

# Xarxa d'Ajuntaments Rurals Emprenedors de la Comunitat Valenciana

*Una xarxa que connecta, secunda i  
impulsa el talent emprenedor i el  
treball autònom en l'àmbit rural.*



**GUIA ALTERNATIVES DE FINANÇAMENT**

1

Capital propi

2

"Family, Fools and Friends". Préstecs particulars

3

Finançament bancari

4

Microcrèdits

5

Ajudes i subvencions

6

Micromecenatge

7

Crowdsourcing

8

Business Angel

9

Capital de risc

10

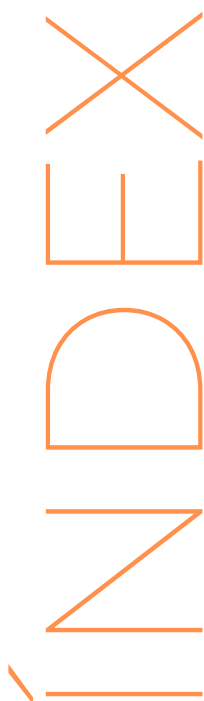
Préstecs participatius

11

Entitats Públiques (IVF)

12

Altres productes financers



Els costos que suposa iniciar i mantindre una activitat comercial o professional són, sovint, elevats i en molts casos no poden afrontar-se amb fons propis, per la qual cosa cal recórrer a fonts de finançament externes.

Segons el XIII Informe Finançament de la Pime a Espanya elaborat per GESCAR, Societat de Garantia Recíproca, en 2023, les pimes han percebut un escenari de major dificultat en l'accés al finançament per compte d'altri, seguint la tendència observada ja en 2022.

Els obstacles més ressaltats són el cost del finançament per la pujada dels interessos i altres costos, la manca de garanties sol·licitades (avals).

El 54,2% de les pimes espanyoles han tingut necessitats de finançament, sent les activitats de restauració i hostaleria, informació i comunicacions, comerç, tallers i servicis personals, agricultura, ramaderia i pesca les que més necessitats presenten. A més, les empreses exportadores i innovadores continuen sent les que més necessitats de finançament mostren, encara que la seua activitat ha augmentat respecte al 2022.

Un altre aspecte que influïx en la necessitat de finançament és la creació i manteniment de l'ocupació, per això, és important conèixer les alternatives que existixen per a accedir a fórmules de finançament. Este és l'objectiu d'esta guia, en la qual s'exposen les diferents fórmules de finançament en funció de la situació economicofinancera, la fase en la qual es troba el projecte i el destí del finançament.

President UPTA España  
Eduardo Abad Sabarís

## 1.Capital propi

En la majoria dels negocis i empreses s'empra els diners dels estalvis personals per a començar una activitat empresarial o durant el desenrotllament d'esta. Encara que es puga aportar una xicoteta part, disposar d'estalvis que dedicar al negoci o empresa proporcionarà independència, alleujament i major facilitat per a accedir a més finançament, ja que moltes entitats financeres o organismes (bancs, administracions públiques) sol·liciten que les persones que treballen per compte propi tinguen una quantitat inicial per a poder contractar algun producte bancari o béns que puguen avalar o aportar garanties.

Al llarg del desenrotllament de les activitats és recomanable destinar o reservar part dels beneficis i ingressos obtinguts, a situacions difícils com a períodes de vendes baixes o retards en els cobraments, però també per a continuar invertint amb la finalitat de millorar i continuar creixent.

Per tant, estalviar diners i reduir costos pot ajudar a aconseguir un matalàs financer, tant en la primera etapa d'un negoci com en les successives que requereixen de finançament extraordinari.



## 2."Family, Fools and Friends". Préstecs particulars

El finançament que prové de les 3F: "family, friends and fools", d'amistats, familiars i bojos/as, o qualsevol persona que tinga el valor d'invertir en un negoci en el qual creuen i estan disposats a invertir els seus diners, a vegades sense realitzar una anàlisi exhaustiva de la situació del negoci.

És una de les fórmules de finançament a les quals se sol recórrer per part d'autònoms/as i empresaris/àries. Un dels avantatges és que es tracta d'un finançament ràpid, no es demanen garanties en general. A canvi, existix l'inconvenient que les quantitats que es poden aconseguir són baixes i es posa en risc la imatge personal, si no es pot retornar en el termini pactat.

