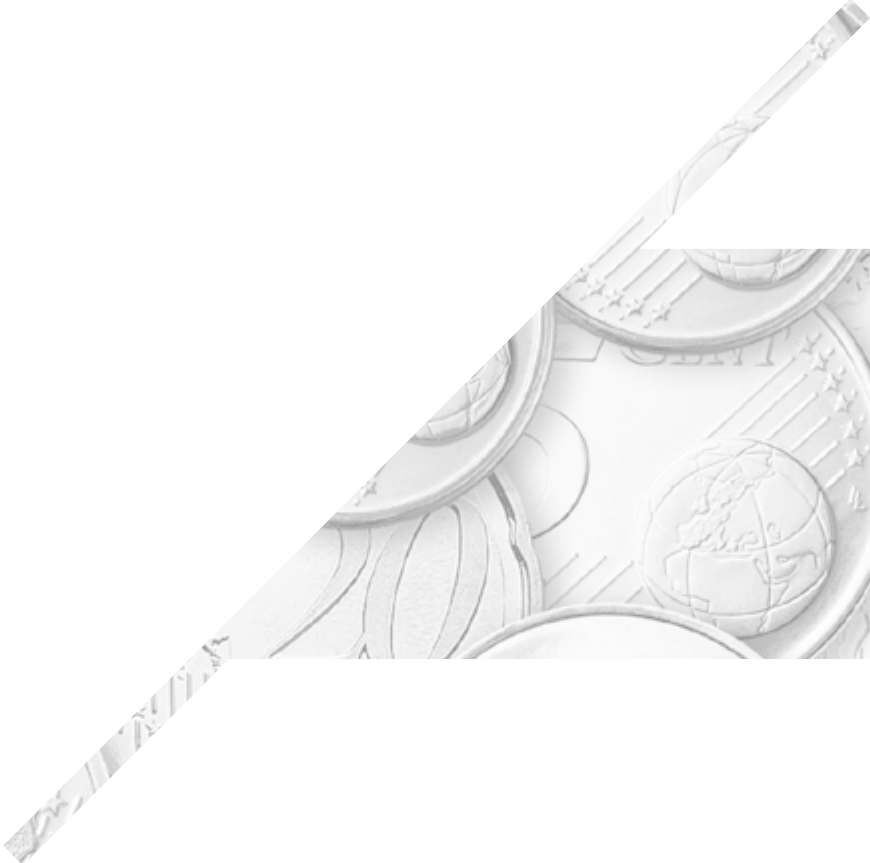




Guia **Finançament** per a pimes



Cambra de Comerç
de Barcelona



Guia **Finançament** per a pimes



Cambra de Comerç
de Barcelona

Índex



1. INTRODUCCIÓ	5
2. CONSELLS BÀSICS PER A UNA BONA GESTIÓ DEL FINANÇAMENT EMPRESARIAL	7
2.1. Tinc prou recursos propis?	7
2.2. Quina és la meva capacitat per endeutar-me?	8
2.3. El meu balanç està equilibrat?	9
2.4. És convenient endeutar-me per créixer?	10
2.5. Amb quins i amb quants bancs i caixes he de treballar?	11
3. INSTRUMENTS DE FINANÇAMENT PER A PIMES	13
3.1. Recursos propis	13
3.2. Inversors privats	13
3.2.1 Capital risc	13
3.2.2 Préstec participatiu	14
3.2.3 Equity Crowdfunding	15
3.2.4 Business Angels	15
3.2.5 Fòrums d'inversió i xarxes d'inversors privats	16
3.3. Línies de finançament	16
3.3.1 Préstecs	16
3.3.2 Línies de crèdit	19
3.3.3 Altres mecanismes i instruments	22
3.3.4 Garanties i operacions fora de balanç	24
3.4. Ajuts i subvencions	25
3.4.1 Subvencions	26
3.4.2 Incentius fiscals	27
4. ENTITATS PROMOTORES I EMISSORES DE FINANÇAMENT	29
4.1. Entitats privades	29
4.2. Entitats públiques	30
4.2.1 Unió Europea	30
4.2.2 Estatals	30
4.2.3 Autonòmiques i locals	32
5. FINALITATS I OBJECTIUS DEL FINANÇAMENT	35
6. MÉS INFORMACIÓ	43

1 Introducció



La Cambra de Comerç de Barcelona amb la voluntat i compromís de donar resposta a les necessitats de finançament de les empreses, ha creat el Servei de Finançament Cambra adreçat a les pimes, autònoms i emprenedors: un servei per informar, assessorar i millorar el coneixement de les empreses sobre el finançament, la seva cultura financera i la gestió dels riscos.

El finançament és un dels factors més rellevants per al creixement, el desenvolupament i la competitivitat de les empreses. Malauradament, per les circumstàncies extraordinàries que ha suposat la COVID-19, les empreses han hagut de fer front a una situació d'excepcionalitat que ha passat per la dificultat a l'accés de finançament.

Amb aquest servei que la Cambra de Comerç de Barcelona acaba de posar en funcionament, no només estem parlant de donar orientació sobre les línies de crèdit bancaris per finançar projectes empresarials, sinó també donar a conèixer els acords establerts amb fons privats i altres alternatives de finançament, de les desgravacions fiscals per RDI i de les convocatòries d'ajuts públics.

Moltes PIMES han d'afrontar la següent qüestió: com aconseguir finançament per poder renovar els seus actius, abordar un procés de creixement del seu negoci o, simplement obtenir liquiditat?

L'objectiu d'aquesta Guia és ser una font clara, útil i accessible perquè les PIMES catalanes puguin conèixer les diferents alternatives existents davant d'una situació de necessitat de finançament. Tan mateix, aquesta Guia, vol ajudar a la presentació d'un major nombre de projectes solvents, actuant sobre la cultura financera de les empreses i facilitar la relació entre oferents i demandants de crèdit, amb més transparència sobre els paràmetres de valoració del risc utilitzats en l'actual context econòmic.

A més aquesta Guia vol donar resposta de manera ordenada a les principals qüestions que els propietaris i gestors de les PIMES es poden plantejar a l'hora de cercar finançament:

- Quins són els instruments financers que tinc a l'abast?
- Qui em pot facilitar el finançament que necessito?
- Quin és l'instrument més adient per a la meva situació?

2 Consells bàsics per a una bona gestió del finançament



7

Consells bàsics per a una bona gestió del finançament

Per tal de tenir una primera impressió per saber en quina situació es troba la nostra empresa, hem de ser capaços de respondre les següents preguntes:

- Tinc prou recursos propis?
- Quina és la meva capacitat per endeutar-me?
- El meu balanç està equilibrat?
- És convenient endeutar-me per créixer?
- Quins i amb quants bancs i caixes he de treballar?

Existeix un conjunt de mesures d'ús habitual que ens poden ajudar a fer un primer diagnòstic de la situació de l'empresa i poder respondre així les anteriors qüestions. Cal tenir en compte que el valor òptim per cadascuna d'aquestes mesures depèn del sector d'activitat i de la dimensió de l'empresa. A continuació es presenten alguns dels paràmetres més habituals.

2.1. Tinc prou recursos propis?

Per diagnosticar si el nivell de recursos propis de l'empresa és correcte, hem de tenir en compte dos conceptes clau: l'endeutament actual i futur de l'empresa i la naturalesa de l'activitat de l'empresa.

Indicador d'endeutament

Què és?

És un indicador que reflecteix la importància del deute financer respecte al total de recursos de l'empresa. Ens dona informació per saber si tenim suficient autonomia financera, és a dir, suficient capacitat de finançar-nos sense necessitat de recórrer a tercers.

Com es calcula?

$$\text{Indicador d'endeutament} = \frac{\text{Deute total (amb cost)}}{\text{Deute total} + \text{Fons Propis}}$$

Quin és el valor de referència?

El valor habitual d'aquesta ràtio se situa entre un mínim de 0,4 i un màxim de 0,6. Per valors superiors, s'entén que l'empresa està perdent autonomia financera o que té un excés de deute. Si per contra el valor és inferior a 0,4, significa que l'empresa té molta autonomia financera i que podria plantejar-se obtenir finançament extern per als seus projectes.



2.2. Quina és la meva capacitat per endeutar-me?

La capacitat d'endeutament d'una empresa depèn, fonamentalment, (al marge de les garanties i avals que pugui aportar) dels següents factors:

- Nivell de deute que es té en aquell moment.
- Efectiu que es genera a mitjà i llarg termini.
- Capacitat d'afrontar el pagament d'interessos del deute.

Aquests factors s'acostumen a mesurar de la manera següent:

Caixa generada: una primera aproximació de l'efectiu generat és el concepte d'EBITDA (Beneficis abans del pagament d'interessos i impostos i la comptabilització de les deprecacions i les amortitzacions).

Nivell de deute: per veure el nivell de deute podem utilitzar la mesura de capacitat d'endeutament.

