidad de Madrid.

Junto a esta guía y, en el marco del proyecto «Itinerario integral de emprendimiento para personas inmigrantes», se han elaborados otras dos guías de apoyo. La primera **“Como obtener mi permiso de trabajo para montar un negocio en España”**, contempla las diferentes situaciones de partida de las personas emprendedoras inmigrantes que se encuentran en España, los tipos de permisos de trabajo y pasos a realizar para poder emprender por cuenta propia. La segunda **“Manual de trámites digitales para personas emprendedoras”**, analiza de un modo práctico y sencillo, como obtener un certificado digital y cómo realizar trámites de creación y de gestión empresarial de modo online, ganando efectividad y reduciendo tiempos.

Luis González Muñoz

Director de Acción Social en España y
Cooperación Descentralizada
Fundación Acción Contra el Hambre

ÍNDICE

| PÁG. | |
|------|---|
| 6 | MÓDULO 1 Educación financiera básica. |
| 7 | A. CONCEPTOS BÁSICOS EN LA FINANCIACIÓN DE EMPRENDEDORES/AS. |
| 8 | B. DIFERENCIAS CLAVE ENTRE PRODUCTOS FINANCIEROS. |
| 10 | C. CÁLCULO DE INTERESES. |
| 15 | D. OBLIGACIONES CONTRACTUALES. OBLIGACIONES LEGALES QUE SE ASUMEN CON LOS CONTRATOS. |
| 16 | MÓDULO 2 Empoderamiento financiero. Introducción a las claves para una buena negociación financiera. |
| 18 | MÓDULO 3 Líneas de financiación públicas. Diferencia entre subvenciones y líneas de financiación al emprendimiento. |
| 19 | A. FINANCIACIÓN EUROPEA. |
| 21 | B. FINANCIACIÓN ESTATAL. |

ÍNDICE

| PÁG. | |
|------|--|
| 22 | C. FINANCIACIÓN DE LA COMUNIDAD DE MADRID. |
| 23 | D. SUBVENCIONES DE LA COMUNIDAD DE MADRID. |
| 27 | E. SUBVENCIONES DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID. |
| 28 | F. SUBVENCIONES OTROS AYUNTAMIENTOS. |
| 29 | MÓDULO 4 Otras vías de financiación. |
| 30 | A. BUSINESS ANGELS. |
| 30 | B. PREMIOS Y CONCURSOS. |
| 31 | C. FINANCIACIÓN ALTERNATIVA Y SOLIDARIA. |
| 31 | D. COWDFUNDING. |
| 32 | E. ENTIDADES DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO. |



© Susana Vera.

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

MÓDULO 1

EDUCACIÓN FINANCIERA BÁSICA.

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

La educación financiera podría definirse como la capacidad de las personas para evaluar y estar en disposición de tomar las mejores decisiones sobre el uso de su dinero, ya que van a tener un impacto directo en su bolsillo.

Para la OCDE, es “el proceso por el que los inversores y consumidores financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos y, a través de la información, la enseñanza y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza precisas para adquirir mayor conciencia de los riesgos y oportunidades

financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda y tomar cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar financiero”.

La educación financiera es necesaria para las personas y para la sociedad en su conjunto, favoreciendo un comportamiento informado, responsable y crítico.

En este sentido, vamos a realizar una breve aproximación a una serie de conocimientos financieros, ya que es vital ser consciente de las implicaciones (corto, medio y largo plazo) de nuestras decisiones de endeudamiento e inversión.

A. CONCEPTOS BÁSICOS EN LA FINANCIACIÓN DE EMPRENDEDORES

La financiación es un concepto amplio y relativo a diversos aspectos de nuestra vida, en esta guía y en este apartado, nos vamos a referir a los conceptos básicos en el ámbito del emprendimiento y la empresa, para ampliar conceptos básicos generales, puede visitar:

<http://www.emprendedores.es/gestion/diccionario-financiero-del-emprendedor>

Financiación es el acto consistente en la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial.

Para emprender es preciso realizar inversiones (en personas, en bienes, innovación, mercancías, marketing, etc.). Estas inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de financiación suficiente, de los recursos financieros necesarios, que son la suma del capital propio y de la capacidad de endeudamiento de las personas que la forman capacidad de solicitar financiación ajena y devolverla) y de la propia actividad empresarial y de las expectativas de rentabilidad.

Los conceptos financieros básicos que vamos a tratar, son aquellos que implican directamente un compromiso económico en la financiación de nuestra actividad, esto es, los relativos al coste que nos va a suponer esta financiación. Entre esos costes, los más significativos son los intereses, las comisiones, los gastos y las garantías que nos puedan exigir.

Los Intereses o Tipo de interés es el precio que se paga por el dinero que nos prestan.

TAE: Para calcular el verdadero coste de un préstamo tenemos que sumar tanto el tipo de interés, como otros costes que puede llevar aparejados, como los gastos y las comisiones. La TAE (Tasa Anual Efectiva) nos da un % que suma todos costes reales que conlleva el préstamo.

Las Comisiones son importes que nos cobra la entidad financiera como retribución o pago por su labor o por los servicios prestados de intermediación y gestión.

Las principales comisiones a las que tenemos que estar atentos son la comisión de apertura (que nos cobran por la mera formalización del contrato y suele estar entre un 1 y 1,5%), comisión de seguimiento y cobro (el cargo que nos aplican como consecuencia del impago de la cuota), la comisión de cierre (por la cancelación de la operación antes de su vencimiento) y la de cancelación anticipada (por reducir el importe que se debe realizando un pago extraordinario), la comisión de subrogación (cambiar al deudor del préstamo por otro), comisión por disponibilidad (por el importe utilizado) o comisión por excesos (pasarnos del importe que nos concedieron).

Los Gastos se refieren a otros conceptos vinculados a la operación y que el bando traslada al cliente. Los más

habituales son los gastos de estudio, gastos de tasación, gastos de notaría y si se garantiza la operación con un bien, los gastos de constitución y cancelación de hipoteca sobre ese bien.

Las Garantías o avales aparecen cuando una entidad financiera concede una financiación y la pide como refuerzo al propio estudio y análisis de viabilidad de la operación, así como para protegerse ante impagos. Suele ser un patrimonio (bienes o derechos) que quedan afectos (sujetos) al pago de esa operación, de tal modo que si no cumplimos, el bien puede ser vendido para cubrir nuestras obligaciones. La finalidad de un aval es garantizar la operación.

B. DIFERENCIAS CLAVE ENTRE PRODUCTOS FINANCIEROS

Existen muchas categorías por las que diferenciar estos productos financieros, como la finalidad del producto o la duración del mismo.

Los productos financieros que las entidades de crédito ponen a disposición de los emprendedores/as son:

1. Préstamo.

El contrato de préstamo bancario es aquel negocio jurídico en virtud del cual la entidad bancaria entrega al cliente una cantidad de dinero con la obligación de devolverla, de una sola vez o de forma fraccionada, en una o en varias fechas e incluyendo la devolución de la cantidad principal y de los intereses.

Por lo tanto es importante conocer las obligaciones adquiridas:

- Capital prestado: es el importe solicitado.
- Plazo de amortización: es la duración del préstamo, los plazos (normalmente meses) en los que tenemos que devolver el préstamo. Normalmente oscila entre 5 y 10 años. A mayor duración, mayor impacto de los intereses.
- Tipo de interés: Es el precio al dinero prestado, expresado en un porcentaje (%).

Hay distintos tipos de garantías que nos pueden exigir:

- **Garantía personal:** el prestatario/a responde con todo su patrimonio (bienes y derechos) presente y futuro, sin que ningún bien concreto quede sujeto al pago del préstamo.
- **Garantía real:** un bien (mueble o inmueble) o derecho concreto queda sujeto al pago del préstamo en caso de que el prestatario/a no pueda hacer frente a las obligaciones contraídas.

