
GUÍA COMPLETA SOBRE LOS PRÉSTAMOS ENISA



finanziaconnect

Contenido

1. Autora: Silvia Cóbreces.....	4
2. Prólogo	5
3. Resumen Ejecutivo	7
4. Financiación de Enisa en Cifras	13
5. 5 puntos a destacar de Enisa.....	16
6. ¿Cuál es el Perfil del Cliente Enisa?.....	18
7. Condiciones Enisa.....	20
8. Préstamo Participativo Enisa y sus Beneficios	23
9. ¿Cómo funciona el proceso?.....	25
10. Documentación necesaria para la presentación.....	28
11. ¿Qué garantías solicitan?	32
12. ¿Qué pasa si no se puede pagar el préstamo?	34



13. ¿Por qué la mayoría cree que Enisa no trabaja la primera mitad del año?	36
14. Anexo I: ¿Eres una empresa Enisa?.....	38
15. Anexo II: Aspectos legales de los préstamo participativos	42
16. Anexo III: Contabilidad y Fiscalidad de los préstamos participativos	46
17. Clientes de Finanziaconnect.....	51
18. Testimonios	53



Autora: Silvia Cóbreces



¡Conecta conmigo!



Más de diez años trabajando en diferentes pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información, además del sector ocio y distribución, donde ha cosechado grandes resultados obteniendo financiación tanto de entidades financieras tradicionales como entidades y líneas públicas como ENISA, CDTI, ICO, SODICAL, PROFIT, PLAN AVANZA. Esta experiencia le permite conocer a la perfección cómo respiran las distintas fuentes de financiación pública y privada que apoyan el emprendimiento en España. En Finanziaconnect realiza un seguimiento diario de sus iniciativas y novedades para poder proponer a los clientes de forma personalizada la opción más acertada.

Ella se encarga de extraer los puntos fuertes de los proyectos e identificarlos con las propuestas y exigencias que fija cada una de las alternativas, alineando objetivos.



Prólogo



Javier Villaseca Sánchez.

Consejero delegado en Grupo Segó Finance



[Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA](#)

La inversión y el crecimiento de las empresas han estado siempre relacionados. La inversión permite a las empresas avanzar más rápido, desarrollar nuevos productos y expandirse por nuevos mercados, mientras que las empresas, a su vez, consiguen rentabilizar ese capital para los inversores, dándoles rédito al capital desembolsado.

Las formas de inversión han sido siempre muy variadas, buscando un consenso entre rentabilidad para el inversor y oportunidad para la empresa. En la actualidad contamos con mecanismos y entidades de todo tipo que ayudan financieramente a las empresas a seguir cumpliendo con su plan de crecimiento.

Dentro de estas entidades, encontramos a los bancos, a los fondos de inversión y a instituciones públicas muy activas como es el caso de los préstamos ENISA, objeto de esta guía, como también el CDTI como referente de ayuda pública. No obstante, también encontramos nuevas entidades como las Plataformas de Financiación Participativa también conocidas como plataformas de crowdfunding.

El término anglosajón crowdfunding se traduce como financiación participativa y es un mecanismo colaborativo de financiación de proyectos, a través del cual personas con ideas o proyectos empresariales encuentran personas con ahorros dispuestos a apoyar sus iniciativas.



Esta diversidad actual permite a las empresas incorporar las diferentes formas de financiación según les convenga, lo que hace que abandonemos los esquemas pasados de financiación única y pasemos a esquemas de financiación complementaria, siendo las empresas las principales beneficiarias de estos mecanismos híbridos de financiación que nos aporta el mercado.

La importancia de combinar los mecanismos actuales de financiación es clave para la supervivencia de nuestras empresas. El crowdfunding te permite financiar el crecimiento de una empresa a cambio acciones o participaciones de la compañía. Adicionalmente, la entrada de estos inversores en las compañías supone en la mayoría de los casos obtener lo que los norteamericanos llaman Smart Money (dinero inteligente) que consiste en incorporar a tu empresa algo más allá del capital necesario, supone dar entrada a personas que impulsaran tu crecimiento en base a su experiencia empresarial y a su red de contactos profesionales.

El poder combinar esta inversión privada en base equity, con financiación pública en base préstamo, nos permite financiar nuestra actividad sin tener que ceder demasiado porcentaje en nuestro accionariado y a la vez, sin que la empresa asuma demasiada deuda, por lo que, para muchos empresarios, la complementariedad de la coinversión de ENISA y Crowdfunding se ha convertido en una pieza clave en su plan de financiación.

[Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA](#)



Resumen Ejecutivo



[ENISA](#) es uno de los referentes en la ayuda pública para el emprendimiento e innovación. Es una empresa pública dependiente del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad que desde 1982

participa en la financiación de proyectos que sean viables e innovadores. Tanto emprendedores como pymes pueden acceder a este tipo de financiación pública con varios miles de préstamos concedidos hasta la fecha.

ENISA y los préstamos participativos

Como referente en el mundo del emprendimiento español, esta entidad acompaña a las empresas innovadoras durante su creación, crecimiento y consolidación con la concesión de préstamos participativos. A continuación, enumeramos los cinco aspectos claves para entender la misión de esta entidad:

1. Innovación

ENISA apuesta por empresas innovadoras de cualquier área. Se interesa por modelos de negocios innovadores, productos nuevos y procesos eficientes.