Què és? És un instrument que ens serveix per saber si l'efectiu que genera la nostra empresa és suficient per fer front al pagament dels deutes i els seus interessos.

Com es calcula?

$$\text{Capacitat d'endeutament} = \frac{\text{Deute total (amb cost)}}{\text{EBITDA}}$$

Quin és el valor de referència? El valor habitual d'aquesta mesura se situa entre 4 i 6. Un valor superior a 6 es pot entendre com un excés de deute o que l'empresa no genera suficient efectiu per suportar l'endeutament.

Capacitat d'afrontar el pagament d'interessos: per saber si l'empresa pot afrontar les despeses del seu deute, es compara l'efectiu generat en 1 any amb el cost del finançament (pagament d'interessos).

Què és? Reflecteix la capacitat per pagar els interessos del deute.

Com es calcula?

$$\text{Capacitat d'afrontar pagament interessos} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Cost financer}}$$

Quin és el valor de referència? El valor habitual hauria de situar-se per sobre d'1.

2.3. El meu balanç està equilibrat?

L'equilibri del balanç d'una empresa depèn principalment de la relació entre els recursos dels quals es pot disposar a curt termini i els deutes a curt termini que s'han de pagar.

Per conèixer el nivell d'equilibri de balanç d'una empresa, són claus els següents factors:

- Estabilitat financera.
- Qualitat del deute.

Estabilitat financera

Entenem per estabilitat financera la capacitat de poder afrontar els deutes a curt termini amb els actius que es poden convertir en efectiu disponible a curt termini. L'indicador principal d'estabilitat financera és el fons de maniobra.

Què és? És un indicador que mostra la relació entre l'actiu corrent (actius que es puguin convertir en efectiu disponible en menys d'un any) i el passiu corrent (deutes amb venciment inferior a un any).

Com es calcula?

Fons de Maniobra = [Actiu corrent] – [Passiu corrent]

Quin és el valor de referència? El fons de maniobra s'hauria de situar habitualment per sobre de "0", valor a partir del qual, s'entén que l'empresa presenta una estabilitat financera positiva.

Qualitat del deute

Un deute es considera de major qualitat a mesura que augmenta el seu termini de devolució.

Un bon instrument per mesurar aquest concepte és l'anomenada ràtio de qualitat del deute.

Què és? És un indicador que mesura la importància del deute a tornar en menys d'1 any sobre el deute total de l'empresa.

Com es calcula?

Ràtio de qualitat del deute =
$$\frac{\text{Deute amb cost a curt termini (menys d'un any)}}{\text{Deute total (amb cost)}}$$

Quin és el valor de referència? El valor recomanable dependrà molt del sector on es trobi l'empresa, però generalment es considera que, a mesura que disminueix el valor d'aquesta ràtio, millora la qualitat del deute.

2.4. És convenient endeutar-me per créixer?

Abans de decidir el mètode de finançament d'una inversió, ens hem d'assegurar que els ingressos en forma d'entrada d'efectiu que genera la inversió és superior als interessos del deute per finançar-la.

Una bona eina per mesurar la rendibilitat és el ROI (Rendiment de la Inversió):

Què és? És un indicador que mesura la proporció d'efectiu guanyat o perdut en una inversió, en relació amb l'efectiu que s'ha invertit.

Com es calcula?

$$\text{Rendibilitat de l'inversió (ROI)} = \frac{(\text{Ingressos d'inversió}) - (\text{Costos d'inversió})}{\text{Costos d'inversió}}$$

Quin és el valor de referència? Com més alt sigui el valor, més elevada és la rendibilitat de la nostra inversió.

És recomanable per a totes les empreses realitzar estudis on es defineixin clarament tots els *Horitzons Temporals* de les inversions. Això vol dir que és necessària una planificació dels fluxos d'efectius generats i dels costos d'una inversió, mensual, trimestral o anualment. Per a la realització dels estudis, haurem de tenir sempre en compte tots els fluxos d'efectiu durant la vida útil de la inversió.

S'ha d'intentar que els efectius que aniran entrant a la nostra empresa, per la inversió realitzada, coincideixin, com a mínim en la mateixa durada, amb els costos associats a la inversió. Així mateix, haurien de coincidir els calendaris de pagament amb els d'entrada d'efectiu.

2.5. Amb quins i amb quants bancs i caixes he de treballar?

Un dels primers passos per fer front a les negociacions amb les diferents entitats bancàries consisteix a decidir quines són les més adequades per a l'empresa i quin és el nombre idoni per a les seves operacions.

Habitualment les empreses mantenen un volum de comptes bancaris molt superior als que realment necessiten per al seu adequat funcionament.

Per escollir els bancs amb els quals ha de treballar l'empresa, cal tenir en compte els factors següents:

- Comissions.
- Serveis que ofereix.
- Productes de finançament i estalvi que ofereix.
- Cost de finançament.
- Remuneració de l'estalvi / inversions.

Principals recomanacions:

- Tenir un control estricte dels comptes bancaris i dels seus moviments per evitar així els comptes ociosos (sense ús), que només generen despeses.
- Realitzar un estudi de les ofertes i alternatives que ens ofereixen les diferents entitats i escollir la millor per a l'empresa.
- Dirigir-se cap a un sistema de centralització d'operacions i transaccions en el mínim nombre d'entitats i comptes bancaris.
- Conèixer les operacions més comunes que es realitzen a l'empresa i els costos associats, per tenir més informació a l'hora de triar les entitats que ens puguin oferir millors serveis.

Amés del l'estalvi de comissions ja siguin de manteniment o d'administració dels comptes, evitar un excessiu nombre de comptes presenta una altra sèrie d'avantatges:

- El seguiment de la posició dels diners és més senzill.
- Es redueixen els possibles errors derivats dels traspassos de fons.
- Evitem els constants moviments de fons entre comptes i bancs, amb la conseqüent reducció de costos de comissions.

3 Instruments de finançament per a PIMES

13



Instruments de finançament per a pimes

Existeixen diferents instruments que permeten a les PIMES accedir a fonts de finançament segons les seves necessitats i característiques. Els principals instruments utilitzats per les PIMES són els següents:

- Recursos propis.
- Inversors privats.
- Línies de finançament.
- Ajuts i subvencions.

A continuació es fa una breu exposició de les seves característiques.

3.1. Recursos propis

Els recursos propis de l'empresa els constitueixen les participacions dels propietaris en el finançament de l'organització, en forma de capital, reserves i altres partides assimilades a aquestes.

També podem definir els fons propis com la diferència entre el valor del total dels actius i el passiu exigible. Aquesta diferència, tal i com es posa de manifest en el punt 2.1. d'aquesta guia ha de ser superior al 40% del total del balanç, per tal de tenir nivells de capitalització adequats en la nostra organització.

3.2. Inversors privats

3.2.1. Capital risc

El capital risc, també conegut com a venture capital, és un instrument de finançament mitjançant el qual una empresa especialitzada en inversions entra en el capital d'una PIME a través d'una aportació de fons, realitzant una ampliació de capital o compra d'accions ja existents. Cal remarcar que una de les característiques principals del capital risc és l'entrada de l'empresa inversora per un període limitat de temps, generalment de 3 a 10 anys.

L'objectiu principal de l'empresa de capital risc és que, amb els fons aportats, l'empresa augmenti de valor i l'inversor es retiri obtenint beneficis. Les principals estratègies de retirada per part de l'empresa de capital risc són:

- Venda de les accions a un inversor estratègic, és a dir, l'empresa de capital risc ven la seva participació a una empresa coneixedora del sector i amb vocació d'inversor permanent.
- Recompra d'accions per part de la companyia, és a dir, l'empresa de capital risc ven la seva participació als accionistes ja existents a l'empresa.

Cal destacar que, abans d'acceptar l'entrada d'una empresa de capital risc en el capital d'una PIME, s'ha de tenir en compte que això significa l'entrada temporal de tercers en el capital de l'empresa, la qual cosa implica:

- Cessió d'accions o participacions.
- Cessió de part del poder de gestió, ja que l'empresa de capital risc passa a formar part del Consell d'Administració.
- És molt adequat per a empreses en fase inicial (capital llavor) o de creixement i redefinició de la seva activitat (com per exemple expansió, internacionalització o diversificació).
- Aporta finançament a llarg termini, normalment entre 3 i 10 anys.
- No necessita garanties ni avals.
- L'empresa de capital risc aporta experiència, coneixements i contactes, ajuda a l'estratègia a llarg termini i assessora els empresaris.
- Incrementa la credibilitat de l'empresa amb vista a obtenir nous clients, o a l'obtenció de crèdits per part de proveïdors.