Para más información sobre conceptos financieros visita: <http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/InsFinan/Paginas/ListadoInstrumentos.aspx>

- **Cuota:** es la cantidad a devolver mensualmente. Puede negociarse unos primeros meses en los que no se abone cuota. Estos meses donde no se devuelve el préstamo se denomina período de carencia.
- **Comisiones:** son gastos que se suman a los intereses y que nos cobran en concepto de estudio, apertura, notaría, seguros asociados, cancelación, etc.
- **Cancelación:** Siempre que sea posible, es conveniente cancelar (devolver) el préstamo antes de su vencimiento. A veces la cancelación o devolución del préstamo antes de tiempo puede llevar el pago de una comisión.

Los préstamos normalmente se usan **para financiar bienes de inversión** (elementos que duran más de 1 año) como por ejemplo maquinaria, equipos, obras, vehículos, etc. y se aconseja extender el plazo de devolución lo máximo posible.

La entidad nos solicitará una importante cantidad de documentación que deberemos aportar. No será siempre la misma, ya que dependerá de si es un negocio en fase de creación o una empresa ya en funcionamiento. Algunos ejemplos de documentación que puede pedirse es: plan de empresa, viabilidad de la inversión, escrituras, balances y cuentas de resultados presentadas al Registro, declaraciones de IVA, Impuestos sobre sociedades y

seguramente documentación para la garantía o avales.

2. Póliza de crédito o línea de crédito.

Contrato por el que una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad máxima o límite que la entidad está dispuesta a adelantar, y que se puede usar total o parcialmente por la persona empresaria (no se concede a personas emprendedoras sin negocio ya en funcionamiento).

Tiene muchas similitudes con el préstamo, pero sus principales diferencias son:

- Se utiliza para la financiación de tesorería o falta de liquidez (para circulante o dinero líquido para compras y pagos, nunca para bienes de inversión).
- Mientras que con el préstamo se paga intereses por toda la cantidad solicitada (entendiéndose que se usa toda la cantidad entregada, sea así o no), en el crédito se puede utilizar la cantidad concedida de forma gradual, en función de nuestras necesidades puntuales (hasta el límite máximo concedido) y los intereses se pagan en proporción a ese uso que se haga del dinero.
- Plazo: suele ser de un año, se devuelve el capital utilizado al final del contrato (salvo negociar amortización anticipada).
- Cuotas: la línea de crédito no suele tener cuotas.
- Tipos de interés: decimos tipos porque puede haber varios, interés por el capital utilizado (dispuesto), interés por capital no dispuesto e incluso interés por exceso de límite.
- Comisiones: las mismas que en el préstamo.

En definitiva se trata de un capital que está disponible en una cuenta bancaria nuestra para que sea utilizado para pagos corrientes del día a día. Su principal ventaja es que se usa sólo el capital necesario y que se abonan intereses sólo por esa cantidad utilizada.

3. Leasing y Renting.

Son contratos de arrendamiento (alquiler) de bienes de inversión (ordenadores, vehículos, mobiliario, maquinaria) a una entidad financiera que nos los alquila por una cuota mensual.

De este modo se evita comprar un elemento de alto valor y se sustituye por alquilarlo a través de un banco o de una empresa proveedora de ese producto (coches, máquinas fotocopiadoras, etc.)

El cálculo de esta cuota mensual, incorpora el alquiler y lógicamente unos intereses respecto al precio de compra del bien. Estas operaciones pueden implicar costes añadidos en forma de comisiones de estudio, análisis, etc. No suelen incorporar avales, ya que es el propio bien el que queda afecto al pago del Leasing o Renting.

Las principales diferencias son:

- En el Leasing, existe opción de compra del bien al final del contrato, que suele estar aproximado a la duración del propio bien, normalmente unos 4 a 6 años.
- En el Renting no existe posibilidad de opción de compra al final del contrato.
- En el Renting, además de la disposición del bien, se incluye en el contrato costes de reparaciones, mantenimiento, elementos fungibles, seguros, y aquello que podamos negociar.

4. Factoring.

Es una operación por la que los empresarios/as (cedente) ceden una factura emitida a un cliente y pendiente de cobro, a otra entidad (factor) que va a adelantar el importe de esa o esas facturas.

Evidentemente nos descontará de ese pago el importe o cantidad correspondiente a su trabajo y riesgo. Este importe a descontar, oscila entre un 5 y 15 % del total de la factura. En definitiva, permite que la entidad financiera nos adelante el cobro de nuestras facturas a clientes que tardan tiempo en pagar, por lo que nos estamos financiando.

Las principales ventajas del factoring son que eliminamos las gestiones de cobro, adelantamos el cobro de esa factura y también podemos añadir seguridad frente al posible impago de la factura o insolvencia del emisor de nuestro cliente (factoring sin recurso).

La relación de cobro y pago de esa factura ya no la tenemos nosotros, sino que se traslada al banco (factor).

5. Descuento comercial o bancario.

Se produce cuando la entidad a la que cedemos nuestro derecho de cobro, lo que nos deben, es un banco. Éste nos anticipa el importe de la factura, previa deducción de un porcentaje.

Este derecho de cobro o efecto comercial puede consistir en una letra de cambio, un pagaré, un contrato, etc. Cuando descontamos una factura (o incluso toda nuestra facturación) este producto es muy similar al anticipo de factura.

El descuento además de ser uno de los medios de financiación más habituales, es también uno de los que menos costes (ligeramente) conlleva.

6. Anticipo de factura.

Es una operación financiera basada en la confianza, ya que presentamos a la entidad bancaria una factura emitida a un cliente con una concreta y futura fecha de vencimiento y el banco nos adelanta el importe de esta factura. La diferencia con el descuento bancario es que solo se realiza con facturas, no con otro tipo de títulos.

Al vencimiento de la factura, recibimos el pago de nuestro cliente y devolvemos al banco la cantidad adelantada. El banco nos cobra un porcentaje por adelantamos este importe.

Si a la fecha de vencimiento de la factura nuestro cliente no nos la paga, se prorroga la fecha de cobro, y con ella cuando tenemos que devolver la cantidad adelantada al banco. Esto supondrá añadir porcentaje de coste a la operación.

7. Avales.

Los avales son operaciones por las cuales una persona o entidad, responde con su patrimonio por el cumplimiento de una obligación contraída por otra persona.

Si solicitamos a un banco un préstamo, el banco podrá solicitar un aval o garantía, de una tercera persona, que es el avalista. Este avalista responderá por nosotros del pago del préstamo si nosotros no podemos pagarlo.

En el caso anterior el banco nos solicita un aval, pero puede darse la posibilidad de que un tercero (quien nos alquila el local, una Administración, un proveedor) nos pida que otro responda por las obligaciones que hemos contraído con él. En este caso, nosotros podemos obtener el aval de un particular o de un banco y que nos cobrará un interés por ello.

C. CÁLCULO DE INTERESES

El tipo de interés es uno de los principales factores a tener en cuenta cuando se toma la decisión de financiarse. El tipo de interés es el precio al que se presta el dinero.

Toda financiación de una cantidad, implica la devolución de esa misma cantidad, más un incremento de la misma, consecuencia de la aplicación de un tipo de interés.

Existen variadas formas de calcular el tipo de interés, entre ellas, vamos a ver las tres más habituales:

1. El sistema francés es la modalidad más común de préstamo que utilizan las entidades financieras. Se caracteriza porque los pagos que realiza el cliente para

abonar el préstamo son constantes, es decir, siempre paga la misma cantidad, lo que facilita tener cerrada de forma estable esa operación.

Ejemplo de préstamo:

- Capital solicitado: 10.000 €.
- Plazo para devolver el préstamo: 2 años (24 mensualidades).
- Tipo de interés del 5%.
- Cuota estable cada mes: 438,22 €.