En moltes ocasions, estes persones no invertixen diners, sinó que aporten garanties, com per exemple es destina una vivenda com a garantia per a facilitar l'obtenció de finançament a una tercera persona.

En alguns casos estes persones voldran ser socis i participar en el negoci, la qual cosa obligarà a constituir una societat per a formalitzar la relació.

## 3.Finançament bancari

Encara que és més difícil d'aconseguir no és impossible, el finançament dels bancs és el recurs financer extern al qual gran part d'autònoms i pimes recorren.

Existixen diversos tipus de fonts de finançament bancari, com ho són els préstecs, els crèdits i els microcrèdits. Són quantitats de diners que es presten amb un determinat interès que cal retornar en un temps establert. La diferència entre un préstec i un crèdit és, resumidament, que en el primer l'entitat bancària presta els diners a l'inici de l'operació, i l'interès –que s'ha de retornar mensual o anualment –s'aplica sobre el total; mentre que en el crèdit es va obtenint la quantitat necessària a cada moment durant el termini establert i l'interès s'aplica només per la quantitat utilitzada, encara que el percentatge és, per això, més elevat.

Encara que hi ha diverses opcions, estes són les més usuals:

**Préstecs a mitjà i llarg termini**

Com s'ha explicat abans, després de firmar el contracte s'obté els diners a canvi del pagament d'uns interessos.

**Pòlisses de crèdit**

Contracte a curt termini (no sol superar un any de duració) en el qual l'entitat financera posa a disposició una determinada quantitat de diners. Es paga un xicotet interès pel total d'eixa quantitat i a més un interès major per la quantitat que s'utilitza. És molt habitual que els/les autònoms/es i professionals recorreguen a pòlisses per a fer front a possibles retards en els cobraments i assegurar així l'estabilitat financera del negoci.

**Línies de descompte**

Permeten que el banc, a canvi d'uns interessos, anticipi el valor d'un títol (generalment lletres de canvi o pagarés) d'un crèdit que no ha vençut encara. En este cas cal anar amb compte, ja que, si el client no disposa de fons, el banc reclamarà als/les autònoms/es i professionals la devolució de la quantitat anticipada.

**Préstecs hipotecaris**

Se solen utilitzar en inversions de major quantia en les quals es pretén comprar algun immoble: local comercial, oficina, nau, etc.



Les entitats bancàries disposen de línies específiques per a persones treballadores per compte propi. Abans de formalitzar qualsevol producte cal informar-se molt bé de les seues característiques, ja que sovint van lligades a la contractació d'assegurances, targetes de crèdit i a la domiciliació de rebuts i pagaments.

En el cas de necessitar un crèdit a llarg termini recomanem:

**Pla de negoci**

Preparares bé per a aconseguir l'aval necessari. - . Redacta un **pla de negoci** clar, concís però documentat abans de sol·licitar el suport.

**ICO / microcrèdit**

Valorar la possibilitat d'obtenir un préstec de l'Institut de Crèdit Oficial (ICO), que ofereix línies preferents per a autònoms/as i pimes o un microcrèdit.



**Termini de manca**

Negociar un **termini de manca** en el pagament del principal en el primer any de funcionament. Això suposarà el pagament dels interessos per a poder tindre liquiditat i afrontar inversions o pagaments.

## 4. Microcrèdits

Els microcrèdits, com el seu propi nom indica, són crèdits de xicoteta quantia. El que els fa especials és que s'allunyen del circuit financer tradicional, ja que estan **destinats preferentment a persones sense recursos**. En la majoria de les ocasions solen oferir unes condicions preferents com l'absència de comissions, una major facilitat per a atorgar terminis de manca o uns tipus d'interés lleugerament inferiors als de mercat.

Amb origen en els anys 70 als països en desenvolupament, a Espanya van tindre una etapa d'important creixement entre els anys 2002-2008 permetent l'accés al crèdit no sols a persones sense recursos, sinó també a emprenedors amb un pla de negoci viable, però amb dificultats per a aconseguir finançament a través dels canals bancaris tradicionals, generalment a causa de l'absència d'aval o de garanties.

Hui dia, si bé és cert que no hi ha tants programes com fa una dècada, encara podem trobar diverses entitats, sobretot Caixes d'Estalvi, amb alguns programes operatius.