3.2.2. Prèstec participatiu

El funcionament és el mateix que el d'un préstec tradicional, però adreçat a les etapes d'expansió i creixement de l'empresa o a finançar unes accions o objectius concrets, com per exemple la internacionalització de l'empresa o les inversions en R+D+i. Presenta les següents característiques:

- Prèstec amb condicions més favorables que les del mercat de referència, sobretot en tipus d'interès o comissions.
- No exigeix garanties o avals monetaris, però sí exigeix la presentació d'un pla de negoci adequat on es detallen els resultats a obtenir durant els propers anys. A més, s'han de tenir uns objectius ben definits i es pot exigir la professionalitat de l'equip gestor de l'empresa beneficiària.
- No genera un deute a l'empresa, sinó que té contrapartida en els recursos propis. Pot considerar-se com una "inversió" en el capital de l'entitat atorgadora del préstec participatiu, ja que existeix una cessió d'un percentatge del capital social.
- No hi ha cessió del poder de gestió.
- Es poden deduir fiscalment els interessos.
- Els interessos són variables en funció dels resultats.

Altres fets que s'han de tenir en compte si es vol contractar aquest producte:

- L'aportació de fons per part de l'entitat que dona el préstec participatiu no s'acostuma a realitzar d'un sol cop, sinó que es marca un calendari amb un horitzó de 12-18 mesos, on es van injectant diners si l'empresa compleix determinades condicions pactades.
- El termini de la inversió acostuma a ser de 3 a 5 anys.

3.2.3. Equity Crowdfunding

El Crowdfunding o micromecenatge és l'aportació de diners per part de diferents persones per a finançar un projecte a través d'una plataforma concreta. Aquest mètode facilita la inversió atès que no cal un capital molt quantios i el capital objectiu es divideix entre diversos inversors.

L'Equity Crowdfunding és una forma d'inversió en la qual, a canvi de quantitats relativament petites de diners, els inversors privats obtenen una part proporcional del capital de l'empresa. En aquestes plataformes es finança col·lectivament una empresa, però aquesta vegada es realitza mitjançant la compra de participacions de la mateixa i la subscripció a una ampliació de capital. Per tant, els inversors es converteixen en propietaris de l'empresa i, en conseqüència, podran exercir els drets associats a aquesta condició, com el de participar en els beneficis de la companyia. A canvi, l'empresa rep uns recursos addicionals estables per finançar el seu negoci.

Generalment, les societats que acudeixen a aquesta forma de finançament són empreses consolidades i amb previsions de creixement.

L'Equity Crowdfunding és molt interessant per als inversors perquè no és necessari tenir un capital massa elevat. A més, com realitzen inversions petites, tindran l'opció de realitzar un major nombre d'inversions rendibles en startups i pimes, diversificant les seves carteres d'inversió.

3.2.4. Business Angels

Els Business Angels o inversors privats són persones físiques amb capacitat d'inversió i que posseeixen coneixements sobre el món empresarial, que impulsen el desenvolupament de projectes empresarials amb alt potencial de creixement, aportant capital i valor afegit a la gestió en les seves primeres etapes de vida. Els Business Angels inverteixen els seus diners en la fase inicial de companyies emergents a canvi d'una participació en capital i amb la finalitat d'obtenir rendibilitat, ajudant als emprenedors en les etapes inicials de la constitució de la seva empresa quan a aquesta li falta liquiditat i té uns nivells de risc elevats.

Habitualment aquests Business Angels exerceixen també un rol de mentor i ofereixen el seu consell i experiència als emprenedors. L'aportació monetària d'aquesta mena d'inversors, en mitjana, pot oscil·lar entre 5.000 i 50.000 euros.

Existeixen xarxes de Business Angels que són agrupacions que generen ambients professionals adequats per a posar en contacte als àngels inversors amb els emprenedors, brindant suport, capacitat i acompanyament a totes dues parts abans, durant i després d'una negociació.

3.2.5. Fòrums d'inversió i xarxes d'inversors privats

Els fòrums d'inversió que són plataformes que permeten a empreses pimes i startups presentar el seu projecte empresarial a una comunitat inversora, ja sigui aquesta corporativa i financera, nacional o internacional. Els inversors i financers assisteixen a un acte o esdeveniment, que pot ser presencial o virtual / en línia, on les empreses candidates presenten els seus projectes directament als inversors, generant-se després relacions que poden desembocar en l'obtenció de finançament estable via l'ampliació de capital i la incorporació de nous socis als projectes.

Aquests fòrums no són fons, no inverteix directament com a societat, sinó que són els inversors i financers assistents als actes els que prenen les seves pròpies decisions individuals d'invertir. Entre els inversors habituals que assisteixen a aquests Fòrums podem trobar Family Office, Venture Capital, entitats de Capital risc, fons d'inversió, corporatius i altres entitats de finançament de circulat i finançament alternatiu.

Les xarxes d'inversors privats (XIP) són el punt de trobada de diferents inversors que fomenten la creació o el creixement d'empreses innovadores amb alt potencial de creixement.

3.3. Línies de finançament

Es caracteritza per tenir cost (els interessos, tant siguin implícits o explícits) i uns calendaris associats a la devolució dels diners obtinguts pel pagament dels interessos.

En general podríem dir que hi ha dos grans grups:

- Préstecs: productes més estructurats i adients per al finançament de necessitats a llarg termini.
- Crèdits: orientats a la cobertura de necessitats de finançament més operatives i vinculades a l'actiu circulat (inventaris, crèdit a clients entre d'altres).

3.3.1. Préstecs

El préstec és un producte financer pel qual una entitat de finançament lliura una quantitat fixa de diners a una empresa, amb l'obligació, per part d'aquesta, d'atendre el pagament periòdic dels interessos i del capital rebut.

Les variables fonamentals que caracteritzen els préstecs són:

- Terminis de devolució i període de carència.
- Tipus d'interès (variable o fix).
- Garanties necessàries per a l'obtenció del préstec.

A l'hora de demanar un préstec és important tenir en compte les següents consideracions:

- Negociar un termini de devolució superior a la durada del bé que s'està finançant.
- Assegurar-se que la rendibilitat que genera el bé finançat és superior al cost del finançament.

- Revisar detingudament les condicions que poden fer que el préstec quedi cancel·lat i s'hagi de retornar de forma immediata (habitualment conegut com a "covenants" o requisits de compliment).
- Analitzar degudament el risc de contractar-lo amb un tipus d'interès variable o fix. Cal tenir en compte que encara que últimament el tipus fix sigui una mica més alt, aquest té l'avantatge d'ésser perfectament previsible.
- Valorar la possibilitat d'incloure un període de carència (durant el qual només es paguen interessos), si preveiem que la inversió trigarà un temps a generar l'efectiu que permet pagar les quotes de devolució.
- Calcular quines són les despeses per cancel·lació anticipada del préstec.
- Comparar les condicions obtingudes amb les ofertes d'altres entitats.

En funció de la seva finalitat o forma en què s'instrumenten, podem distingir diferents formes de préstec (tot i que per aquest nom només es coneixen els préstecs financers):

Préstecs hipotecaris: són préstecs que tenen com a garantia un o més béns immobles (com per exemple, oficines, una nau o un pis d'habitatge, de forma que si no es pot afrontar el préstec, el creditor pot obligar a la venda del bé per cobrar el deute).

Les variables fonamentals són:

- Tipus d'interès.
- Termini de devolució.

Factors a tenir en compte abans de sol·licitar un préstec hipotecari:

- El tipus d'interès pot ser fix o variable, essent el principal tipus de referència l'EURÍBOR. Depenent de la situació de mercat i del risc a assumir, pot ser interessant contractar-ne un tipus o un altre.
- L'existència de flexibilitat a l'hora de canviar el tipus d'interès de fix a variable o a la inversa.
- La periodicitat de revisió del tipus d'interès (en cas de ser variable).
- Les comissions que carregarà l'Entitat, que poden ser:
 - Obertura i estudi.
 - Cancel·lació anticipada (es cobra quan en una quota aportem més del pactat per cancel·lar deute).
- Periodicitat dels pagaments d'interessos i de la devolució del capital (mensual, trimestral o anual).

Addicionalment poden existir altres modalitats de préstec sense garanties, o bé en els quals les garanties aportades siguin els inventaris, els comptes a cobrar o altres actius de la Societat.

La diferència fonamental serà que en aquest cas el termini esdevindrà inferior, situant-se habitualment entre 3 i 10 anys.

Lísing

És un producte de préstec estructurat com un lloguer del bé a llarg termini amb una opció de compra (generalment pot ésser realitzada juntament amb el pagament de la darrera quota).

En general el lísing s'utilitza en béns que es deprecien o es tornen obsolets en un curt termini de temps, com per exemple els vehicles o els ordinadors. Aquest tipus de contracte sol tenir una durada d'entre 2 i 5 anys.

Les variables fonamentals són:

- Tipus d'interès.
- Termini de devolució.