2. Coinversión

ENISA usa el instrumento del préstamo participativo para poder financiar empresas bajo la premisa de la coinversión y así estimular la inversión privada. Esto significa un esfuerzo en aportaciones de capital por parte de los socios de la empresa, bien sean los propios promotores o solo financieros.

3. Analizar el negocio

Cabe destacar que ENISA cuenta con su equipo de analistas que examinan la viabilidad de la empresa y no se limitan a realizar solo un análisis de balance o ratios financieros. Se preocupan de todos los elementos que componen el business plan y el modelo de negocio.

4. Préstamo participativo

ENISA utiliza el préstamo participativo para invertir en las empresas. Esto no significa que tenga participación en ellas, ni siquiera alguna opción sobre estas, sino que el tipo de interés depende de los beneficios.

5. Sin avales

Para conceder los préstamos no se pide ningún tipo de garantía o aval adicional a los socios de la empresa porque solo responde el propio proyecto empresarial.

El perfil de cliente de ENISA

Para iniciar el proceso de gestión de financiación se debe conocer bien el perfil de la empresa que busca el financiador o inversor y sus objetivos. Para acceder a la financiación de ENISA no es diferente y aparte de presentar un modelo de negocio viable e innovador, como hemos apuntado anteriormente, el cliente debe ser una pyme española, startup o empresa madura según la definición de la Unión Europea. Por lo tanto, debe tener menos de 250 empleados y un volumen de negocio que no supere los 50 millones de euros.

Es fundamental que muestre alguna ventaja competitiva que le distinga del resto y que cuente con un proyecto empresarial técnico y que sea viable desde el punto de vista económico. Se acepta cualquier tipo de perfil



excepto el relacionado con el campo inmobiliario o de las entidades financieras.

Otro requisito para ser perfil de cliente ENISA, es que la empresa cofinancie las necesidades financieras que se asocian al proyecto empresarial, lo que significa que los socios promotores o los nuevos socios deben aportar más del 50 % del capital.

Finalmente, cabe destacar la importancia de la expansión y capacidad de crecimiento en un plan de viabilidad de 5 años.

Ventajas de los préstamos participativos de ENISA

A continuación, señalamos las ventajas y beneficios de este tipo de préstamos participativos de financiación pública. Partimos de la base de que las líneas de financiación de ENISA se dividen en dos bloques claramente diferenciados: creación y crecimiento.

1. Creación

En este primer bloque se encuentra la línea ENISA para Jóvenes Emprendedores cuyo objetivo es financiar a pymes de recién creación (menos de 24 meses) por parte de jóvenes que no superen los 41 años.

También se conceden préstamos a emprendedores con la misma finalidad, pero no hay un límite de edad establecido y el importe que se puede solicitar es mucho mayor.

2. Crecimiento

Por otro lado, tenemos la línea ENISA Crecimiento que se encarga de financiar proyectos con mejora competitiva en los modelos productivos o que deseen expandir su negocio mediante la ampliación de su capacidad productiva, avance en tecnología y diversificación del mercado.

3. Condiciones del préstamo

El importe máximo que se concede es de 75.000 euros para la línea de jóvenes emprendedores, 300.000 euros para los emprendedores y de 1,5 millones de euros para los que apuestan por el crecimiento. Si se superan los 300.000, la empresa debería auditar las cuentas.

A la hora de conceder el préstamo se tienen en cuenta varios factores como el nivel de fondos propios, la coinversión y la estructura financiera de la empresa.

En cuanto al tipo de interés, se distinguen dos tramos: un interés fijo y otro variable en función de la rentabilidad de la empresa que solo va a cobrar si se tiene beneficios.



- La línea Jóvenes Emprendedores tiene un tipo de interés + 3,25 % con un variable de un 6 % si la empresa genera beneficios.

- La línea de Emprendedores y Crecimiento tiene establecido un fijo de + 3,75 % y un segundo tramo que puede llegar hasta un 8 % según la variable de rentabilidad de la empresa.

La comisión de apertura está en el 0,5 % y los plazos establecidos están entre los 5 y 7 años normalmente, aunque en su web señala un total de 9 años. En cuanto a las solicitudes, no hay un plazo concreto, por lo que pueden hacerse a lo largo de todo el año.

Este tipo de préstamos participativos tiene la capacidad de poder reforzar los fondos propios de la empresa porque la legislación mercantil lo considera dentro de su patrimonio, a efectos de reducción de capital. Además, ofrecen unos plazos de amortización y carencia más elevados que el mercado.

Formalismo para solicitar un préstamo participativo en ENISA

En este apartado vamos a explicar cómo se debe presentar una solicitud de financiación para poder conseguir dicho préstamo.

- Presentar la solicitud en el portal de ENISA y aportar toda la documentación que se requiere para que el formulario se cumplimente en su totalidad y no falte ningún documento para poder pasar la información al departamento correspondiente.

- Una vez se procede al envío de la solicitud se tiene un plazo de 30 días para cumplimentar todo lo que se exige, una vez pasa dicho plazo, si falta algo, habrá que empezar de nuevo todo el proceso.