Reflejamos tabla de amortización:

| MESES | CUOTA MENSUAL | INTERESES | PRINCIPAL | CAPITAL PENDIENTE | CAPITAL AMORTIADO |
|-------|---------------|-----------|-----------|-------------------|-------------------|
| 0 | | | | 10.000,00 | |
| 1 | 438,22 | 40,74 | 397,48 | 9.602,52 | 397,48 |
| 2 | 438,22 | 39,12 | 399,09 | 9.203,43 | 796,57 |
| 3 | 438,22 | 37,50 | 400,72 | 8.802,71 | 1.197,29 |
| 4 | 438,22 | 35,86 | 402,35 | 8.400,36 | 1.599,64 |
| 5 | 438,22 | 34,22 | 403,99 | 7.996,36 | 2.003,64 |
| 6 | 438,22 | 32,58 | 405,64 | 7.590,72 | 2.409,28 |
| 7 | 438,22 | 30,93 | 407,29 | 7.183,43 | 2.816,57 |
| 8 | 438,22 | 29,27 | 408,95 | 6.774,48 | 3.225,52 |
| 9 | 438,22 | 27,60 | 410,62 | 6.363,87 | 3.636,13 |
| 10 | 438,22 | 25,93 | 412,29 | 5.951,58 | 4.048,42 |
| 11 | 438,22 | 24,25 | 413,97 | 5.537,61 | 4.462,39 |
| 12 | 438,22 | 22,56 | 415,66 | 5.121,95 | 4.878,05 |
| 13 | 438,22 | 20,87 | 417,35 | 4.704,60 | 5.295,40 |
| 14 | 438,22 | 19,17 | 419,05 | 4.285,55 | 5.714,45 |
| 15 | 438,22 | 17,46 | 420,76 | 3.864,80 | 6.135,20 |
| 16 | 438,22 | 15,75 | 422,47 | 3.442,32 | 6.557,68 |
| 17 | 438,22 | 14,02 | 424,19 | 3.018,13 | 6.981,87 |
| 18 | 438,22 | 12,30 | 425,92 | 2.592,21 | 7.407,79 |
| 19 | 438,22 | 10,56 | 427,66 | 2.164,56 | 7.835,44 |
| 20 | 438,22 | 8,82 | 429,40 | 1.735,16 | 8.264,84 |
| 21 | 438,22 | 7,07 | 431,15 | 1.304,01 | 8.695,99 |
| 22 | 438,22 | 5,31 | 432,90 | 871,11 | 9.128,89 |
| 23 | 438,22 | 3,55 | 434,67 | 436,44 | 9.563,56 |
| 24 | 438,22 | 1,78 | 436,44 | 0,00 | 10.000,00 |

- En relación a esta tabla de amortización, el importe total de las cuotas es de 10.517,20 €, por lo que **el coste en intereses del préstamo, ha sido de 517,20 €.**

La característica de este sistema es que se van amortizan (pagan) con las primeras cuotas más cantidad de intereses y menos de capital. Con las ultimas cuotas se paga más cantidad de principal y menos de intereses.

Esta característica no tiene ninguna relevancia si se hace frente a todo el préstamo sin incidencias, pero en el caso de cancelación, hay que tener en cuenta que se ha liquidado del préstamo mucho más porcentaje de intereses que de principal, lo vemos con un ejemplo:

Si quisiéramos cancelar el préstamo a los 4 meses, ¿Que habríamos pagado?

438,22 x 4 meses = 1.752,87 de los cuales (intereses 153,22 € y capital 1.599,64 €).

Si esto ocurriera en el mes 20, el cálculo sería (intereses 17,71 € y capital 1.735,16 €).

En préstamos de muy larga duración, esta diferencia es enormemente perjudicial.

2. El sistema americano es muy sencillo (no tiene porqué ser el más interesante), ya que se paga mensualmente solo intereses, y con la última cuota se devuelve el principal del préstamo.

Ejemplo de préstamo:

- Capital solicitado: 10.000 €.
- Plazo para devolver el préstamo: 2 años (24 mensuales).
- Tipo de interés del 5%.
- Cuota estable cada mes: 40,74 €.
- Cuota final: 10.040,74 €.

Reflejamos tabla de amortización:

| PLAZOS | CUOTA MENSUAL | INTERESES | CAPITAL PENDIENTE | CAPITAL AMORTIADO |
|--------|---------------|-----------|-------------------|-------------------|
| 0 | | | 10.000,00 | |
| 1 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 2 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 3 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 4 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 5 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 6 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 7 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 8 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 9 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 10 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 11 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |

| | | | | |
|----|-----------|-------|-----------|-----------|
| 12 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 13 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 14 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 15 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 16 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 17 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 18 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 19 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 20 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 21 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 22 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 23 | 40,74 | 40,74 | 10.000,00 | 0,00 |
| 24 | 10.040,74 | 40,74 | 0,00 | 10.000,00 |

- En relación a esta tabla de amortización, el importe total de las cuotas es de 10.977,79 €, por lo que **el coste en intereses del préstamo, ha sido de 977,79 €.**

3. En el sistema alemán o de cuotas decrecientes, el tipo de interés se aplica sobre el capital pendiente de pagar. Como lógicamente el capital pendiente va disminuyendo, la cuota también va disminuyendo con cada plazo.

Ejemplo de préstamo:

- Capital solicitado: 10.000 €.
- Plazo para devolver el préstamo: 2 años (24 mensuales).
- Tipo de interés del 5%.
- Cuota cada mes: Va reduciéndose un poco.

Reflejamos tabla de amortización:

| MESES | CUOTA MENSUAL | INTERESES | PRINCIPAL | CAPITAL PENDIENTE | CAPITAL AMORTIADO |
|-------|---------------|-----------|-----------|-------------------|-------------------|
| 0 | | | | 10.000,00 | |
| 1 | 457,41 | 40,74 | 416,67 | 9.583,33 | 416,67 |
| 2 | 455,71 | 39,04 | 416,67 | 9.166,67 | 833,33 |
| 3 | 454,01 | 37,35 | 416,67 | 8.750,00 | 1.250,00 |
| 4 | 452,32 | 35,65 | 416,67 | 8.333,33 | 1.666,67 |
| 5 | 450,62 | 33,95 | 416,67 | 7.916,67 | 2.083,33 |
| 6 | 448,92 | 32,25 | 416,67 | 7.500,00 | 2.500,00 |
| 7 | 447,22 | 30,56 | 416,67 | 7.083,33 | 2.916,67 |
| 8 | 445,53 | 28,86 | 416,67 | 6.666,67 | 3.333,33 |
| 9 | 443,83 | 27,16 | 416,67 | 6.250,00 | 3.750,00 |
| 10 | 442,13 | 25,46 | 416,67 | 5.833,33 | 4.166,67 |
| 11 | 440,43 | 23,77 | 416,67 | 5.416,67 | 4.583,33 |
| 12 | 438,73 | 22,07 | 416,67 | 5.000,00 | 5.000,00 |
| 13 | 437,04 | 20,37 | 416,67 | 4.583,33 | 5.416,67 |
| 14 | 435,34 | 18,67 | 416,67 | 4.166,67 | 5.833,33 |
| 15 | 433,64 | 16,98 | 416,67 | 3.750,00 | 6.250,00 |
| 16 | 431,94 | 15,28 | 416,67 | 3.333,33 | 6.666,67 |
| 17 | 430,25 | 13,58 | 416,67 | 2.916,67 | 7.083,33 |
| 18 | 428,55 | 11,88 | 416,67 | 2.500,00 | 7.500,00 |
| 19 | 426,85 | 10,19 | 416,67 | 2.083,33 | 7.916,67 |
| 20 | 425,15 | 8,49 | 416,67 | 1.666,67 | 8.333,33 |
| 21 | 423,46 | 6,79 | 416,67 | 1.250,00 | 8.750,00 |
| 22 | 421,76 | 5,09 | 416,67 | 833,33 | 9.166,67 |
| 23 | 420,06 | 3,40 | 416,67 | 416,67 | 9.583,33 |
| 24 | 418,36 | 1,70 | 416,67 | 0,00 | 10.000,00 |

- En relación a esta tabla de amortización, el importe total de las cuotas es de 10.509,27 €, por lo que **el coste en intereses del préstamo, ha sido de 509,27 €.**

Puede realizar simulación de estos cálculos en el siguiente enlace: <http://ambito-financiero.com>

D. OBLIGACIONES CONTRACTUALES. OBLIGACIONES LEGALES QUE SE ASUMEN CON LOS CONTRATOS

Nuestra actividad financiera se concreta en una serie de obligaciones que derivan de la firma de contratos. Los contratos obligan a las partes a su cumplimiento. Es muy importante conocer y analizar las obligaciones a que nos comprometen los contratos.