A continuació s'exposen les principals consideracions que hem de tenir en compte abans de demanar un lísing:

- El tipus d'interès del lísing pot ser fix o variable; en aquest últim cas les quotes es revisaran segons la periodicitat establerta.
- És un instrument molt flexible en terminis i quantitats, i per tant permet adaptar el pagament de les quotes a les necessitats de l'empresa.
- La concessió d'aquest instrument és ràpida i còmoda.
- Es comptabilitza l'actiu i el deute amb l'entitat de crèdit.

Avantatges:

- Finançament del 100% del bé.
- Flexible en terminis i quotes.
- Ofereix avantatges fiscals, ja que les quotes del lísing (fiscalment deduïbles) són d'import superior a les despeses d'amortització del propi bé.
- Permet una actualització periòdica dels béns ja que facilita el finançament necessari per a la seva renovació.
- No requereix desembors inicial, per tant no minva l'actiu circulant.

Inconvenients:

- El cost del deute és superior al d'un crèdit o préstec usual, ja que obliga a la contractació d'una assegurança pel bé.

Rènting

És un producte semblant al lísing (ja que s'articula com un lloguer), però que incorpora a les quotes els costos de manteniment del bé.

És un producte que vol facilitar l'ús temporal d'un bé. A diferència del lísing no es finança el total del cost del bé, sinó que requereix una aportació inicial de fons per part de l'empresa i l'opció de compra acostuma a tenir un cost alt.

És un mitjà adient per finançar actius operatius amb vides útils de 3 a 5 anys, com per exemple la flota comercial o els sistemes informàtics, ja que aporta els següents avantatges:

- No es comptabilitza com a deute ni actiu en el balanç (tret que sigui una operació clara d'adquisició), motiu pel qual es millora el rendiment dels actius de l'empresa.
- Permet conèixer amb seguretat els costos que suposarà per a la companyia l'ús d'aquests actius, ja que l'empresa no s'haurà de fer càrrec de les despeses per reparacions o manteniment.

3.3.2. Línies de crèdit

El crèdit és una operació financera en la qual una entitat financera dona a l'empresa el dret a endeutar-se fins a una determinada quantitat, durant un període de temps i amb un tipus d'interès definit. Un dels principals avantatges és que només es pagaran els interessos per les quantitats disposades en cada moment.

Pòlissa de crèdit: és el producte de crèdit més conegut, i consisteix a facilitar a la societat una aportació màxima de crèdit, del qual pot disposar durant un període de temps establert. Un cop finalitzat el període, el beneficiari haurà de retornar el total disposat del crèdit més les despeses financeres.

Existeix la possibilitat d'anar renovant automàticament el venciment del crèdit, el qual s'anomena "renovació tàcita".

També existeixen crèdits que permeten anar disminuint progressivament el seu límit any rere any (línies amb cancel·lació parcial).

Abans de contractar una línia de crèdit i escollir el seu import i el termini, s'ha de tenir en compte que els seus costos depenen del límit total contractat i de les disposicions de la línia de crèdit. Fruit d'això i per minimitzar el cost del finançament, s'hauria de realitzar una adequada planificació dels diners que es necessitaran durant tota la vida del crèdit.

Els principals costos serien els següents:

- Interessos:
 - Interessos de la línia: són els que s'apliquen a les disposicions que s'han realitzat sempre que no hagin superat el límit contractat.
 - Interessos excedit: són els que s'apliquen quan s'han realitzat unes disposicions d'efectiu que hagin superat el límit contractat.
- Comissions:
 - Comissió d'obertura: és la comissió que cobra l'entitat en el moment de la signatura del contracte. El seu import augmenta com més gran sigui el límit de crèdit concedit.
 - Comissió de disponibilitat: el que s'ha de pagar per la part del crèdit que hem contractat, però que no hem disposat.
 - Comissió d'excedit: a part dels interessos d'excedit, si realitzem una disposició superior a l'import pactat, haurem de pagar una comissió.

Descompte bancari: és un contracte amb una entitat financera segons el qual aquesta anticipa l'import de documents de crèdit a canvi d'uns interessos pel termini que falta per al seu venciment i unes comissions per les despeses de gestió. De la mateixa manera que la pòlissa de crèdit, té un límit màxim a descomptar (anticipar). Els documents que es poden descomptar serien, entre d'altres, els següents:

- Rebuts.
- Xecs i talons.
- Pagarés.
- Contractes.
- Pòlisses.
- Títols de deute.

El descompte bancari és un dels instruments de finançament a curt termini més utilitzats per les empreses.

Existeixen dos tipus de descompte bancari:

- **Descompte comercial:** el funcionament és molt semblant al del facturatge (factoring), i consisteix en el fet que l'entitat financera avanci l'import de les factures o altres drets de cobrament a canvi d'un interès.
- **Descompte financer:** és una modalitat de crèdit personal, quan es descompta una lletra de canvi. El banc o caixa deixa els diners al client, descomptant-li del nominal de l'operació els tipus d'interès i les comissions d'obertura, entre d'altres.

Facturatge (factoring): Consisteix en un contracte en el qual l'empresa cedeix la gestió del cobrament de les seves factures a una entitat financera que fa d'intermediària. El facturatge (factoring) ofereix serveis d'administració de cobrament i de finançament, ja que permet cobrir necessitats de fons a curt termini.

Aquesta entitat financera avança els diners a canvi del cobrament d'un interès.

Per contractar un facturatge (factoring), hem de tenir en compte les següents característiques:

- Les tarifes que ens carregarà l'entitat per la gestió de cobrament depenen de les característiques de l'empresa contractant i de la tipologia de la seva cartera de clients.
- Característiques del contracte de facturatge segons el risc d'impagament que es vol assumir:
 - Facturatge amb recurs: l'empresa assumeix tot el risc de cobrament, ja que en el cas que al venciment de la factura el client no hagi pagat, l'entitat financera tornarà el rebut i demanarà la devolució de l'import avançat.
 - Facturatge sense recurs: l'entitat financera assumeix el risc de cobrament en cas que, al venciment de la factura, el client no hagi pagat.
- El volum de factures per gestionar que cedim a l'entitat anualment.
- Es contracta sobre el total de la cartera de clients de l'empresa, motiu pel qual no és adequat per a empreses amb una cartera de clients molt àmplia.
- Nombre de clients i la seva distribució geogràfica.
- Termini mitjà de cobrament; a major termini, major risc i per tant major és el preu del servei.
- Sectors dels nostres clients; degut a que cada sector té una solvència determinada que afectarà la tarifa.

Avantatges:

- Ofereix finançament sense utilitzar les línies de crèdit.
- Redueix l'endeutament i la quantia dels actius a cobrar, per la qual cosa millora la rendibilitat dels actius de l'empresa, si és sense recurs.
- Permet garantir el cobrament als clients.
- Simplifica la comptabilitat i gestió administrativa: la cartera de clients es redueix a un únic client que paga al comptat.

Inconvenients:

- Cost financer elevat, ja que el tipus d'interès aplicat és superior al de les línies de descompte habituals.
- L'empresa depèn sempre del criteri de risc amb què l'entitat financera classifiqui els seus clients (queda fixat en el contracte).

Crèdit documentari

És el mitjà de pagament que ofereix més seguretat en les vendes internacionals, ja que generalment asseguren a l'exportador el cobrament de l'operació.

El funcionament és el següent: el comprador envia una ordre al seu banc perquè faci el pagament de la compra, un cop el banc de l'exportador informa que la mercaderia ha estat enviada correctament.

Depenent de la finalitat (comprar o vendre) podem trobar:

- Crèdit documentari a l'exportació: el contractant (exportador/venedor) s'assegura el cobrament de la venda.
- Crèdit documentari a la importació: el contractant (importador/comprador) s'assegura que li entreguin la mercaderia.

Tipus de crèdit documentari:

- Revocable: és aquell que, després de la seva obertura i abans d'haver fet el pagament, l'importador pot anul·lar-lo en qualsevol moment; per tant, la seguretat que ofereix és baixa.
- Irrevocable: és aquell que, un cop obert, ja no es pot cancel·lar, la qual cosa garanteix a l'exportador que, si la documentació presentada és la correcta, cobrarà la venda.
- Confirmat: és aquell en què es garanteix el compliment del pagament mitjançant un tercer banc de major solvència, en el cas que el banc de l'importador no pagui.
- A la vista: el pagament es fa al comptat, un cop rebuda la informació necessària.
- A termini: el pagament s'ajorna, un cop s'ha rebut la documentació necessària. S'haurà d'esperar al venciment del termini pactat al contracte per cobrar l'import.



3.3.3. Altres mecanismes i instruments

Confirmació (*confirming*): és un mecanisme indirecte de finançament, és a dir, no implica una entrada de fons per a l'empresa. Es tracta d'un producte que permet gestionar el pagament de les compres mitjançant una entitat financera intermediària.