- Posteriormente, se procede al análisis por un profesional que se asigna al proyecto para solicitar información o aclaraciones. Una vez se analiza dicho proyecto, se presenta ante un comité en el que se aprueba o rechaza la operación. Si se aprueba, se comunica por escrito en pocos días.

- La aprobación del préstamo puede establecer unas condiciones específicas en las que destaca la ampliación de capital o capitalización de la reserva, entre otras.

- En cuanto al trámite de formalización, cabe resaltar que cuando se cumple el requisito anterior se traslada al departamento jurídico para proceder a la formalización del préstamo que se realiza mediante la firma de una póliza.

- En cuanto al desembolso, cabe reseñar que cuando se ha subido la documentación al portal del cliente, el departamento jurídico se pone en contacto para la fecha de la firma y el préstamo se ingresa en la cuenta en 1 o 2 días a partir de la firma.

- El proceso suele tardar tres meses aproximadamente, pero esto no significa que no se pueda alargar o acortar dependiendo de la época del año en la que nos encontremos. A principios de año, lo habitual es que la



actividad vaya mucho más lenta y se pueda alargar todo el proceso. Asimismo, hay que añadir que influye el hecho de que los fondos se liberen, ya que a veces los presupuestos se aprueban mucho más tarde.

Plan de viabilidad para la solicitud

El documento clave para solicitar dicho préstamo y que será revisada por el analista es el plan de viabilidad.

El plan de viabilidad que consiste en un profundo estudio de todas las variables que afectan al proyecto empresarial. En este sentido, hay que destacar el producto, su mercado, competencia, los clientes, modelos de negocio, su equipo directivo y las métricas. Eso sí, se requiere una labor de síntesis capaz de transmitir en pocas palabras para convencer al analista de la viabilidad y necesidad del proyecto. Además, la información debe ser razonada y comprobable.

En el plan de viabilidad debes contemplar los siguientes apartados:

- Describir la actividad de la sociedad y sus antecedentes.
- Contar la actividad de la empresa y cuáles son sus elementos innovadores o en qué se diferencia del resto.
- Añadir las ventajas competitivas y realizar un pequeño resumen de la empresa, su constitución y sus principales hitos. Si estamos ante una

empresa de nueva creación, habría que indicar cuáles son los motivos que la llevan a emprender este proyecto.

- En la fase de la vida de la sociedad hay que describir en qué estado se encuentra. Definir si está en fase semilla, arranque o bien en expansión para la comercialización del producto o servicio.

- Posteriormente, hay que señalar el ciclo de vida del sector o lo que es lo mismo, describir el sector donde opera la empresa donde hay que indicar las previsiones y su potencial de crecimiento. Por esa razón, hay que explicar su situación y compararla con el modelo de negocio.

- Obviamente, hay que definir el modelo de negocio de la empresa y su forma de obtener beneficios. Por esa razón, conviene fijar precios, aceptación del mercado, ventajas y elementos innovadores.

También tienes que incluir un análisis de mercado en el que deberás indicar el tamaño del mercado, su porcentaje de crecimiento, evolución histórica, diversificación y concentración.

- En el apartado de competidores, clientes y proveedores hay que indicar los tres principales de cada uno. Los que prestan el servicio a la empresa, así como su importancia en los sistemas de producción. Sin olvidar resaltar sus fortalezas y debilidades como los datos más significativos tales como la localización, tamaño, producto y calidad. Al igual que debemos marcar los proveedores también hacemos hincapié en



los tres principales clientes y su target. En el caso de los competidores es fundamental resaltar la diferenciación con ellos.

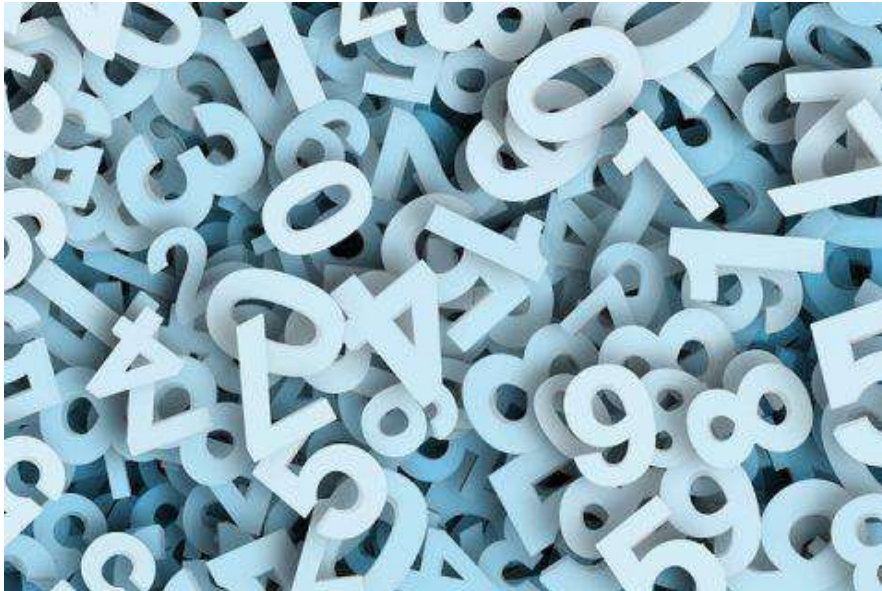
- Es fundamental describir el sistema organizativo de la empresa, el equipo que la conforma y adjuntar el currículum vitae del equipo directivo.