Estos contratos suelen tener una redacción técnico jurídica compleja a la que no todos/as estamos habituados/as, lo más normal es no entender nada o casi nada.

Frente a esta situación, tenemos que protegernos y conocer al menos las principales cuestiones que un contrato incorpora. A modo de ejemplo en un contrato de préstamo bancario podemos encontrar:

- Cantidad del préstamo.
- Tiempo de devolución.
- Tipo de interés. Fórmula de cálculo.
- Período de carencia.

- Modificaciones del contrato. Cumplimiento anticipado. Ampliaciones del contrato.

- Garantías para el caso de incumplimiento.

- Costes de análisis y de formalización del contrato. Comisiones.

- Consecuencias de incumplimiento.

Como comentamos, es una breve relación que en la práctica viene ampliamente superada por los contratos de adhesión, modelos de contratos o clausulados generales. Estos son los instrumentos que utilizan las entidades bancarias para “arrojar” a sus clientes una ingente cantidad de páginas bastante farragosa y compleja que debemos firmar. Frente a ello, podemos generar nuestro pequeño espacio de negociación y que ese empoderamiento sea la principal actitud para lograr una mejora en estas obligaciones contractuales que asumimos.

2

© Susana Vera.

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

MÓDULO 2

Empoderamiento financiero.
Introducción a las claves
para una buena negociación
financiera.

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Cada vez más acudimos a las entidades financieras con el claro objetivo de conseguir nuestros intereses y “negociar” con el banco. Las entidades financieras están ahí esperando que vayamos a verlas, son inmensas las cantidades de dinero que invierten en publicidad destinada a que nos acerquemos a ellas, están deseando que vayamos.

Tenemos que aprovechar esa necesidad y partir de una relación de equidad con la entidad bancaria. Nuestro acercamiento será en pie de igualdad, otra cuestión es que logremos esa igualdad, pero sin esa actitud seguro que nos resulta más complicado.

Las entidades suele tener una serie de productos financieros (que veremos más adelante), que ya tienen prefijadas sus características y condiciones. Seguramente no podamos cambiar radicalmente esas condiciones, pero si modular en la medida de lo posible algunas de ellas.

Algunas claves para este empoderamiento son:

- **Planificación**, no acudir a la entidad financiera con urgencias.
- Tener claras cuáles son **nuestras necesidades**, cual es nuestro máximo deseable y cual nuestro mínimo indispensable.
- Transmitir una imagen de **conocimiento** de nuestro negocio, resaltar los puntos fuertes y oportunidades y presentar un estudio económico que avale nuestra solicitud.
- Tener clara toda nuestra **situación financiera personal** y profesional, ya que el banco ofertará una financiación más ventajosa si cambiamos a su entidad de otros productos que ya tenemos en otros bancos.

- Acudir **informado/a** sobre los productos que el banco ofrece y sus condiciones. Visitar anteriormente su web y publicidad.

- Pedir y llevarse para **analizar toda la documentación** relacionada con el producto que estamos solicitando, entre ella folletos, el análisis personalizado que nos realizarán del producto, la simulación realizada y el borrador del contrato de producto. Recordar: NUNCA firmar nada sin tener previamente el contrato.

- Siempre **visitar varias entidades** (al menos tres), ya que tras ese contraste podremos situarnos mucho mejor en la realidad y contexto de la oferta de la que disponemos.

Es recomendable acudir a un experto/a financiero antes de comprometerse contratando un producto financiero, este asesoramiento puede evitarnos grandes disgustos si no tenemos muy claro lo que firmamos. Este asesoramiento puedes encontrarlo en algunas ONG's de apoyo al emprendimiento o entidades independientes especializadas.

Si este asesoramiento se produce previamente a esta búsqueda de financiación, partiremos de una mejor posición a la hora de relacionarnos con el banco.

Así que acude al banco informado/a previamente y planteando una relación de equidad. No tengas ningún reparo en proponer negociaciones con el banco, para ello necesitas conocer bien tus necesidades, mínimos y máximos deseables.



© Susana Verá.

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

MÓDULO 3

Líneas de financiación públicas. Diferencia entre subvenciones y líneas de financiación al emprendimiento.

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Antes de avanzar, queremos diferenciar entre las líneas de financiación públicas para el emprendimiento, y las subvenciones para el emprendimiento.

La **financiación pública** para emprendedores/as son un estímulo, un incentivo que desde distintas Administraciones Públicas se crea para ayudar a los/as emprendedores/as en una cuestión básica como es el acceso a la financiación. Los recursos económicos de esta financiación pública consisten en productos financieros como préstamos, líneas de crédito, avales, etc. y provienen de una institución o un organismo público.

La mayoría de esta financiación tiene mucho en común con la financiación privada o bancaria, es más, en algunos casos a esta financiación pública se accede a través del canal de financiación privada, solicitándolo en las propias entidades de crédito privadas.

La mayoría consisten en préstamos que hay que devolver.

Las **subvenciones** son líneas igualmente de apoyo, estímulo, promoción del emprendimiento y la creación de empleo, que las Administraciones Públicas ponen a disposición de los/as emprendedores/as para contribuir a determinados fines concretos y bien recogidos en las convocatorias de estas subvenciones.

La mayoría consisten en ayudas que no hay que devolver. Sin embargo, más que subvenciones para emprender, en lo que se traducen estas subvenciones son en una ayuda por haber emprendido, ya que en ningún caso son recursos a los que podemos acceder previamente a haber creado la empresa y haber realizado las inversiones necesarias para poner en marcha nuestra actividad. Son recurso que llegan (en la mayoría de los casos) con bastante retraso y una vez nuestro negocio está en funcionamiento, por lo que no podemos contar con ellas para la financiación inicial, sino para consolidar nuestra actividad.

A. FINANCIACIÓN EUROPEA

La Unión Europea (UE) destina financiación a empresas emergentes, emprendedores/as y pymes de cualquier tamaño o sector. Hay una amplia gama de medidas de financiación disponibles: crédito, garantía, capital riesgo, subvenciones, contratos, etc.

La Comisión Europea aprueba y gestiona el presupuesto y cada país encarga la operativa de esta financiación a distintos organismos como Ministerios, Agencias oficiales y otros organismos públicos y privados. Estas instituciones son responsables de la organización de las convocatorias o licitaciones.

En el caso de la financiación a través de distintas líneas de préstamos o créditos, son las propias entidades financieras y bancarias de cada país, o las sociedades de garantía o fondos de capital riesgo los que gestionan esos fondos, eso sí, con los parámetros y características marcadas por la UE.

Es por lo tanto excepcional la financiación directa de emprendedores/as a través de líneas o programas solicitados a la UE, se solicitan en nuestros organismos locales.

Aún con esta premisa, hacemos referencia a las principales líneas existentes:

• FEI: Fondo Europeo de Inversiones.

Proporciona capital a pequeñas empresas (a las que empiezan y a las orientadas al sector de la tecnología) y también facilita garantías a los bancos para cubrir sus préstamos.

http://europa.eu/institutions/financial/eif/index_es.htm

Ejemplo de dos bancos locales, Laboral Kutxa y Bankia que tiene convenios con FEI:

Línea FEI – Kutxa: en el sentido comentado anteriormente, estos fondos se gestionan en España a través de distintas entidades. Dejamos enlace a la financiación de Laboral Kutxa:

<http://prensa.laboralkutxa.com/el-fondo-europeo-de-inversiones-firma-con-laboral-kutxa-la-mayor-linea-europea-de-garantias-para-microcreditos/>

Línea FEI – Comunidad de Madrid a través de Bankia.

<http://empresas.bankia.es> puedes consultarlo en la sección de financiación, línea FEI, iniciativa Pyme.

• BEI: Banco Europeo de Inversiones.