És un producte atractiu per a empreses que vulguin allargar el termini de pagament a un proveïdor o millorar les seves condicions de compra, ja que el *confirming* permet establir terminis de pagament més favorables i ajornar el pagament de les compres.

Entre els avantatges que poden motivar a la contractació d'un *confirming*, podem destacar:

- Genera una millor imatge davant dels proveïdors, ja que els seus pagaments estan avalats per una entitat financera, alhora que els permet finançar-se sense necessitat que facin ús de les seves línies de crèdit.
- Evita costos d'emissió de pagarés, xecs o manipulació de lletres de canvi.
- Evita les incidències que es produeixen en les domiciliacions de rebuts.
- Permet obtenir informació en la gestió de les compres.

Microcrèdit: els microcrèdits són préstecs adequats per a empresaris amb pocs recursos que volen finançar la creació de nous negocis.

Per a la sol·licitud d'un microcrèdit és necessària l'elaboració d'un pla de negoci. A l'hora de sol·licitar un microcrèdit s'han de tenir en compte les particularitats d'aquest instrument, que són les següents:

- Habitualment són utilitzats per tenir accés a un local, compra de mobiliari, o fins i tot per finançar avançaments o garanties per ser beneficiari d'altres instruments, com per exemple subvencions.
- El límit d'un microcrèdit ronda els 25.000 euros, sempre determinat per l'entitat emissora.
- Els tipus d'interès oscil·len entre el 4% i el 7%.
- No s'exigeixen avals, comissions ni garanties.

Resum dels instruments de finançament

	Prèstec	Crèdit	Descompte	Lising	Rènting	Confirmació (Confirming)	Facturatge (Factoring)
Terminis	Mitjà - llarg	Curt	Curt	Mitjà - llarg	Mitjà - llarg	Curt	Curt
Costos	– Comissions – Interessos	– Comissions – Interessos	– Comissions – Interessos	– Quotes – Interessos – Comissions	– Quotes – Comissions	– Comissions – Alta del servei financer	– Comissions – Alta del servei financer
Complexitat de tramitació	Mitjana	Mitjana	Baixa	Mitjana	Mitjana	Alta	Alta
Complexitat operativa	Baixa	Baixa	Baixa	Baixa	Baixa	Mitjana	Mitjana
Avantatges	– Entrada d'efectiu a l'empresa – Tractament fiscal positiu – Amb tipus fix coneixement des de l'inici, del calendari dels pagaments	– Entrada d'efectiu a l'empresa – Flexibilitat, s'adequa a les necessitats de l'empresa	– Finançament en efectiu – Facilitat d'ús – Eliminació de tasques administratives	– Avantatges fiscals – Possibilitat d'adquirir el bé – Flexibilitat en terminis i quotes – No requereix desembors inicial	– Permet renovar el bé amb major facilitat – Estalvi en manteniment i reparacions	– Facilita la informació en la gestió de les compres – Evita costos d'emissió d'altres línies de finançament – Generen una millor imatge davant del proveïdor – Eliminació de tasques administratives	– Incrementa la rendibilitat dels actius en fer disminuir el volum dels comptes a cobrar (increment del ROA) – Simplifica la comptabilitat i la gestió administrativa
Inconvenients	– Variació del tipus d'interès variable – Necessitat de presentar garanties – Obligació permanent d'atendre quotes periòdiques	– Risc de no poder atendre els pagaments en un moment donat – Variació del tipus d'interès (en interès variable) – Necessitat de presentar garanties	– Impagament per part de clients – L'entitat pot no acceptar els clients de dubtós cobrament	– Obligació d'atendre les quotes – Cost superior en estar relacionat amb una assegurança	– Obligació d'atendre les quotes – Cost superior en estar relacionat amb una assegurança	– Costos elevats de la gestió per les comissions / interessos que carrega l'entitat financera	

Terminis
Curt
Mitjà
Llarg

Fa referència al termini en el qual s'haurà de retornar el total del diner prestat
Menys d'un any
Entre un i tres anys
Més de 3 anys

Costos
Complexitat de tramitació
Complexitat operativa

Referent als costos de contractació, garanties a presentar, interessos que genera, etc.
Relacionada amb els tràmits burocràtics a realitzar, prèvia signatura de contracte
Costos interns en què haurà d'incórrer l'empresa per gestionar el producte financer que ha contractat

3.3.4. Garanties i operacions fora de balanç

Els avals i garanties són instruments necessaris per a l'obtenció de la majoria dels instruments de finançament descrits anteriorment. Són essencialment els compromisos de pagament que adquireix una entitat financera davant d'un tercer, en cas que l'empresa sol·licitant de l'aval no compleixi determinades obligacions (com per exemple el pagament d'una factura o d'una quota de préstec).

Existeixen diferents categories d'avals i garanties segons la forma d'emissió de l'aval i la seva utilitat final:

- Segons la forma de la seva emissió:
 - Garanties a primer requeriment: amb aquesta garantia, l'entitat emissora haurà de pagar el pactat en el contracte, quan l'altra part notifiqui el seu incompliment. Cal destacar que no es basa necessàriament en un incompliment real, sinó únicament en una notificació d'incompliment per part del beneficiari de la garantia. L'objectiu principal d'aquesta garantia és protegir el creditor quan la justificació d'incompliment és complicada i costosa. El gran inconvenient figura en l'existència de perill d'abusos i frau per part del beneficiari en poder reclamar un fals incompliment del contracte.
 - Efectes comercials avalats: és un aval típic en operacions comercials de compra-venda quan existeix un desconeixement entre comprador-venedor. Consisteix en el fet que el venedor sol·licita un aval al comprador per garantir el cobrament de la factura al seu venciment.
 - Línies d'aval: el funcionament és el mateix que el d'una línia de crèdit, però en aquest cas els productes són avals que han d'anar lligats a un objectiu concret (avals per licitacions públiques o avals per entrar en concursos, entre d'altres).
- Segons la seva utilitat:
 - Preavals: són aquells a través dels quals es mostra el compromís en ferm per part d'una entitat financera per atorgar un aval definitiu quan l'empresa ho sol·liciti.
 - Avals i garanties tècnics: aquests avals representen els exigits per les Administracions Públiques per poder participar en concursos i licitacions públiques. Cal destacar que no suposen una obligació directa de pagament per part de l'entitat financera emissora.
 - Avals i garanties econòmiques: són els avals vinculats a garantir el pagament de transaccions comercials (compra-vendes) o financeres (quotes de crèdits o préstecs).

Els costos dels avals estan basats en les següents comissions cobrades per l'entitat emissora:

- Comissions de formalització de l'aval.
- Comissions de riscos segons la situació de l'empresa sol·licitant.

A l'hora de sol·licitar un aval o garantia, és important tenir clars els següents aspectes:

- L'import màxim possible a pagar, tenint clar l'import sobre el qual demanem que ens avalin.
- Duració de l'aval: els avals tenen una duració limitada; és molt important saber en tot moment si l'aval és vigent.
- Obligacions objecte de l'aval: s'han de complir les obligacions del contracte si es vol que l'aval es faci efectiu.
- Els avals són instruments amb un risc superior al dels crèdits ordinaris pel mateix import, ja que el risc del crèdit va disminuint a mesura que es van cancel·lant les quotes, mentre que el risc de l'aval es manté constant durant tota la seva vida.

Degut a la dificultat per obtenir garanties i avals per part de les PIME, es van crear les "Societats de Garantia Recíproca" (SGR) que se situen com a intermediaris entre les PIME i les entitats financeres i permeten facilitar l'accés als préstecs i millorar les seves condicions de contractació. Les societats de garantia augmenten la capacitat de negociació de les PIME i solucionen els problemes de finançament fruit de la falta de garanties, ja que si l'empresa no paga un préstec avalat per una SGR, és la SGR la que s'encarrega de cancel·lar el deute amb el banc a canvi d'una comissió.

Per poder rebre un aval d'una SGR, la PIME ha de ser soci partícip d'aquesta SGR, és a dir, ha de complir els següents requeriments:

- La SGR ha d'acceptar l'actual exposició al risc de l'empresa.
- Adquirir una participació social a la SGR mitjançant compra d'accions.

Avantatges que aporten les SGR:

- Accés a finançament amb tipus d'interès avantatjosos i terminis d'amortització més llargs.
- Pot evitar l'aportació de garanties reals per part de l'empresa.
- Exempció de pagament d'impostos per les quotes pagades a la SGR.
- Assistència tècnica en la tramitació de subvencions.
- Presentació formal detallada dels projectes a finançar.

3.4. Subvencions i ajudes

Les subvencions són ajudes atorgades per Organismes Públics locals, regionals, nacionals o comunitaris que pretenen fomentar l'assoliment d'uns determinats objectius socials, com ara impulsar, regenerar, o consolidar un determinat sector o àrea d'interès.