Encara que cada programa és distint segons l'entitat, podem trobar una sèrie de característiques comunes:

- La quantia màxima del crèdit sol ser entre 10.000 a 25.000€.
- Les condicions d'accés són més favorables que en el préstec tradicional: no són necessaris avals ni garanties reals i solen tindre amplis períodes de carència.
- En estar destinats a col·lectius vulnerables, s'analitza les condicions que afecten la persona, les seues circumstàncies personals i la impossibilitat d'accedir a una altra mena de finançament tant per part de l'emprenedor com de la seua família.
- Ha de ser un projecte tècnic i econòmicament viable. En el 95% dels casos es demana com a aval la garantia personal, per la qual cosa el pla d'empresa ha d'estar correctament validat i ser rendible.

Les entitats que oferixen este tipus de finançament destaquen que, en els últims anys, donades les dificultats d'accés al crèdit tradicional, s'ha ampliat el perfil de persones que sol·liciten microcrèdits, però normalment se sol·liciten per part de joves, dones i persones immigrants, amb projectes empresarials viables, rendibles, i generadors d'ocupació.

## 5. Ajudes i subvencions

Regular i convocar ajudes i subvencions és una forma o mecanisme que les administracions, entitats, cambres de comerç... utilitzen per a proporcionar suports econòmics a la disposició de pimes i autònoms/as. Estes ajudes poden ser d'àmbit estatal, regional o local.

No obstant això, obtindre una ajuda o subvenció no és una tasca fàcil, ni tampoc és una via de finançament ràpida perquè les entitats que les atorguen solen tindre uns requisits i un procediment que se sol allargar en el temps.



Existixen diversos tipus d'ajudes i subvencions, a continuació, es relacionen de manera resumida algunes d'estes:

- Per a **persones desocupades** que **inicien la seua activitat** com a autònoms/as, les destinades a subvencionar els **costos de les quotes de la Seguretat Social** durant els primers mesos del negoci.
- **Capitalització de la prestació per desocupació** per a posar en marxa una activitat de negoci o la **compatibilitat** de l'activitat com a treballador per compte propi i la percepció de la prestació per desocupació.
- Les **bonificacions** en la quota d'autònoms/as: tarifa plana de 80 euros i altres bonificacions que pertanguen a determinats col·lectius, persones amb discapacitat, autònoms familiars, dones que es reincorporen a l'activitat després de la maternitat, entre altres.
- **Ajudes a la inversió**: per a inversions de major quantia algunes comunitats autònomes ofereixen programes enfocats a fomentar la creació d'empreses innovadores i/o d'economia social, finançant entre el 15% i el 50% de la inversió a realitzar. També solen oferir bonificacions en els tipus d'interés del finançament bancari.
- Ajudes a la **contractació de persones treballadores**: bonificacions en les quotes a la seguretat social, variables segons el perfil del treballador/a a contractar.
- Ajudes **específiques** per a millorar la competitivitat de negocis i empreses, com el Kit Digital, la implantació de la prevenció de riscos laborals, la incorporació d'elements innovadors en les activitats econòmiques, etc.



Es recomana entendre estos instruments com un suport, que no siguen imprescindibles per al correcte funcionament del negoci, ja que pot ser que no es concedisquen o arriben tard per al fi que tenien en el moment de sol·licitar-la.

## 6.Micromecenatge

L'Associació Espanyola de Micromecenatge definix esta activitat, "també denominat finançament col·lectiu, acapte popular o micro finançament, com la cooperació col·lectiva, duta a terme per persones per a aconseguir diners o altres recursos, que utilitzen internet per a finançar esforços i iniciatives d'altres persones o organitzacions."



És a dir, es tracta d'un sistema de cooperació que permet que una persona o entitat amb un projecte, reunisca una suma de diners entre moltes persones per a donar suport a la seua iniciativa.

El micromecenatge democratitza l'accés al finançament basant-se en la igualtat d'oportunitats i en la meritocràcia. És doncs una alternativa a la falta de finançament per a projectes empresarials, socials i culturals que naix com a resposta a la falta de finançament bancari que s'ha desenrotllat en època de crisi.