- Finalmente, hay que destacar el objetivo de la inversión y detallar cómo se tiene previsto financiarla.

- Las proyecciones financieras son una parte fundamental del plan de viabilidad de la empresa teniendo en cuenta que el análisis de ENISA tiene un sesgo financiero importante.



Financiación de ENISA en Cifras



La [Financiación de ENISA](#) es gestionada por una empresa pública dependiente del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad que

lleva desde 1982 participando activamente en la financiación de proyectos viables e innovadores. Su larga trayectoria en la financiación de emprendedores y pymes, la convierten en todo un referente nacional de financiación pública. Hasta el momento ha concedido más de 6600 préstamos por un importe que supera los mil millones de euros.

Aumento en el número de solicitudes

En los últimos años las solicitudes de préstamos ENISA han tenido un aumento sustancial como se puede ver en esta gráfica. Sobre todo, durante 2020.



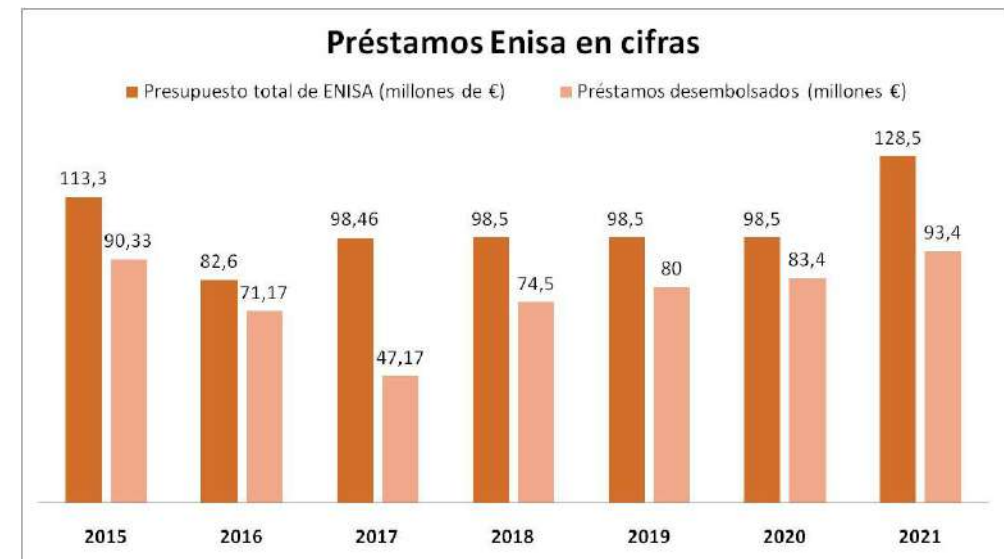
Disminución en el número de aprobaciones

Si comparamos las de los últimos tres años con el 2018, vemos que pese a realizarse cerca de un 40% más de solicitudes, el número de operaciones aprobadas se mantiene en la horquilla 500-550. Esto hace que apenas se aprueben, el 30% de las solicitudes presentadas. La tendencia general apunta a que cada vez es más difícil conseguir que una solicitud sea aprobada.



Desembolsos ENISA

Durante los últimos años, podemos ver ligeras variaciones respecto al presupuesto total con el que ha contado. Muy estable hasta 2020, debido fundamentalmente a la inestabilidad política que trajo consigo sendas prórrogas de los presupuestos generales del estado, y con cifras dispares en los préstamos desembolsados. Y aumentando notablemente en 2021.



Si bien, hay una realidad: ENISA no desembolsa el 100% del presupuesto total anual. El máximo desembolso porcentual respecto al presupuesto disponible fue en 2016 con el 86,2%.

Fondos disponibles para el año en curso

ENISA tiene asignada una importante cifra de fondos a través del Ministerio de Industria y Comercio, vía Presupuestos Generales del Estado, sin embargo, el proceso administrativo completo hace que algunos años esos fondos se liberen en marzo y otros en noviembre, sí noviembre. Esto confunde a muchas personas, pero cómo explico más adelante, ENISA está operativo todo el año. Es más, aunque los fondos se liberen en noviembre, es posible que se agoten en septiembre perfectamente.

Cuando se agotan los fondos de un año depende del volumen de solicitudes de ese año con respecto al presupuesto asignado, pero si podemos establecer unas reglas generales con la experiencia de años anteriores:

- Si un proyecto se presenta antes del 31 de agosto es casi 100% seguro que entra antes de agotarse los fondos del año. Es más, podríamos decir antes del 30 de septiembre. De los más de 180 proyectos que hemos presentado nosotros, sólo 3 de los que presentamos en septiembre se quedó fuera hasta el año siguiente.

- Por lo general, cualquier proyecto que no haya sido presentado antes del 31 de septiembre es poco probable que se pueda aprobar con cargo a los fondos del año en curso.
- Aunque lo más habitual sea que el corte sea aquellos proyectos presentados antes del 31 de septiembre, el corte podría ser cualquier día de este mes.