Hem de destacar els següents aspectes a tenir en compte, abans de sol·licitar una subvenció o ajuda:

- Tenir un pla de negoci o una planificació de les inversions i despeses necessàries per a la sol·licitud de la subvenció.
- Realitzar una recerca de totes les subvencions disponibles.
- Distingir aquelles subvencions que permeten el cobrament d'altres subvencions, de les que són considerades d'exclusivitat, és a dir, que un cop atorgades no es pot ser beneficiari d'una altra.
- Assegurar-se i documentar-se que es compleixen tots els requisits necessaris per rebre la subvenció.

3.4.1. Subvencions

Consisteix en el lliurament de recursos a una empresa amb la intenció de incentivar un cert tipus d'inversions (per exemple en R+D+I) o per pagar o mantenir un cert tipus d'activitats (sectors tradicionals com el de l'artesania).

Les subvencions poden atorgar-se amb els següents formats:

- En metàl·lic.
- Préstecs amb condicions preferents (interessos i comissions inferiors als usuals).

Les subvencions es poden classificar segons dos criteris:

Finalitat de la inversió subvencionable:

- Subvencions de capital: destinades a finançar la compra o millora dels béns mobles i immobles de l'empresa.
- Subvencions a explotació: destinades principalment a cobrir unes determinades despeses (com per exemple de formació) o assegurar una rendibilitat mínima de les inversions.

Devolució de la inversió:

- Subvencions reintegrables: estan sotmeses al compliment de determinades condicions. En cas d'incompliment, les subvencions hauran de ser retornades. Aquestes subvencions es comptabilitzen inicialment com a deute fins que no es compleixin les condicions necessàries per reconèixer-les com a no reintegrables.
- Subvencions no reintegrables: subvencions rebudes a fons perdut. Aquestes subvencions es comptabilitzen com a recursos propis de l'Empresa i es traspassen periòdicament a resultats.

Consells bàsics per a la tramitació de les subvencions:

- No començar les inversions que es finançaran amb subvencions fins que no hagi estat signada la concessió de la subvenció.
- Les subvencions s'han de sol·licitar complint estrictament els requeriments establerts (ja siguin inversions o despeses) i emplenant els formularis de la manera més estricta possible.

3.4.2. Incentius fiscals

Els incentius fiscals són mecanismes de finançament considerats com a indirectes (no hi ha una entrada de recursos, sinó que representen un menys cost). Els incentius fiscals són cedits pels diferents Òrgans o Entitats tributàries (Ministeris d'Economia i Hisenda, Generalitat de Catalunya i Ajuntaments) i es troben lligats al compliment de determinades clàusules o compromisos.

L'incentiu fiscal amb més impacte per al finançament de les PIME és el referent a l'Impost de Societats. Aquests incentius se centren principalment en:

- Exempcions fiscals.
- Bonificacions fiscals.
- Deduccions fiscals.



27



Instruments de finançament per a pimes

4 Entitats promotores i emissores de finançament



En el present apartat realitzarem una anàlisi sobre quines són les principals entitats promotores i emissores de finançament que faciliten els instruments descrits en el punt anterior.

Dins d'aquest tipus d'entitats podem fer una primera divisió entre entitats públiques i privades.

4.1. Entitats privades

Les entitats privades són tradicionalment les principals emissores de finançament per les diferents necessitats en les quals es pot trobar una empresa al llarg de la seva vida.

Estan compostes principalment per:

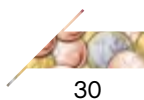
- Bancs i caixes: són les entitats financeres tradicionals.
- Cooperatives de crèdit: són associacions de determinats col·lectius (com per exemple col·legis d'advocats, col·legis de metges, etc.) que donen finançament als seus membres.
- Establiments financers de crèdit: són entitats dedicades fonamentalment a atorgar préstecs personals i hipoteques de manera directa mitjançant TV o Internet.
- Empreses de capital risc: ofereixen finançament a les empreses mitjançant l'entrada temporal en el capital de les empreses.
- Xarxes d'inversors privats (XIP): són el punt de trobada de diferents inversors que fomenten la creació o el creixement d'empreses innovadores amb alt potencial de creixement a Catalunya.
- Mercat Alternatiu Borsari: mercat de valors dedicat a empreses de reduïda capitalització que busquen expandir-se.
- Entitats Fintech: són empreses financeres tecnològiques que aporten noves idees i reformulen la manera d'entendre i prestar els serveis financers gràcies a les noves tecnologies de la informació, les aplicacions mòbils o el big data

Una de les principals característiques d'aquestes entitats és l'ànim de lucre. Per aquest motiu, acostumen a exigir garanties, comissions, i tipus d'interès que poden implicar un sobrecost per als sol·licitants.

Aquestes entitats ofereixen una àmplia gamma de productes financers, que poden resultar atractius segons el tipus de bé a finançar i les diferents situacions en les quals es pot trobar una societat.

Entre els productes més destacats que ofereixen, podem destacar:

- Línies de *factoring*, *confirming*, lísing i rènting.
- Finançament a curt termini mitjançant descomptes comercials, descomptes financers, etc.



- Finançaments de béns físics com, per exemple, préstecs amb garantia personal o préstecs hipotecaris.
- Garanties i avals.
- Cobertures sobre tipus d'interès i divises, és a dir, assegurances per fer front a les variacions que tenen els tipus d'interès i la cotització de les divises en els mercats internacionals i el possible impacte que poden tenir aquestes variacions en els préstecs que s'han contractat (això es possible mitjançant la compra i venda de derivats financers).
- Participacions en capital, mitjançant préstecs participatius o a través de la gestió de fons de capital risc.

Cal destacar que les entitats privades són les socialment més conegudes, però és important per a tot empresari saber que existeixen entitats públiques que ofereixen productes de finançament amb condicions més favorables.

4.2. Entitats públiques

En aquest apartat descriurem quines són les principals entitats públiques inversores o facilitadores de finançament, així com els diferents productes que ofereixen.

A continuació s'expliquen les diferents entitats per àmbit geogràfic d'actuació: Unió Europea, Estat espanyol i organismes catalans i locals.

4.2.1. Unió Europea

Banc Europeu d'Inversió (BEI): és un banc sense ànim de lucre al servei de les polítiques de la UE. Els principals objectius d'aquestes polítiques són la cohesió i convergència entre regions membres de la Unió europea, la sostenibilitat del medi ambient, projectes d'R+D+i, transport, energia i suport a les pimes entre d'altres.

Efectua préstecs a llarg termini per projectes d'inversió de capital (principalment actius fixes) en condicions bonificades, però no concedeix subvencions. Cal destacar que l'import màxim de finançament és del 50% del cost total del projecte.

www.eib.europa.eu

4.2.2. Estatals

Govern d'Espanya – (Ministeris): entre els principals Ministeris, trobem el Ministerio de Economía y Competitividad, Ministerio de Industria, Energía y Turismo, Ministerio de Empleo y Seguridad Social, entre d'altres. Tenen la finalitat de fomentar la consecució d'uns determinats objectius, com impulsar, regenerar o consolidar un determinat sector o àrea d'interès.



Aquestes entitats ofereixen principalment:

- Préstecs amb condicions favorables.
- Ajuts i subvencions.
- Incentius fiscals.

www.la-moncloa.es

Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI): és un organisme públic empresarial d'àmbit nacional que depèn del Ministerio de Economía y Competitividad.

El CDTI promou la innovació i el desenvolupament tecnològic d'empreses espanyoles mitjançant l'assessorament en avaluacions tècniques i financeres de projectes de recerca i desenvolupament. Té com a objectiu la consolidació d'empreses de base tecnològica i promoció de la participació espanyola en programes internacionals de cooperació tecnològica.

Els seus principals productes són:

- Préstecs en condicions bonificades i/o parcialment reembolsables.
- Ajuts i subvencions.

www.cdti.es

Instituto de Comercio Exterior (ICEX): entitat pública que té com a objectiu impulsar i facilitar la projecció internacional de les empreses espanyoles a través dels següents serveis:

- Estudis de mercat.
- Foment de la formació en el comerç exterior.
- Potenciació de trobades empresarials.
- Foment de fires internacionals.
- Préstecs en condicions bonificades per a la internacionalització.

www.icex.es

Instituto de Crédito Oficial (ICO): entitat pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad. L'ICO té l'objectiu de fomentar aquelles activitats que per la seva importància social, cultural, innovadora o ecològica mereixen una atenció preferent per part de les organitzacions públiques.

Els principals productes que ofereix són:

- Línies de finançament: préstecs i crèdits que financen diferents conceptes (creixement empresarial, internacionalització, millores en tecnologia i comunicacions (TIC), etc.). Cal destacar que aquests préstecs i crèdits són amb tipus i condicions més favorables i estan adaptats a les necessitats d'inversió i dels beneficiaris.

www.ico.es

Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES): és una societat anònima de capital públic i privat que ofereix finançament per a projectes d'inversió a l'exterior, participant financerament en aquests projectes, a mig i llarg termini. COFIDES finança projectes de inversió privats i viables que es portin a terme en països emergents o en vies de desenvolupament en els que existeix interès espanyol, és a dir, que el projecte contribuirà a la internacionalització de les empreses espanyoles o de la economia espanyola.