A més d'un nou sistema de finançament, es tracta d'un nou mètode de conscienciació social que permet fer arribar a un major nombre de persones projectes d'àmbit cultural, social, empresarial i científic. Amb el micromecenatge es promou la col·laboració de persones per a aconseguir objectius comuns tant socials com empresarials, en línia amb l'eclosió de les xarxes socials com a mitjà de comunicació la societat actual.

Se sol parlar de quatre tipus de micromecenatge, depenent de la naturalesa de l'intercanvi:



### **1.- Recompensa**

Esta és la modalitat més coneguda. Es basa en el fet que un mecenes, (o micromecenes, per a aportacions molt xicotetes) aporta una quantitat econòmica i, a canvi, rep una recompensa, encara que només siga les gràcies. En general se sol rebre un producte o servici. Sol utilitzar-se per a la prevenda, per exemple, d'un llibre, un disc, un tipus específic de roba, etc.

### **2.- Donació**

Esta modalitat és utilitzada principalment per organitzacions sense ànim de lucre. No és més que la donació que es realitza habitualment a esta mena de projectes, però ara amb Internet com a base, amb una difusió molt més global, ja que es duu a terme a través de les xarxes socials. En esta mena de micromecenatge els donants no reben contraprestació perquè financen, principalment, projectes solidaris o humanitaris. Els donants guanyen la satisfacció d'haver donat suport a un projecte que era del seu interès, i com a molta informació sobre l'evolució del projecte o algun detall com a xapes, samarretes, visites, però sense fi lucrativa.

### **3.- Préstec: També es coneix com a crowdlending**

Es tracta d'un sistema en el qual una persona que té estalvis, els presta a projectes que necessiten finançament, guanyant un tipus d'interés superior al que li generaria un compte d'estalvis. Per part seua, la persona promotora del projecte aconseguix finançament a un tipus d'interés més baix que el del finançament bancari tradicional.

Els portals especialitzats en esta mena de finançament solen fer un estudi sobre la viabilitat de la persona interessada, assignant-li un nivell de risc i indicant el tipus d'interés que haurà de pagar en cas d'aconseguir el finançament per al seu projecte. El prestador, per part seua, també té l'opció de determinar a quin tipus d'interés prestarà els diners. Si el prestatari rep el que ha demanat, mensualment retornarà una part més els interessos, que seran ingressats proporcionalment en el compte de cadascun dels prestadors.

És important saber que estes empreses, perquè el risc siga menor, diversifiquen els diners dels prestadors entre moltes persones que necessiten diners, de tal manera que no depén d'un únic prestatari el pagament complet del préstec.

#### 4.- Inversió

Esta modalitat de micromecenatge es basa en el fet que la persona que necessita finançament, normalment l'/la emprenedor/a o treballador/a per compte propi, ofereix participacions a les persones que li vulguen secundar, a canvi dels seus diners. L'inversor o micro-inversor rep una acció d'una empresa, una participació d'esta , o compromisos sobre beneficis d'esta , com a contraprestació a la seua aportació.

##### Claus per a obtenir finançament per micromecenatge

- Utilitzar plataformes com Kickstarter, Indiegogo i GoFundM, per a arribar a una audiència global.
- Crear un vídeo atractiu
- Oferir recompenses atractives.
- Ressaltar la importància que tenen patrocinadors per a aconseguir l'èxit de la campanya.
- Procurar una interacció continuada amb patrocinadors per a potenciar l'abast de la campanya.



## 7.Crowdsourcing

Es una font de finançament que consistix l'externalització de tasques, de manera que estes són cobertes de manera col·laborativa. No es tracta de realitzar sempre una aportació econòmica, sinó que en la majoria dels casos són aportacions basades en el treball de professionals. Es realitza a través d'una plataforma digital, com el micromecenatge.

## 8.Business Angel

L'Associació Espanyola de Business Angels (AEBAN) definix Business Angel com “un individu que pren les seues pròpies decisions d'inversió i que aporta els seus propis diners, i a vegades el seu temps, a empreses no cotitzades promogudes per persones que li són alienes. Encara que invertix en qualsevol etapa del desenrotllament, el Business Angel exercix un paper fonamental en la creació d'empreses innovadores en fer costat als emprenedors en les fases inicials del cicle de vida de les seues empreses (llavor i arrancada).”