Aporta a los emprendedores/as a través de bancos locales, financiación empresarial, préstamos, garantías, crédito y capital riesgo.

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/eib/index_es.htm

Ejemplo de tres bancos locales, Santander, Microbank de La Caixa y Sabadell, que tiene convenios con BEI:

Línea BEI-Comunidad de Madrid a través del Banco de Santander. Financiación en condiciones especiales para Autónomos y Pymes de la Comunidad de Madrid.

<https://www.bancosantander.es> en la sección de financiación, financiación a medio y largo plazo en financiación Fondos Europeos.

Línea BEI-Comunidad de Madrid a través del Banco de Sabadell.

<https://www.bancsabadell.com> en la sección de empresas.

Línea BEI-Negocios de MicroBank La Caixa. Financiación de proyectos de inversión y circulante.

http://www.microbanklacaixa.es/productos/microcreditos/microcreditoparaemprendedores/lineabei_es.html

• PIC: Programa marco para la competitividad y la innovación.

Fomenta la implantación y uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), y el desarrollo de la sociedad de la información. Terminó en 2013.

http://ec.europa.eu/cip/index_es.htm

• COSME: Programa de la UE para la competitividad de las empresas y las pymes.

Aporta garantías a las pymes para obtener préstamos (máximo de 150.000 €) y préstamos para el lanzamiento, crecimiento y expansión de las pymes.)

http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/index_es.htm

• HORIZONTE 2020.

Convoca subvenciones a empresas de los sectores de investigación e innovación.

<http://eshorizonte2020.es/>

• PROGRESS: Instrumento Europeo de Microfinanciación.

Ayuda a través de acuerdos en entidades bancarias españolas para la concesión de microcréditos de menos de 25.000 € a personas con dificultades de acceso al crédito convencional.

<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=836&langId=es>

B. FINANCIACIÓN ESTATAL

En este apartado, vamos a analizar algunas líneas de financiación provenientes de entidades estatales:

1. ICO

El Instituto de Crédito Oficial es un banco público, adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad. Las Líneas ICO son líneas de financiación en las que el ICO actúa en colaboración y a través de los bancos y cajas adheridas, aportando los fondos y las entidades son las encargadas de la tramitación, estudio y aprobación de las operaciones en las condiciones establecidas en las Líneas. El ICO concede los fondos con la intermediación de los bancos.

Existen distintas líneas disponibles, entre otras:

- ICO Empresas y Emprendedores 2015.
- ICO Garantía SGR/SAECA 2015.
- ICO Innovación Fondo Tecnológico 2013-2015.
- ICO Comercio Minorista 2015.

Las líneas ICO son muy demandadas, y suelen agotarse los fondos pronto, por lo que si se tiene pensado acudir a financiación ICO, es mejor no dejarlo para última hora. Cada línea tiene sus propias condiciones y características, para ampliar información:

<https://www.ico.es>

2. ENISA

ENISA es una empresa pública que, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, participa activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores. Algunas líneas de financiación de ENISA son:

- Jóvenes Emprendedores
- Emprendedores
- Competitividad

• Agenda Digital

Al igual que con las líneas ICO, cada línea ENISA tiene sus propias condiciones y características, se puede consultar cada una y ampliar información en: <http://www.enisa.es/es/financiacion>

3. CDTI

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. Es la entidad española de referencia para la financiación y apoyo a los proyectos de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)

Así pues, con este objetivo el CDTI financia a emprendedores/as e iniciativas con un alto contenidos tecnológico y de I+D+i a través de sus tres líneas:

- Proyectos de I+D+i
- Internacionalización de la I+D+i
- Empresas innovadoras y de base tecnológica

Se puede ampliar información en: <https://www.cdti.es> en la sección de financiación empresarial

4. CERSA

CERSA, Compañía Española de Reafianzamiento, S.A., es una compañía estatal adscrita a la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Es una Sociedad de Garantía Recíproca, que tienen como objeto social la prestación de garantías a los emprendedores/as y empresas, de cualquier sector de actividad a través de un sistema público-privado de financiación, que se concreta en la prestación de avales y de garantías.

Como vimos cuando definimos los avales, CERSA hace de avalista de nuestro proyectos y nos aporta garantías frente a terceros.

Ampliar información: <http://www.cersa-minetur.es/>

C. FINANCIACIÓN DE LA COMUNIDAD DE MADRID

En este apartado, analizaremos, con más detalle, las líneas de financiación y subvenciones en la Comunidad de Madrid.

1. AVALMADRID

Es una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), entidad financiera sin ánimo de lucro, cuyo objeto es procurar el acceso al crédito de personas emprendedoras y pymes para mejorar sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante las entidades financieras.

La persona emprendedora o empresa acude a Avalmadrid y es ésta última la que interviene como aval que garantiza la devolución de las cantidades que se obtengan en las entidades financieras.

Avalmadrid dispone de líneas financieras que resuelven necesidades de Inversión, de Circulante y de Avales frente a terceros.

Los productos financieros de que dispone también son amplios y pueden ser préstamos, créditos, leasing, pólizas de crédito, etc.

La línea de financiación específicamente destinada a emprendedores/as, tiene como objetivo potenciar la creación de empresas en la Comunidad de Madrid, sobre proyectos empresariales viables y rentables, en términos de generación de riqueza y empleo.

Destinada a Pymes y autónomos que cumplan ciertos requisitos como:

- Ejercer su actividad y realizar la inversión en el ámbito territorial de la Comunidad de Madrid.
- Que la constitución de la sociedad o el alta de autónomos no haya sido anterior a 2 años.
- Aportar recursos propios de al menos el 25% de su plan de inversión.

El tipo de financiación puede ser mediante préstamo o mediante Leasing y las inversiones realizables pueden ser, entre otras:

- Adquisición de activos fijos nuevos o de segunda mano.
- Activo circulante necesario para el desarrollo de la actividad.
- Gastos de puesta en marcha e inherentes a su constitución.
- Vehículos turismos afectos a la actividad, licencias y vehículos comerciales.
- Licencias de Taxis y los vehículos correspondientes.
- Inversiones necesarias para sistemas de franquicias.
- Adquisición de empresas, traspasos de negocio, etc.
- Acopio de existencias para el desarrollo de la actividad.

Entre sus condiciones destaca:

- Cantidad a financiar hasta un importe máximo de 60.000 euros
- Plazo de devolución de hasta 5 años
- Existe un compromiso de ceder participaciones sociales entre un 1% y un 4% de la operación, recuperables después de la cancelación.

Para ampliar información y ver las condiciones financieras y un simulador de cuota, puede visitar el siguiente enlace: www.avalmadrid.es en la sección de productos, donde podrás ver los específicos para personas emprendedoras y empresas

- Tipo de interés: Euribor + 2,50 %
- Comisión de apertura 0,50 %
- Comisión de estudio 0,50 %

- Costes de aval: entre 1% - 2 %

2. MADRID NETWORK

Madrid Network es una Red impulsada por la Comunidad de Madrid, con la Cámara de Comercio y Ceim (Confederación de Empresarios de Madrid) para el apoyo a las empresas. Está formada por más de 700 entidades socias entre las que participan grandes y pequeñas empresas, centros de investigación y Universidades, agrupadas en 12 clusters (agrupamiento de empresas que trabajan en un mismo sector y que colaboran estratégicamente para lograr sus fines) y cinco parques tecnológicos con el objetivo de generar negocio y buscar nuevas oportunidades para las empresas a través de la innovación.

Pertenecer a esta red permite compartir conocimiento, buscar socios o "partners" para tu negocio, garantizando un mejor acceso a financiación y al mercado y logrando una mayor competitividad en el desarrollo de proyectos. Ampliar información:

<http://www.madridnetwork.org/Servicio/Financiacion>

3. INICAP

INICAP es un fondo de Capital Riesgo promovido por el Gobierno de la Comunidad de Madrid y por la Cámara de

Madrid cuyos objetivos se centran en apoyar proyectos empresariales en etapas iniciales y con alto contenido tecnológico, estratégico e innovador.