Els principals productes que ofereix són:

- Préstecs participatius.
- Préstecs amb condicions favorables.
- Participacions en capital.

www.cofides.es

Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA): és una empresa de capital públic adscrita al Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Es dedica a les inversions financeres a PIME en les etapes de naixement i creixement a través de préstecs participatius.

- Finançament en condicions bonificades.
- Préstecs participatius.

www.enisa.es

Compañía Española de Refianzamiento (CERSA): la seva activitat es basa en el reafiançament o cobertura parcial dels riscos assumits per la Societat de Garantía Recíproca, que necessiten avals o garanties addicionals, per resoldre les seves necessitats de finançament. Les seves activitats van dirigides principalment a:

- Finançament d'inversions i projectes innovadors.
- Finançament de microempreses.
- Finançament d'empreses de nova creació.

www.reafianzamiento.es

4.2.3. Autonòmiques i locals

Generalitat de Catalunya: entre les diferents secretaries i departaments podem trobar el Departament d'Economia i Coneixement i el Departament d'Empresa i Ocupació, entre d'altres.

Aquestes entitats ofereixen:

- Ajuts i subvencions.
- Préstecs amb condicions favorables.

www.gencat.cat



- Altres empreses autonòmiques amb propietat i/o gestió pública (total o parcial) serien les denominades de capital risc. Les principals que operen a Catalunya serien les següents:
 - Catalana d'Iniciatives. www.iniciatives.es
 - Invercat. www.invercat.com
 - Invernova. www.invernova.org
 - Invertec. www.invertec.cl

ACC10 és una entitat pública d'àmbit autonòmic creada fruit de la fusió del COPCA (Consorti de Promoció Comercial de Catalunya) i del CIDEM (Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial).

El seu objectiu consisteix a millorar la prestació de serveis i el suport estratègic a l'empresa catalana, finançant la innovació, la internacionalització, la implantació de capital tecnològic i noves inversions productives.

Els productes i serveis que ofereix ACC10 són les següents:

- Ajuts en forma d'assessorament.
- Subvencions.
- Línies de finançament en condicions bonificades.
- Préstecs participatius.

www.acc10.cat

Institut Català de Finances (ICF): és una entitat financera de capital públic, adscrita al Departament d'Economia i Coneixement.

La missió de l'ICF és contribuir al desenvolupament econòmic de Catalunya oferint recursos i serveis financers, d'acord amb les polítiques del Govern de la Generalitat, actuant en els àmbits de préstecs, avals, capital i serveis financers. Els seus principals productes són:

- Préstecs amb condicions favorables.
- Préstecs participatius, entre els quals destaca el "Préstec Participatiu ICF", orientat al creixement de les PIMES catalanes.
- Avals i garanties.

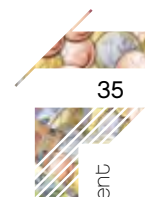
www.icfinances.com

Avals de Catalunya SGR (AVALIS): entitat sense afany de lucre i àmbit d'actuació autonòmic, amb l'objecte principal de procurar l'accés al crèdit de les petites i mitjanes empreses. Els productes que ofereix són:

- Concessions d'avals (tècnics i financers).
- Informació i assessorament financer.
- Formació financera.

www.avalis-sgr.cat

5 Finalitats i objectius del finançament

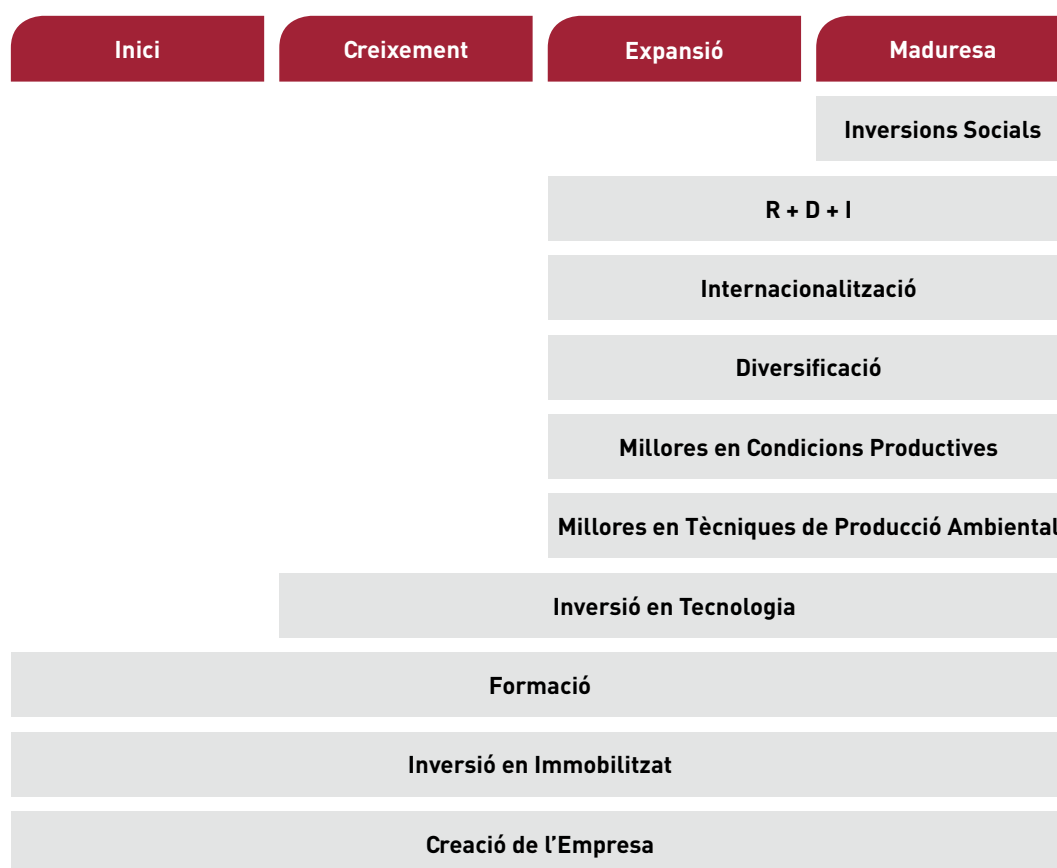


35

Finalitats i objectius de finançament

Tal i com s'ha comentat a la introducció d'aquesta Guia, un dels aspectes clau per escollir un instrument i una entitat de finançament és la finalitat o l'objectiu de la inversió a finançar.

Com es pot observar en el següent gràfic, l'etapa on es troba l'empresa condiciona les finalitats i els objectius de les seves inversions, i per tant, les seves fonts de finançament.



Les finalitats i objectius més comuns serien els següents:

Creació d'empreses

L'objectiu de les diferents línees és donar suport als emprenedors en les diferents etapes de creació d'una empresa: avaluació de la idea de negoci, assessorament, desenvolupament del Pla d'Empresa i finançament inicial per a portar a terme el projecte empresarial.

ENTITATS I PRODUCTES PER AL FINANÇAMENT DE LA CREACIÓ D'EMPRESES

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Departament de d'Empresa i Treball	- Assessorament i suport - Línies de finançament en condicions bonificades - Subvencions a fons perdut - Bonificacions fiscals
Departament d'Economia i Coneixement - ICF	- Préstec en condicions bonificades - Capital Risc
Departament de d'Empresa i Treball - ACCIÓ	- Assessorament i suport - Préstecs en condicions bonificades per a Noves Empreses de Base Tecnològica - Capital Risc per startups
Avalis SGR	Avals i garanties
Ministerio de Economía, Industria y Competitividad - ICO	Préstecs en condicions bonificades
Ministerio de Industria, Energía y Turismo - Plan de Continuidad Empresarial	- Suport en la transmissió d'empreses per falta de relleu generacional - Assessorament i suport - Ajuts i subvencions
Ministerio de Industria, Energía y Turismo - ENISA	- Préstec per a emprenedors i de creixement - Crèdits participatius per startup (màxim 24 mesos de creació)

R+D+I: Recerca, Desenvolupament i Innovació

Sota aquest concepte, s'engloben els programes empresarials que a través de l'aportació de fons i coneixements es dediquen a la Recerca, Desenvolupament i Innovació. Sota aquest paraigües figuren principalment els següents projectes:

- Creació de nuclis d'innovació i coneixement.
- Desenvolupament de nous processos o productes.
- Millorar el nivell de coneixement dels processos i mitjans productius.
- Cooperació científica entre països i entitats.