La Direcció General de Política de la PIME, en el seu "Estudi per al foment de les xarxes de Business Angels a Espanya", definix alguns paràmetres que caracteritzen als Business Angels, com són:

- Solen invertir en sectors que coneixen, perquè solen aportar experiència a més de diners, involucrant-se en el projecte segons el cas.
- Les empreses en les quals invertixen solen estar de fase de desenrotllament o inversió.
- La inversió sol oscil·lar entre els 25.000 euros i els 250.000 euros, encara que estes xifres poden ser inferiors o superiors.
- Preferixen mantindre l'anonimat davant terceres persones.
- Prenen les seues pròpies decisions d'inversió, invertint els seus propis diners (a diferència de les entitats de Capital de risc que invertixen els diners de tercers).
- Els projectes que més inversió de Business Angels reben són aquells que compten amb un sòlid equip promotor, escalables, amb potencial de creixement i basats en internet.

Si bé el Business Angel per definició té altres motivacions per a dur a terme la inversió més enllà de la merament especulativa, com pot ser aportar experiència i coneixement a la societat, sempre pesa la motivació econòmica. La inversió és temporal, normalment en un termini entre tres i set anys obtenen una important plusvàlua.

Aconseguir finançament d'un Business Angels pot aportar credibilitat i accés a altres fonts de finançament, contactes empresarials, coneixements. Actuen en moltes ocasions com a mentors dels emprenedors.

## 9.Capital de risc

El Capital de risc és una font de finançament empresarial orientat sobretot a petites i mitjanes empreses. Es tracta d'aportacions de capital permanent a llarg termini, realitzades per empreses especialitzades en inversió que, de manera temporal, prenen una posició minoritària en la societat receptora o participada.

L'objectiu final, si es tracta d'inversió privada, es dirigix a aconseguir que l'empresa augmente el seu valor i una vegada madurada la inversió, el capitalista es retire obtenint un benefici.

La societat inversora materialitza la seua inversió a través de la participació en el capital social de la societat receptora, ja siga amb la compra d'accions o l'adquisició d'altres instruments de patrimoni, normalment sense cost per a esta última, que es limita a deixar entrar en el seu accionariat a la societat inversora. La inversora s'integra en el consell d'administració de la receptora, i li oferix assessorament en matèria de contractació de personal, d'estratègia de negocis, li amplia la cartera de contactes, etc. Aconseguir este tipus d'inversió atorga també prestigi i confiança a l'emprenedor enfront de tercers.

Existixen dos tipus de societats de Capital de risc:

### 1.- Societat de Capital de risc

Societat l'objecte de la qual és la inversió de capitals propis, de manera temporal i minoritària, en Pimes innovadores, aportant un valor afegit en forma de suport gerencial.

## **2.- Societat Gestora de Fons de Capital de risc**

Es tracta de patrimonis administrats per una societat gestora, amb el mateix objecte d'invertir en Pimes innovadores, corresponent a la societat gestora les labors previstes de gestió i assessorament, a canvi d'una quantitat fixa més una participació en les plusvàlues realitzada en la desinversió.

La inversió es pot realitzar en diferents fases de l'empresa receptora com, arrancada, expansió, substitució, reorientació, etc.

## **10.Préstecs participatius**

El préstec participatiu és un instrument financer per a empreses intermedi entre les inversions de capital de risc i el préstec tradicional. Este tipus de préstec es caracteritza per la participació de l'entitat prestadora en els beneficis de l'empresa finançada, a més del cobrament, per regla general, d'un interès fix i, a vegades, un variable, que es fixarà en funció dels beneficis obtinguts amb el projecte empresarial.

Quan es firma un préstec participatiu, l'entitat prestadora fixa una data final en la qual pot convertir este préstec en un percentatge de l'empresa, és a dir, convertix en préstec en accions de l'empresa. L'entitat prestadora entra a formar part del capital de l'empresa, no participa en la gestió d'esta, però si té un representant en el Consell d'Administració. A més, se sol deixar la porta oberta a noves inversions, en el cas que el projecte funcione.

Els préstecs participatius s'utilitzen per a finançar la inversió de l'empresa. Tenen un venciment a llarg termini i habitualment s'oferixen amb un llarg període de carència en la devolució del principal.