Está gestionado por Möbius SGEER que es una empresa privada Gestora de Entidades de Capital Riesgo, a la que se ha contratado para garantizar la transparencia y la independencia en las inversiones que se realicen.

Resumidamente, su política de Inversión es sobre proyectos empresariales en sus fase inicial, hasta una inversión de 1 millón €, con un plazo para la desinversión de 3 a 5 años. Las empresas de capital riesgo entran a formar parte minoritaria en el accionariado de la empresa de forma temporal. La salida del capital riesgo se denomina desinversión, y normalmente se produce de una de las siguientes formas:

- a) Venta de las acciones al resto de socios o a la propia empresa
- b) Venta a un tercero de una parte o de toda la empresa
- c) Salida a bolsa

Está abierto a todos los sectores. Más información: <http://www.mobius.es/content/inicap.aspx>

D. SUBVENCIONES DE LA COMUNIDAD DE MADRID

El portal on line de referencia en la Comunidad de Madrid en relación al emprendimiento es www.emprendelo.es y es ahí donde se encuentran los recursos disponibles para los emprendedores/as madrileños.

Otra posibilidad es dirigirse al **Centro de Emprendedores de La Comunidad de Madrid**, en Av. Arcas del Agua, 2 Getafe (tel. 91 683 81 60 y 91 276 04 07), donde se brinda asesoramiento en todas las fases del emprendimiento, entre ellas la financiación.

Los programas y líneas de financiación en la Comunidad de Madrid, son:

1. PROGRAMA IMPULSA A UN EMPRENDEDOR.

"Impulsa a un emprendedor", iniciativa de la Comunidad de Madrid que facilita la conexión de los emprendedores/as con las figuras de inversores/as y de impulsores/as.

Los impulsores colaboran poniendo en valor sus recursos infrutilizados (vehículos, espacios publicitarios, locales, almacenes, oficinas, carteras de clientes o equipos industriales) y los emprendedores/as cuentan con ellos para iniciar su negocio. A cambio, los impulsores tienen la oportunidad de participación en los nuevos negocios, ya sea como socio, proveedor, cliente, etc. sin coste adicional.

El objetivo es articular una red en la que se relacionen los emprendedores/as, los recursos empresariales disponibles y las fuentes de financiación de inversores y de micro inversores.

Para participar, solo hay que registrarse como alguno de los tres agentes y a partir de ahí, buscar las sinergias y vías de colaboración.

Aconsejamos visitar la web:

<http://impulsaaunemprededor.madrid.org>

2. CONVENIOS CON ENTIDADES FINANCIERAS.

2.1. MICROBANK LA CAIXA

Los emprendedores/as de la Comunidad de Madrid pueden acceder a la financiación de sus proyectos empresariales a través del Microcrédito Social solicitado a través de Microbank, el Banco Social de la Caixa.

Está dirigido a emprendedores/as (proyectos de autoempleo, autónomos y jóvenes con microempresas) con dificultad de acceso a la financiación.

La concesión está sujeta al análisis, estudio y aplicación de criterios específicos que realice la entidad financiera (Microbank) tanto del proyecto empresarial como del emprendedor/a.

Los emprendedores/as interesados/as han ponerse en contacto con el Centro de Emprendedores o con el servicio de asesoramiento del Portal de Emprendedores, para iniciar un proceso o itinerario de emprendimiento, que de solvencia a su proyecto y culmine con un Plan de Empresa.

Las características de este microcrédito son:

- Importe máximo: 25.000 €.
- Hasta el 95% del proyecto.
- Interés TAE, (con gastos y comisiones): alrededor del 6,50 %.
- Tipo de interés fijo durante toda la vida de la operación.
- Plazo de amortización: 6 años (sin carencia o con hasta 6 meses de carencia).

- Sin garantía real. Uno de sus mayores atractivos.
- Para su formalización es necesario un Plan de Empresa y un certificado de viabilidad emitido por una entidad colaboradora, como es la Comunidad de Madrid (y Madrid Emprende).

Proceso de tramitación: Acudiendo a entidades colaboradoras como el Centro de Emprendedores de la Comunidad de Madrid y Acción contra el hambre, donde se obtiene el certificado de viabilidad. Con ese certificado, se acude a cualquier oficina de la Caixa y comenzará la tramitación. La Caixa decide si se concede el microcrédito o no.

<http://www.microbanklacaixa.com> en la sección de microcréditos

2.2. OTROS CONVENIOS

Existen en la actualidad otros convenios firmados entre la Comunidad de Madrid y entidades financieras como Bankia, Banco de Sabadell y Banco de Santander, a los que ya hemos hecho referencia en el apartado de Financiación Europea como los ya vistos Banco Europeo de Inversiones y Fondo Europeo de inversiones, BEI y FEI.

3. SUBVENCIONES A TRABAJADORES/AS QUE SE CONSTITUYAN POR CUENTA PROPIA O CONTRATEN A TRABAJADORES/AS DESEMPLEADOS/AS.

Esta subvención está destinada a:

- Personas desempleadas que inicien una actividad como empresarios/as individuales (autónomos) y causen alta en la seguridad social por cuenta propia.
- Autónomos/as que contraten a un trabajador/a desempleado/a. La mencionamos, aunque se trata más de una ayuda a la contratación, más que propiamente al emprendimiento.

Los principales requisitos de la subvención:

1. El solicitante deberá estar desempleado/a e inscrito/a como demandante de empleo en las Oficinas de Empleo de la Comunidad de Madrid en la fecha inmediatamente anterior a que se dé de alta como autónomo/a.

2. No haber realizado la misma actividad en los seis meses anteriores a la fecha de alta como trabajador/a por cuenta propia.

3. El solicitante, una vez concedida la subvención deberá justificar gastos relacionados con su alta por cuenta propia, por un importe mínimo de 3.125 euros.

4. El importe de la subvención a conceder será de 2.500 euros.

- En el caso de ser mujer desempleada, desempleado/a mayor de cuarenta y cinco años, o parado/a de larga duración, el importe de la subvención a conceder será de 2.800 euros.

- En el supuesto de mujeres víctimas de violencia de género, las subvenciones correspondientes a mujeres se incrementarán un 10 por 100. Todos los contratos deberán ser a jornada completa.

5. Esta subvención viene convocándose todos los años y su periodo de solicitud se abre desde el día siguiente a la fecha de publicación de la convocatoria, (en 2015 fue del 19 de mayo, hasta el 31 de octubre de 2015) y el periodo subvencionable va desde 1 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año.

Se puede ampliar información en:

El portal de emprendedores de la Comunidad de Madrid www.emprendelo.org en la sección de ayudas al emprendedor.

4. FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL.

A estas subvenciones sólo pueden acceder aquellos emprendedores/as que han optado por constituir una empresa colectiva propiedad de los trabajadores/as. Nos referimos a las Cooperativas y a las Sociedades Laborales.

Esta subvención tiene 4 líneas de financiación, que son:

1. Incorporación de personas desempleadas como socias trabajadoras de Cooperativas y Sociedades Laborales.
2. Realización de Inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de la Cooperativa o Sociedad laboral.

3. Realización de una Asistencia Técnica especializada prestada por un tercero experto.

4. Realización de actividades de Formación, Difusión y Fomento de la Economía Social vinculadas directamente al fomento del empleo. Esta línea solo puede solicitarse por cooperativas sin ánimo de lucro.

Las entidades de Economía Social, Cooperativas y Sociedades Laborales, pueden acudir a todas las subvenciones anteriormente analizadas en las que cumplan los requisitos y además, tienen esta línea de ayudas específicamente abierta para ellas y a la que no puede concurrir ningún otro tipo de empresa.

Las cantidades a solicitar, los requisitos y la documentación a presentar son distintas en función a cada línea de financiación. Se puede ampliar información en el portal de emprendedores de la Comunidad de Madrid www.emprendelo.org en la sección de ayudas al emprendedor

Se trata de una subvención específica, que conocen bien las Entidades Asociativas de Cooperativas (COOPERAMA, FECOMA, UNCUMA y de Sociedades Laborales ASALMA), por lo que recomendamos acudir a una de estas Asociaciones para ampliar información.