ENTITATS I PRODUCTES PER AL FINANÇAMENT D'R+D+I

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Departament de d'Empresa i Treball - ACCIÓ	• Assessorament i suport • Línies de préstec amb condicions bonificades • Subvencions per la realització de projectes d'R+D+I • Línies de cofinançament dels costos d'un projecte
Departament d'Economia i Coneixement - ICF (Institut Català de Finances)	• Línies de préstec amb condicions favorables • Préstecs participatius • Capital Risc
CDTI (Centre Desenvolupament Tecnològic Industrial)	• Subvenció projectes R+D • Subvenció projectes Innovació • Subvenció nova maquinària, instal·lacions i equips. • Ajuts per a noves empreses de base tecnològica • Projectes per a centres tecnològics
Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural	• Ajuts i subvencions per a la R+D+I en actuacions de millora medioambiental, de gestió de la biodiversitat, aigua i alimentació • R+D en gestió de residus
Departament de d'Empresa i Treball - ICAEN (Institut Català de l'Energia)	• Ajuts i subvencions per a la R+D+I en matèria d'eficiència energètica • Línies de finançament bonificades per a la millora de l'eficiència energètica
Ministerio de Economía, Indústria y Competitividad - CDTI	• Línies de préstec amb condicions favorables • Subvencions parcialment reemborsables, de fins al 75% d'un projecte • Subvencions a fons perdut
Ministerio de Indústria, Energía y Turismo	• Línies de finançament bonificades per a portar a terme projectes de R+D+I • Ajuts i subvencions
Ministerio de Economía y Competitividad	• Bonificacions fiscals per inversions o despeses en R+D+I de préstec amb condicions favorables • Préstecs en condicions bonificades a través del ICO
Seguretat Social (SEPE)	• Bonificacions en la cotització a la Seguretat Social del personal investigador

Internacionalització

Els projectes d'internacionalització comprenen totes les inversions necessàries en el procés d'expansió internacional de l'empresa:

- Exportacions.
- Venda de productes des d'una seu comercial de l'empresa a l'estranger (amb socis locals o sense).
- Establiment d'una filial de producció a l'estranger (amb socis locals o sense).

El concepte d'internacionalització engloba els projectes de recerca de nous clients i mercats forans, promoció dels productes en altres zones o bé l'establiment de relacions amb altres societats o organismes o la prospecció de nous mercats.

ENTITATS I PRODUCTES PER AL FINANÇAMENT DE LA INTERNACIONALITZACIÓ

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Departament d'Empresa i Ocupació - ACCIÓ	• Línies de préstec amb condicions bonificades • Assessorament i suport • Ajuts i subvencions • Informació i assessorament
Departament d'Economia i Coneixement (ICF)	• Préstecs en condicions bonificades per a Inversions a l'exterior
Ministerio de Economía y Competitividad - ICEX (Instituto de Comercio Exterior)	• Línies de préstec en condicions bonificades • Assessorament i suport • Ajuts i subvencions
Ministerio de Economía y Competitividad - ICO	• Línies de préstec amb condicions bonificades per recolzar les inversions a l'exterior
COFIDES (Comissió Europea)	• Línies de cofinançament
BEI	• Línies de préstec amb condicions favorables

Les inversions en temes socials comprenen principalment els projectes dedicats a millorar les condicions dels empleats amb accions amb un rerefons social (com, per exemple, plans de pensió, mutualitats, etc.) i el foment de la contractació de determinats col·lectius amb risc d'exclusió social (com, per exemple, disminuïts físics, psicològics, aturats, majors de 45 anys, etc.).

ENTITATS I PRODUCTES PER AL FINANÇAMENT DE LA INVERSIÓ EN TEMES SOCIALS

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Generalitat de Catalunya	• Línies de préstec amb condicions favorables • Subvencions
Ministeris	• Deduccions fiscals • Subvencions
INEM - SOC	• Subvencions

Formació

Es considera formació les despeses de les empreses en formació tant externa com interna del seu personal (tant per actualitzar coneixements com per a la introducció de nous), o bé qualsevol activitat que vagi destinada a assessorar o informar sobre diferents aspectes referents a la millora de gestió o comercialització entre d'altres.

ENTITATS I PRODUCTES PER AL FINANÇAMENT DE LA INVERSIÓ EN FORMACIÓ

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Departament d'Empresa i Ocupació - SOC	• Subvenció
Departament d'Empresa i Ocupació - ACCIÓ	• Subvenció parcial del projecte
Ministeris	• Deduccions fiscals • Subvenció
Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo	• Subvenció parcial del projecte

Gestió i Estratègia Empresarial

En aquest apartat considerem totes aquelles línies de suport al creixement empresarial a través de la millora de la gestió (diversificació, eficiència productiva...) i reorientacions en l'estratègia de l'organització.

ENTITATS I PRODUCTES PER AL FINANÇAMENT DE LA INVERSIÓ EN DIVERSIFICACIÓ

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Departament d'Empresa i Ocupació - ACCIÓ	• Ajuts i subvencions
Departament d'Empresa i Ocupació	• Subvencions per a inversions en millora de condicions de treball
Ministeris	• Línies de préstec amb condicions favorables

Millores tècniques de producció ambiental

Sota aquesta definició es recullen els projectes per reduir la contaminació i millorar l'eficiència energètica. Amb aquestes millores productives es pretén principalment minimitzar els residus industrials i fomentar l'estalvi i diversificació energètica.

MILLORES EN PROTECCIÓ AMBIENTAL

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural (Agència de Residus i altres Direccions Generals)	• Ajuts i subvencions • Préstecs en condicions bonificades • Deduccions fiscals
Departament d'Economia i Coneixement - ICAEN	• Ajuts i subvencions • Línies de finançament en condicions bonificades • Ajuts a la rehabilitació d'edificis
Ministerio de Economía y Competitividad	• Deduccions fiscals • Préstecs en condicions bonificades a través del ICO

Transformació Digital

Les empreses necessiten fer un pas endavant en el camí de la transformació digital, en aquesta secció trobareu aquells projectes que ajuden a que les empreses adoptin la tecnologia per actuar en un entorn digital.

PROGRAMES PER DIGITALITZAR-SE

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Cambres de Comerç HUB cambraDigital	• Assessorament: Suport en el disseny i la implementació d'una estratègia de digitalització • Ajuts i subvencions per implantar la digitalització: TICCámaras, Indústria 4.0, Cibersegurtat i Xpande Digital
Generalitat de Catalunya	• Ajuts de subvencions per la transformació digital
Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya	• Ajuts i subvencions per la transformació digital del Comerç
Ajuntament de Barcelona	• Ajuts i subvencions per la transformació digital del Comerç i Restauració
Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación digital	• Ajuts de subvencions per la transformació digital

Altres inversions

Dins d'aquest apartat englobaríem la resta d'inversions no tingudes en compte anteriorment, essent un dels exemples més clars la renovació d'actius obsolets que han arribat al final de la seva vida útil.

ALTRES INVERSIONS

Principals entitats a les quals recórrer	Principals productes
Generalitat de Catalunya	• Línies de préstec amb condicions favorables
ICO	• Línies de préstec amb condicions favorables

6

Més Informació



Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

Oficines Centrals: Av. Diagonal, 452 - 454 | 08006 Barcelona

www.cambrabcn.org

Consell de Cambres de Catalunya

www.cambrescat.es

ACC10 - Agència Catalana per a l'empresa

Passeig de Gràcia, 129 | 08008 Barcelona

www.acc10.cat

ICAEN - Institut Català de l'Energia

Carrer Pamplona, 113 - 3º | 08018 Barcelona

www.gencat.cat/portal/site/icaen

ICF - Institut Català de Finances

Gran Via de les Corts Catalanes, 635 | 08010 Barcelona

www.icf.cat

AVALIS de Catalunya, SGR

Gran Via de les Corts Catalanes, 129 | 08014 Barcelona

www.avalis-sgr.com

ICO - Instituto de Crédito Oficial

Paseo del Prado, 4 | 28014 Madrid

www.ico.es

COFIDES - Compañía Española de Financiación del Desarrollo, S.A.

Oficinas centrales: Calle Príncipe de Vergara, 132 | 28002 Madrid

Delegació a Catalunya: Gran Via de les Corts Catalanes, 630 | 08007 Barcelona

www.cofides.es

ENISA - Empresa Nacional de Innovación, S.A.

Paseo de la Castellana, 216 5º | 28046 Madrid

www.enisa.es

CDTI - Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Calle Cid, 4 | 28001 Madrid

www.cdti.es

ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior

Paseo de la Castellana, 14 | 28046 Madrid

www.icex.es

BEI - Banco Europeo de Inversiones

Calle José Ortega y Gasset, 29 - 5 | 28006 Madrid

www.eib.europa.eu



Servei
Finançament
Cambra

cambrabcn.cat



Cambra de Comerç
de Barcelona