Por otro lado, excepcionalmente ENISA puede recibir fondos adicionales de otros Ministerios para favorecer alguna línea específica ligada a proyectores tractores para la economía.

Es lo que ha sucedido con los fondos liberados en 2021 para el período 2021-2023 en la línea Agrolnpulso impulsada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (con 33 millones para ese trienio) y Emprendedoras Digitales (con 51 millones en los tres años), a través del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.



5 puntos a destacar de ENISA



ENISA acompaña a las empresas innovadoras en todas sus etapas de creación, crecimiento y consolidación, concediendo préstamos participativos. No obstante, esto no significa que participen en la empresa como se verá más adelante.

Antes de entrar en detalles, quiero transmitir 5 puntos clave para entender mejor a esta entidad tan importante en el ecosistema empresarial y de apoyo fundamental para emprendedores.

Innovación.

ENISA invierte en empresas innovadoras. Eso no quiere decir que sólo invierta en empresas tecnológicas ya que la innovación puede ser en cualquier área de la empresa: un modelo de negocio innovador, un producto nuevo, un proceso más eficiente. Lo que premian es el ingenio y el esfuerzo para diferenciarse de los demás y usar el progreso para mejorar.

Coinversión.

Desde que ENISA inició el instrumento del préstamo participativo para financiar empresas, lo ha realizado bajo la premisa de la coinversión estimulando la inversión privada. Esto significa que para poder acceder a la financiación de ENISA se exige el correspondiente esfuerzo en aportaciones de capital por parte de los socios de la empresa, ya sean los socios promotores o meramente financieros.

[Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA](#)



Análisis del negocio.

ENISA es muy financiero en su análisis e las operaciones. No obstante, hay que tener en cuenta que cuenta con un equipo importante de analistas que examinan la viabilidad de la empresa y no se limitan a realizar un análisis de balance o ratios financieros históricos, sino de todos los elementos del business plan y modelo de negocio.

Préstamo participativo.

Como ha quedado reflejado anteriormente, ENISA utiliza el préstamo participativo como vehículo para invertir en las empresas. Esto no significa que tomen participaciones en la empresa ni que tengan opciones sobre ellas, pero el tipo de interés sí que depende de los beneficios. Además, en el caso de que la empresa tenga problemas financieros, las deudas de los demás acreedores, como los bancos, tienen preferencia, lo que lo convierte a efectos prácticos en recursos propios.

ENISA no piden Avals.

Para conceder los préstamos participativos, ENISA no pide ningún tipo de garantías o avales adicionales a los socios de la empresa, sólo responde el propio proyecto empresarial.

Probablemente, lo más importante para realizar un proceso de gestión de financiación e inversión, es conocer bien el perfil de empresa. Qué busca cada entidad es imprescindible, así puedes dirigirte a los que más encajan con tu perfil y centrar mejor tu propuesta. Ahora entramos a describir es aspecto, pero además hemos adjuntado un anexo titulado ¿Eres una empresa ENISA? En este anexo se resuelve esta pregunta de una forma muy gráfica para facilitar la comprensión de cuál es el perfil tipo.



¿Cuál es el Perfil del Cliente ENISA?



La financiación de ENISA proporciona fondos a largo plazo pymes españolas que sean capaces de desarrollar modelos de negocio viables y

supongan una innovación en su ámbito. En este apartado voy a tratar estos aspectos que perfila lo que es un cliente ENISA para valorar si tu empresa pudiera optar a estos fondos.

El Cliente ENISA debe ser una PYME

Un [cliente ENISA](#) no puede ser gran empresa, puede ser startup o una empresa madura, pero siempre Pyme conforme a la definición de la Unión Europea.

Según la Unión Europea para ser pyme, la empresa ha de tener menos de 250 empleados, un volumen de negocio de hasta 50M € y que su Balance General no supere los 43 M €.

El Cliente ENISA debe ser innovador y diferencial.

Las empresas tienen que ser innovadoras, y aunque su modelo de negocio debe ser innovador, pueden serlo en un sentido muy amplio y no solo limitado al tecnológico. Es fundamental que cuenten con una ventaja competitiva que las distinga del resto, y por supuesto contar con un proyecto empresarial técnica y económicamente viable.

¿A qué actividad debe pertenecer el cliente ENISA?

El perfil del cliente ENISA puede pertenecer a cualquier sector de actividad a excepción del inmobiliario y financiero.



Aunque las empresas beneficiarias “no pueden pertenecer a los sectores inmobiliario o financiero”. Si son financiables plataformas de financiación participativa y otras plataformas de financiación cuya actividad consista en poner en contacto, como mero agente, a oferentes de financiación y solicitantes de financiación en cualquiera de sus modalidades. Por ejemplo, desde Finanziaconnect hemos presentado con éxito a Empréstamo, una Spin Off de SociosInversores que pretende ser una alternativa a la financiación bancaria para todas aquellas empresas que tengan necesidad de solicitar un adelanto a sus facturas.

Lo mismo sucede con el sector inmobiliario, un perfil de cliente ENISA puede ser plataformas tecnológicas cuya actividad consiste en poner en contacto, como agente, a personas o entidades que realicen actividades inmobiliarias o de promoción inmobiliaria y a adquirentes o arrendatarios de inmuebles.