Quant als interessos, solen tindre una part fixa i una altra variable, determinat en funció de l'evolució de l'activitat de l'empresa beneficiària, d'aquí ve que es consideren "participatius". Els criteris per a fixar els interessos poden fer referència als beneficis obtinguts, al patrimoni, al volum de negoci, o a qualsevol altre que fixen les parts. Fins i tot poden anar-se marcant fites perquè la prestadora vaja fent aportacions econòmiques i recalculant el tipus d'interès. Estos interessos generats pel préstec participatiu són deduïbles en l'Impost de Societats, tant els fixos com els variables.

Per a aconseguir un préstec participatiu, se sol exigir que l'empresa sol·licitant tinga uns fons propis superiors al préstec, assegurant així que el prestador no arrisca més que els propis socis. El préstec es considera patrimoni net, el prestador es col·loca després dels creditors comuns en un procés concursal i només cobrarà per davant dels accionistes de l'empresa, per la qual cosa l'empresa pot mantindre la seua capacitat d'endeutament.

Per a amortitzar anticipadament un préstec participatiu cal compensar amb una ampliació de capital en la mateixa quantia, per a evitar que l'empresa es descapitalitze.

A Espanya es tracta d'un préstec tradicionalment vinculat a entitats prestadores de capital públic, com el cas de l'Empresa Nacional d'Innovació, S.A. (ENISA) encara que també pot ser concedit per entitats privades.

## 11. Entitats públiques (IVF)

**L'Institut Valencià de Finances (IVF)** és un banc promocional de titularitat pública, que actua de forma complementària al sistema bancari tradicional per a injectar liquiditat en el teixit productiu de la Comunitat Valenciana, atorgant finançament cap a projectes considerats estratègics per a l'economia valenciana. Per a això, l'IVF compta amb una variada cartera de productes financers en la qual persones autònomes, petites i mitjanes empreses i grans empreses de la Comunitat Valenciana poden trobar un producte financer que cobrisca les seues necessitats específiques de finançament.

### AFIN SGR:

És una entitat financera sense ànim de lucre supervisada pel Banc d'Espanya, nascuda amb la meta de facilitar l'accés a finançament a pimes i autònoms. Està format per dos tipus de socis. Els **socis protectors** com són l'IVF, Generalitat Valenciana, entitats financeres i caixes i associacions professionals. I els **socis partíciips**, que són les pimes i autònoms beneficiaris dels seus avals i serveis.

### PRÉSTEC AUTÒNOMS EXPRESS

Préstec de concessió online automàtica per a autònoms, des de 15.000€ fins a 30.000€, a 4 anys, destinació no finalista.

**Beneficiaris:** Autònoms de la Comunitat Valenciana amb antiguitat de mínim 4 anys.

**Queden exclosos:** Autònoms l'activitat CNAE dels quals estigui vinculada al sector immobiliari, joc o tabac (4110, 6810, 6820, 4726, 9200, 0115, 1200, 4635).

**Projectes elegibles i requisits:** Alta d'autònom. Estar al corrent amb SS/HP i sense incidències en ASNEF/CIRBE



<https://avalonline.afinsgr.es/>



## 12. Altres productes financers

En els últims anys venen estenent-se a poc a poc una sèrie de productes financers que han ampliat les possibilitats d'obtindre finançament. Entre estos destaquen:

### PER A L'ADQUISICIÓ DE BÉNS D'INVERSIÓ

**Lísing:** consistix en un lloguer amb opció a compra d'un bé d'inversió, que se sol aplicar a béns d'una certa entitat, com a maquinària, vehicles o un ampli lot d'equips informàtics. El seu gran avantatge és que facilita la disposició del bé, encara que lògicament els interessos són majors, a més és un gasto deduïble en l'àmbit fiscal.

**Rènting:** consistix en el lloguer d'un bé d'inversió sense opció a compra. Per exemple, adquirir un vehicle mitjançant esta fórmula.

**Crèdit de proveïdors o compra a terminis.**

### PER AL FINANÇAMENT DE LES FACTURES PENDENTS DE COBRAMENT

**Confirming:** consistix a gestionar els pagaments d'una empresa client als seus proveïdors, que a canvi del pagament d'uns interessos poden cobrar les seues factures abans del seu venciment. Pot ser el cas de tindre grans clients o administracions.

**Factoring:** cessió o venda a un intermediari comercial i financer, generalment un banc, dels drets de cobrament sobre factures de la nostra clientela amb un preu establert per endavant. S'usa sobretot en grans empreses.