Aquí puedes encontrar sus webs:

<http://uncuma.coop/>
<http://www.asalma.org/>
<http://cooperativasdemadrid.org/>
<http://www.cooperama.coop/>

5. SUBVENCION DE LAS CUOTAS A LA SEGURIDAD SOCIAL A PERSONAS PERCEPTORAS DEL DESEMPLEO EN SU MODALIDAD DE PAGO ÚNICO.

Aquellas personas desempleadas que para iniciar su actividad hayan solicitado a la Seguridad Social la prestación por desempleo en su modalidad de pago único (no cobrar el paro cada mes, sino agruparlo todo –es necesario solicitar toda la prestación pendiente- en una sola vez y destinar el dinero a lanzar la empresa), pueden solicitar que parte de su cotización a la Seguridad Social mensual, les sea devuelta.

- Si el solicitante está dado de alta como autónomo se subvencionará el 50% de su cotización como trabajador autónomo. Dicho porcentaje se calculará sobre la base mínima de cotización.
- Si el trabajador está dado de alta por cuenta ajena (Régimen General) se subvencionará el 100 % de la cotización del trabajador (cuota obrera).

La subvención se podrá solicitar durante el período de tiempo que hubiera durado el cobro mensual del desempleo de no haberse percibido en su modalidad de pago único. Es decir, si se ha capitalizado los 12 meses que le resten, se tendrá derecho a pedir esta ayuda por 12 meses.

Puedes ver la información en el portal de emprendedores de la Comunidad de Madrid www.emprendelo.org en la sección de ayudas al emprendedor.

6. OTRAS SUBVENCIONES.

La Comunidad de Madrid va convocando de forma regular, normalmente de forma anual, distintas líneas de subvenciones destinadas a emprendedores/as, pero estas convocatorias vienen desde su publicación, orientadas o bien a un sector de actividad concreto o bien a un territorio o zona donde se realicen los emprendimientos.

En este sentido, algunos ejemplos de estas subvenciones son:

- Ayudas para Adquisición de maquinaria nueva. Convocatoria correspondiente a 2015 de las ayudas para la adquisición de maquinaria nueva que cumpla con la normativa vigente y el achatarramiento de la maquinaria sustituida durante la vigencia del IV Plan Director de Prevención de Riesgos Laborales de la Comunidad de Madrid.

- Ayudas para adquisición de vehículos comerciales ligeros eficientes, auxiliares y de servicios.

Convocatoria correspondiente al ejercicio 2015 de las ayudas para la adquisición de vehículos comerciales ligeros eficientes, auxiliares y de servicios.

- Subvenciones a empresas ubicadas en el Corredor del Henares y Sur Metropolitano.

Concesión directa de ayudas para el apoyo al tejido industrial y empresarial del Corredor del Henares y el Sur Metropolitano, dentro del Programa Operativo de la Comunidad de Madrid para el período 2014-2020.

- Subvenciones al autoempleo en la Sierra Norte de Madrid. No se convocan desde 2013.

Existen muchas páginas web que ofrecen información sobre las ayudas y subvenciones, algunas de los Organismos Públicos y otras de empresas privadas. Dejamos enlaces a algunas de estas web:

- Dirección General de Industria y de la pequeña y mediana empresa:

<http://www.ipyme.org> en el canal del emprendedor.

- Empresaías.Net:

<http://www.e-empresarias.net/ayudasysubvenciones/>

- Revista Emprendedores:

<http://www.emprendedores.es/buscador>

- Cámara de comercio de Madrid:

www.promocion.camaramadrid.es en el apartado de financiación y ayudas públicas

E. SUBVENCIONES AYUNTAMIENTO DE MADRID

Madrid Emprende es la principal entidad de apoyo a las personas que emprenden en la ciudad de Madrid. A través de ella se gestiona, entre otras actividades, el fomento y apoyo al emprendimiento.

Las cuatro líneas de financiación del emprendimiento son:

1. TAX FREE MADRID EMPRENDE.

Se trata de una subvención con efecto retroactivo ya que se produce una devolución de las tasas, tributos y precios públicos municipales ya pagados o abonados por los emprendedores o empresas. Es necesario haber pagado primero estos tributos para solicitar su devolución.

Las características de esta financiación en forma de devolución de tributos ya abonados es tener la condición de micro, pequeñas o mediana empresa y estar creada a partir del 1 de Enero de 2011.

Los Impuestos objeto de devolución son:

- Impuesto sobre Vehículos de tracción Mecánica (IVTM).
- Tasa por la prestación del servicio de gestión de Residuos Urbanos (TRU).
- Tasa por paso de vehículos (TA-PASO).
- Precio privado abonado a la Entidad Colaboradora del Ayuntamiento de Madrid (ECLUMadrid) por la gestión de la licencia urbanística de actividades.
- Tasa por prestación de servicios urbanísticos.

Cada anualidad, el plazo para solicitarla se extiende hasta el 30 de septiembre.

Se puede ampliar información en el portal del ayuntamiento de Madrid www.madrid.es en área de TRÁMITES, empresas, trámites para empresas en la sección de ayudas e incentivos

2. MADRID EMPRENDE MICROCRÉDITOS MICROBANK.

Al igual que la Comunidad de Madrid, Madrid Emprende también ha firmado un acuerdo con Microbank para facilitar microcréditos. De esta manera, si el plan de empresa viene certificado y viable por Madrid Emprende, servirá de apoyo para la concesión del microcrédito. A pesar de ello, y como ya hemos comentado, el criterio sobre la concesión o no lo tiene la entidad financiera.

Podemos ampliar información en la propia web de Microbank La Caixa.

<http://www.microbanklacaixa.es/productos/microcreditos/>

3. CAPITAL SEMILLA.

Esta subvención no está directamente destinada a las personas emprendedoras, sino que está destinada a entidades mercantiles que tiene como objeto la inversión y participación en empresas de la ciudad de Madrid que están en fase de lanzamiento, incorporándose a su accionariado a través de un porcentaje de la inversión en forma de capital semilla.

Los destinatarios son sociedades limitadas o anónimas y sociedades de capital riesgo que hayan realizado inversiones en empresas en fase semilla (de reciente creación, con menos de 42 meses de antigüedad) y que estén domiciliadas en el municipio de Madrid.

Más información www.madrid.es en la sección de economía, emprendimiento.

4. START UP MADRID 10.

StartupMadrid_10 es un programa de emprendimiento abierto a proyectos tecnológicos, innovadores y creativos que contribuyan al desarrollo sostenible y el progreso de la ciudad de Madrid, consolidando su papel referente en emprendimiento.

Se seleccionan 10 proyectos que participan en un programa de aceleración, recibiendo:

- Cualificada formación y mentorización (asesoramiento) personalizada.
- Premio en forma de apoyo financiero (10.000 euros).
- Posibilidad de acceder a alguno de los espacios de trabajo de la Red de Viveros de Empresa de Madrid Emprende.

Los Vivero de Empresas son espacios físicos diseñados para acoger empresas de nueva creación, donde los emprendedores pueden disponer de unas instalaciones y servicios a unos precios más reducidos que los del mercado (despacho, sala de reuniones, servicios de recepción, etc.).

Más en: <http://startupmadrid10.com/#programa>

F. SUBVENCIONES DE OTROS AYUNTAMIENTOS

Otros ayuntamientos de la Región, también suelen promover el emprendimiento a través de sus servicios de asesoramiento y atención a personas emprendedoras. En alguna ocasión ponen a disposición de los emprendedores y empresas que radiquen en su término municipal líneas de financiación y/o subvenciones que estimulen el desarrollo local.

La mayoría de grandes Ayuntamientos de la Comunidad de Madrid disponen de **Agencias de Desarrollo o servicios de atención a personas emprendedoras** destinadas a promover el emprendimiento en sus Municipios.

Sea cual sea el municipio donde vayamos a emprender, siempre es muy recomendable visitar estas agencias de desarrollo, servicios de atención a personas emprendedoras, áreas de promoción económica, etc.