El cliente ENISA debe tener socios con capacidad de aportar capital

Otro requisito para ser perfil del cliente ENISA, es que la empresa cofinancie las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial. Esto significa que los socios promotores o nuevos socios de la empresa deben estar dispuestos a poner algo más del 50% del dinero necesario para llevar a cabo el proyecto propuesto a través de una nueva ampliación de capital. Se trata de un requisito imprescindible, ya que ENISA sólo coinvierte y requiere un compromiso por parte de los socios de la empresa.

El cliente ENISA debe tener capacidad de crecimiento

Es importante también, que la empresa tenga capacidad de crecer y así hay que transmitirlo en el plan de viabilidad a 5 años, indicando como tiene pensado crecer la empresa y si es escalable.

En este sentido, hay que señalar que ENISA acompaña a las empresas durante todas sus etapas de desarrollo, ya sea en su creación y puesta en marcha como en su crecimiento y consolidación, pudiendo obtener en total hasta un máximo de 1,5M €.

Conclusión

En resumidas cuentas, para ser **Enisable**, tu empresa debe de cumplir con los siguientes puntos:

- Ser una pequeña o mediana empresa
- puede dedicarse a cualquier actividad excepto el inmobiliario y ser entidad financiera
- Los socios deben tener capacidad de aportar o captar capital.
- El proyecto debe ser rentable y viables financieramente.
- Modelo de negocio distinto, innovador y diferencial.
- Contar con un plan de expansión



Condiciones ENISA



ENISA colabora activamente en la financiación de proyectos empresariales que supongan una innovación en su ámbito, y cuenten con un plan de viabilidad. Para ello, ofrece varias líneas de financiación

destinadas a aportar fondos económicos a iniciativas empresariales en distintas fases.

Estas líneas de financiación ENISA se dividen en 2 bloques diferenciados: Creación y crecimiento. Sin embargo, excepcionalmente ENISA puede tener otras líneas específicas para apoyar ciertos verticales.

Creación

Dentro del bloque Creación, se encuentra la Línea ENISA Jóvenes Emprendedores cuyo objeto es financiar a PYMES de reciente creación (menos de 24 meses) por parte de jóvenes emprendedores que no superen los 40 años y la Línea ENISA Emprendedores, que tiene la misma finalidad que la anterior, salvo por el hecho de que no se impone un límite de edad y el importe que se puede solicitar es mayor.

Crecimiento

En otro bloque, está la Línea ENISA Crecimiento que financia proyectos enfocados a una mejora competitiva de sus sistemas o modelos productivos, o bien estén expandiendo su negocio mediante la ampliación de su capacidad productiva, avances tecnológicos, diversificación en mercados, etc.

[Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA](#)



Otros verticales

En este último bloque se encuentran líneas adicionales enfocadas a potenciar ciertas áreas, sectores y tipo de emprendimiento.

Aquí puedes ver esquemáticamente un resumen de cada línea.

Resumen de las Líneas Enisa	Joven (Fundadores < 40 años)	Emprendedores (Startups empresariales line)	Crecimiento (Startups consolidadas)	AgroImpulso (Startups tecnológicas agroalimentarias en cualquier fase)	Emprendedoras Digitales (Fundadoras de startups digitales en cualquier fase)
Beneficiarios	Pymes innovadoras en fases iniciales con fundadores menores de 40 años.	Pymes innovadoras en fases iniciales sin límite de edad de los fundadores	Pymes innovadoras en fase de consolidación, crecimiento o internacionalización	Pymes agroalimentarias innovadoras y/o de base tecnológica	Pymes Digitales innovadoras con mujeres en posición relevante de liderazgo o de poder en la empresa
Fecha de constitución	Max. 24 meses anteriores a la fecha de solicitud	Max. 24 meses anteriores a la fecha de solicitud	Sin límite.	Sin límite.	Sin límite.
Destino financiación	Activos y circulante	Proyecto empresarial	Proyecto empresarial	Proyecto empresarial	Proyecto empresarial
Apertación mínima de los socios sobre cuantía solicitada	50%	100%	100%	100%	100%
Importe del préstamo	[25k - 75k]	[25k - 300k]	[25k - 1,5M]	[25k - 1,5M]	[25k - 1,5M]
1º tramo interés (fijo)	Eur + 3,25%	Eur + 3,75%	Eur + 3,75%	Eur + 3,75%	Eur + 3,75%
2º tramo interés (variable según rentabilidad empresa)	3% - 6%	3% - 6%	3% - 8%	3% - 8%	3% - 8%
Vencimiento máximo	7 años	7 años	9 años	9 años	9 años
Carencia máxima	5 años	5 años	7 años	7 años	7 años

Condiciones de los préstamos de ENISA

Importe: El importe máximo es de 75k€ para la Línea Jóvenes Emprendedores, 300k€ para la de Emprendedores y de hasta 1,5M € para la de crecimiento y las de otros verticales, aunque hay que tener en cuenta que, si se superan los 300k, la empresa estaría obligada a auditar sus cuentas.

Además, es importante señalar que, para la determinación del importe, ENISA tendrá en cuenta, el nivel de fondos propios, la cofinanciación y la estructura financiera de la empresa.

Tipo de Interés: Como préstamo participativo que es, las líneas de financiación ENISA, distinguen 2 tramos de interés: uno fijo y otro variable en función de la rentabilidad de la empresa que sólo se cobra si la empresa tiene beneficios.

- La **Línea Jóvenes Emprendedores** tiene un tipo de interés del Euribor + 3,25%, con un variable de hasta un máximo del 6% para cuando la empresa empiece a generar beneficios.
- La **Línea Emprendedores** tiene un tipo de interés del Euribor + 3,75%, con un variable de hasta un máximo del 6% para cuando la empresa empiece a generar beneficios.
- El **resto de las líneas** tienen el fijo en Euribor + 3,75% y para el 2º tramo puede llegar hasta un máximo del 8% según la rentabilidad de la empresa.



Vencimiento: Unas de las condiciones ENISA más interesantes ya que es complicado, para las empresas que financia habitualmente ENISA, es obtener plazos amplios de las vías de financiación tradicionales. Para las dos líneas de emprendedores, la web señala un vencimiento máximo de 7. En la práctica están concediendo 5 años para la Línea Joven y 6 años para la de Emprendedores.

Y para las Línea ENISA Crecimiento y específicas, el máximo que indica la web es de 9 años y en la práctica se están concediendo para 6 años.

Carencia: Las condiciones ENISA reflejadas en su web también están algo exageradas en la indicación máxima de carencia, es decir, el periodo de tiempo durante la cual sólo se paga intereses. Para la Línea ENISA Jóvenes Emprendedores y Emprendedores, la web indica un máximo de 5 años, para la de Crecimiento y específicas, el máximo es de 7. En todas ellas, en la práctica están concediendo entre 2 y 3 años.

Amortización: En la Línea Jóvenes Emprendedores la devolución es mensual, mientras que en el resto es trimestral.

Garantías: No es necesario aportar garantías. Los socios por tanto no responden con su patrimonio si quiebra la empresa. Esto lo detallamos más en un capítulo aparte.

Comisión de Apertura: Las condiciones ENISA incluye unos gastos, concretamente el 0,5% de gastos de apertura para cualquier de las líneas de financiación ENISA.

Para terminar, te recuerdo que, si te parecen interesantes las condiciones ENISA, la admisión de solicitudes está abierta todo el año. Cuanto antes se presente la solicitud mucho mejor, ya que las analizan por orden de entrada y supone recibir antes la aceptación y los fondos correspondientes.



Préstamo Participativo ENISA y sus Beneficios



El préstamo participativo es el instrumento financiero que utiliza ENISA para proporcionar financiación pública a largo plazo a emprendedores y empresas con capacidad de desarrollar modelos de negocio viables e innovadores.

La figura del préstamo participativo nos la describe en detalle Cristian Cañadas de nuestro partner legal Aktion en el anexo de esta guía, pero a modo de resumen, es un instrumento financiero a medio camino entre el préstamo bancario y el capital riesgo, que proporciona recursos a largo plazo sin interferir en la gestión de las empresas que lo reciben. Por constituir deuda subordinada, el préstamo participativo, refuerza las estructuras financieras de estas empresas y tiene, además, otras ventajas como la no exigencia de garantías, amplios periodos de carencia y amortización, o sus favorables tipos de interés ligados a la evolución económica de las empresas.

Se trata así de una especie de fórmula intermedia entre el tradicional préstamo a largo plazo y el capital riesgo. No obstante, al contrario que el capital riesgo, los intereses son fiscalmente deducibles y no se necesita llevar a cabo una valoración de la empresa durante la inversión y desinversión.

Aplicación de intereses

En cuanto a los intereses, se aplican con un tramo fijo y otro variable, vinculada a la evolución económico-financiera de la empresa, por lo que solo si la empresa da beneficios se aplicará este segundo tramo de interés. En ENISA están establecidos de la siguiente manera:



$$\frac{\text{Resultado del ejercicio} \times 100}{(\text{Fondos Propios inicio año} - \text{Fondos Propios final año})/2} - \text{Tipo Fijo}$$

1. TIPO FIJO: Euribor + 3,25 o 3,75 de diferencial según la línea.
2. TIPO VARIABLE: Un tipo nominal que depende de la rentabilidad financiera de la empresa. La fórmula es la siguiente:
3. TIPO VARIABLE MÁXIMO: Línea Joven Emprendedores 6%, resto de líneas 8% con un importe límite igual al resultado del ejercicio.
4. TIPO APLICABLE: TIPO FIJO + TIPO VARIABLE

Principales Ventajas de conseguir un Préstamo Participativo ENISA

A modo de resumen, las características y principales ventajas de obtener un Préstamo Participativo ENISA, son:

- Se trata de préstamos subordinados, lo que les sitúa después de los acreedores comunes en el orden de prelación. Esto facilita acceder a financiación por vías adicionales.
- Los préstamos participativos ENISA se considerarán patrimonio neto a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil.
- El tipo de interés se compone de una parte fija y de una parte variable, que se determina en función de la rentabilidad de la empresa.
- Los gastos financieros (interese y comisiones de apertura y cancelación, en su caso) son fiscalmente deducibles de la base imponible del impuesto sobre sociedades.
- Los préstamos participativos ENISA tienen la capacidad de reforzar los fondos propios de la empresa ya que la legislación mercantil permite considerarlo dentro de su patrimonio, como fondos permanentes, a efectos de reducción de capital.
- Adecua el pago de los intereses a la marcha económica de la empresa al tiempo que permite unos plazos de amortización y carencia más elevados.