Ejemplos de estas Agencias son:

- Alcalá de Henares. Alcalá Desarrollo: <http://www.alcaladesarrollo.net/>
- Getafe. Getafe Iniciativas: <http://www.getafeiniciativas.es>
- Alcorcón. Alcorcón emprende: <http://alcorconemprende.wix.com/alcorconemprende>

Otros ayuntamientos otorgan ayudas de modo muy continuo y regular como por ejemplo el **Ayuntamiento de Tres Cantos**, que ofrece ayuda para empresarias/os individuales, las microempresas y los profesionales que ejerzan su actividad en el municipio de Tres Cantos y que realizan una inversión, modernización o innovación en el Municipio.

La cuantía de la ayuda asciende hasta el 35% de la inversión realizada con un tope máximo de 2.000 euros por beneficiaria/o.

Más información en <http://www.trescantos.es/> en el área de empresas y comercios.



© Susana Vera.

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

MÓDULO 4

Otras vías de financiación.

A. BUSINESS ANGELS

Un Business Angel es una persona que invierte y aporta su propio dinero y tiempo a empresas, más o menos innovadoras, en sus fases iniciales del ciclo de vida.

Existen en la Comunidad de Madrid cuatro redes de Business Angels que se dedican a financiar ideas de negocio de emprendedores/as:

- BAN madri+d
<http://www.madrimasd.org/investigacion-empresas/emprendedores-base-tecnologica/>
- BusinessInFact
<http://www.businessinfact.com/>

- InnoBAN Madrid
<http://www.businessangelsinnoban.es/innoban-en-madrid.html>

- Keiretsu Forum Madrid
<http://www.keiretsuforum.es>

Mediante las redes de Business Angels, las personas emprendedoras pueden presentar sus proyectos a personas y empresas inversoras que desean apostar e invertir en negocios con alto componente de innovación y/o base tecnológica, o con un rápido y exponencial crecimiento.

B. PREMIOS Y CONCURSOS

Los premios a emprendedores/as están presentes en nuestra Comunidad como un estímulo e incentivo a una buena propuesta de negocio.

Son variadas las entidades que otorgan este tipo de premios, a modo de muestra, dejamos enlace a algunas de ellas:

- Premio Revista Emprendedores.es.
<http://www.emprendedores.es/premios-emprendedores>

- Premio emprendedores Sociales de la Universidad Europea.
<http://www.emprendoressocialesuem.com>

- Premios a la Economía Social Madrileña.
<http://www.asalma.org/?q=node/673>

- Premios de la Asociación de jóvenes empresarios (AJE).
<http://www.ajemadrid.es>

C. FINANCIACIÓN ALTERNATIVA Y SOLIDARIA

La Economía Social y Solidaria (ESS), agrupa a entidades sociales y entidades empresariales que además de amparar algunos principios y nuevos enfoques alternativos a la economía capitalista, propone iniciativas prácticas en todos los ámbitos del ciclo económico (financiación, producción, comercialización y consumo) colocando a las personas en el centro y como objetivo de su actividad.

Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas, Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción son los tipos de entidades jurídicas que integran a la ESS.

Este modelo económico alternativo se ha dotado de sus propios mecanismos de financiación, para lanzar y consolidar iniciativas económicas y empresariales éticas y solidarias. Estos mecanismos son:

Coop57: <http://www.coop57.coop/es/madrid>

REAS: http://www.economiasolidaria.org/financiacion_solidaria

Grupo de apoyo a proyectos GAP (Grupo de Apoyo a Proyectos): <http://www.gap.org.es/index.php>

Dentro de esta financiación alternativa, vamos a mencionar también los dos bancos éticos más importantes que están operando en Madrid.

Fiare: <http://www.fiarebancaetica.coop/>

Triodos bank: <https://www.triodos.es/es/empresas-instituciones/>

D. CROWDFUNDING

Otra vía de financiación a nuevos emprendedores es la participación de personas particulares que realizan pequeños microfinanciamientos a ideas emprendedoras. La suma de estas pequeñas participaciones financieras de los particulares es lo que se llama crowdfunding.

Esta modalidad consiste en buscar financiación para nuestra actividad publicitando nuestro proyecto y pidiendo a aquellas personas o entidades que les guste o crean en él, que aporten financiación.

La propia Asociación Spaincrowdfunding define los tipos de Crowdfunding en:

- Recompensa: el mecenas recibe una recompensa como contraprestación a las aportaciones dadas. Lo normal es que sean productos acabados del proyecto financiado
- Inversión: el inversor o micro-inversor recibe una acción de una empresa, una participación de la misma, o compromisos sobre beneficios de la misma, como contraprestación a su aportación.

- Préstamo: el prestamista recibe su préstamo junto con un tipo de interés sobre el dinero prestado como contraprestación a su aportación.

- Donación: los donantes no reciben contraprestación puesto que financian, principalmente, proyectos solidarios o humanitarios

Existen multitud de plataformas de Crowdfunding, sería imposible mencionarlas todas, dejamos alguna a modo de muestra:

<http://web.spaincrowdfunding.org>
<https://www.verkami.com/>
<http://goteo.org/>
www.lanzanos.com/
<https://www.crowdcube.es/>
<http://www.safaricrowdfunding.com>

Guía de plataformas de crowdfunding en España
<http://www.crowdacy.com/crowdfunding-espana/>

E. ENTIDADES DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO

Entidades asistenciales, asociativas o de otro tipo, también apoyan proyectos de emprendimiento a personas en situación de alta vulnerabilidad y riesgo de exclusión, a personas con discapacidad, personas migrantes o personas que han sufrido violencia de género.

El proyecto Zaqueo, impulsado por **Cáritas**, tiene por objetivo apoyar la financiación e inclusión de personas con un alto grado de vulnerabilidad para el fomento de sus proyectos de autoempleo.

El proyecto otorga **microcréditos** para personas en riesgo de exclusión social, sin acceso a la banca formal y apoyo a proyectos empresariales en sectores tan variados como la hostelería, la belleza y peluquería o la venta online de productos de importación, entre otros.

<http://www.caritas.es/>

La **Fundación ONCE y FSC Inserta** promueven el carácter emprendedor de las personas con discapacidad. Para ello desarrollan el programa “Por talento” para emprendedores/as destinado a generar ideas de negocio competitivas y sostenibles.

<https://www.portalento.es/Paginas/Inicio.aspx>

En **Acción contra el Hambre** promovemos y apoyamos proyectos emprendedores de colectivos a través de VIVES PROYECTO ofreciendo:

- Desarrollo de competencias emprendedoras.
- Asesoramientos individualizados con expertos en emprendimiento.
- Talleres formativos grupales.
- Acompañamiento en la elaboración de plan de negocio y plan económico financiero.
- Certificados de viabilidad de negocios para acudir a financiación.
- Información y acompañamiento a la financiación para la puesta en marcha en colaboración con entidades que gestionan fondos para emprendedores/as y empresas.

<https://www.accioncontraelhambre.org/>

La **Fundación Nantik Lum** y la **Fundación Monte Madrid**, a través del **programa PEM Plataforma de Emprendimiento y Microfinanzas** destina microcréditos a cualquier emprendedor/a en riesgo de exclusión social o financiera. Alcanza hasta los 8.000 €, hasta 3 años y con un tipo de interés del 8%.

Se puede ampliar información en:

<http://www.emprendimientoymicrofinanzas.com/emprendedores-financiacion/>

<http://nantiklum.org/>



© Susana Vera.

FUNDACIÓN ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE

C/ Duque de Sevilla, 3
28002 Madrid
900 100 822

www.accioncontraelhambre.org

Un proyecto financiado por:



SECRETARÍA GENERAL
DE INMIGRACIÓN
Y EMIGRACIÓN
DIRECCIÓN GENERAL
DE MIGRACIONES

Dirección General de Migraciones
del Ministerio de Empleo y Seguridad
Social



UNION EUROPEA

FONDO SOCIAL EUROPEO
Invierde en tu futuro

Fondo Social Europeo