¿Cómo funciona el proceso?



En esta sección voy a explicar el funcionamiento del [proceso de ENISA completo](#), desde que se presenta una solicitud de financiación a ENISA, hasta que te ingresan el dinero del préstamo participativo en la cuenta bancaria de la empresa.

[Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA](#)

1. Presentar Solicitud.

Lo primero es presentar la solicitud en el Portal Cliente ENISA con la documentación que requieren. En la siguiente sección entramos en el detalle de la documentación e información que se debe presentar.

Es muy importante que el formulario esté cumplimentado en su totalidad y que no falte ningún documento. Ya que, de no ser así, la solicitud del préstamo no pasará del departamento de Admisión de ENISA.

Esto quiere decir que desde que se le da al botón de “Enviar Solicitud”, la empresa tiene un plazo de 30 días para tenerlo todo cumplimentado. Si transcurrido este plazo, faltara algo, la empresa tendría que empezar de nuevo y enviar una nueva solicitud.

2. Análisis

Una vez que en Admisión comprueban que está todo correcto, la solicitud pasa al departamento de análisis donde es asignado un analista al proyecto.

El analista puede solicitar aclaraciones, información complementaria y/o actualizada.



Cuando el proyecto esté analizado, lo llevan a un Comité en el que se aprueba o rechaza la operación. Normalmente la resolución, se comunica por escrito al día siguiente o dos días de haberse producido dicho comité.

Puedes ver en detalle [cómo evalúa ENISA los proyectos presentados en este artículo](#).

3. Aprobación del Préstamo

Una vez aprobado el préstamo, el siguiente paso es acreditar el cumplimiento de las condiciones específicas impuestas en la condición del préstamo, si lo hubieran solicitado en la Comunicación de Resolución. Por ejemplo, una ampliación de capital, capitalización de reserva, etc.

4. Formalización

Cuando se cumple con el requisito anterior, el expediente se traslada al departamento jurídico para la formalización del préstamo.

La formalización se produce mediante la firma de la póliza con la siguiente aportación de documentación:

- Escritura de constitución de la sociedad y cualquier otra escritura que afecte a la personalidad jurídica como puede ser el cambio de domicilio, cambio de denominación, etc.

- Escritura de poderes de la persona que vaya a firmar la póliza con ENISA, siempre y cuando sea distinta a las aportadas anteriormente.
- DNI del firmante o firmantes si tenéis poderes mancomunados.
- Certificado de estar al corriente de pagos con Hacienda Pública Estatal expedido a efectos de contratar con el Sector Público, ya que existen varios modelos.
- En su caso, Certificado de estar al corriente de pagos con la Hacienda Foral
- Certificado de estar al corriente de pagos con la Seguridad Social
- Documento de domiciliación bancaria y Certificado de Cuenta Bancaria
- NIF de la sociedad
- Acta de Titularidad Real actualizada
- Certificado de Capital Social actualizado

5. Desembolso

Una vez subida toda la documentación en el Portal Cliente Enisa, el Departamento Jurídico se pone en contacto con la empresa para señalar fecha de firma. Una vez firmada la Póliza, el desembolso del préstamo estará ingresado en cuenta en 1-2 días.



Tiempo medio del proceso completo

La media de todo el proceso completo suele estar en unos 3 meses. No obstante, este proceso se puede alargar o acortar según la época del año en la que nos encontremos. Si la solicitud se presenta a principios de año, la actividad de análisis va más lenta y el proceso se puede alargar un poco más a 4-5 meses y si es final de año, todo irá más rápido porque tienen que agotar presupuesto. También influye cuando se liberen los fondos.

Enisa cuenta con fondos todos los años de forma regular, pero hay años que los presupuestos se aprueban tarde, esto no afecta a la presentación y análisis de proyectos, pero quedan estancados pendiente de aprobación. Esto puede demorar el proceso.

¿Cuándo es el mejor momento para presentar una solicitud?

Nuestra recomendación es **presentarlo lo antes posible** y no dejarlo para el final. Como ya he reflejado antes, los proyectos los analizan por orden de entrada y si lo presentas muy tarde, puede que se quede sin analizar y pase al año siguiente lo que puede suponer importantes trastornos en los plazos.



Documentación necesaria para la presentación



Antes hemos visto el proceso completo, ahora la documentación que hay que [presentar a Enisa](#) para solicitar un préstamo participativo.

Plan de Viabilidad

En primer lugar, si no lo tuvierais, deberéis de llevar a cabo un profundo estudio de todas las variables que pueden afectar a la viabilidad de un proyecto empresarial. Tales como análisis de mercado, producto, competencia, clientes, modelo de negocio, equipo directivo, métricas...es decir, toda la información que debe contener un buen plan de negocio.

Sin embargo, no solicitan una gran cantidad de información, todo lo contrario, hay que hacer una buena labor de síntesis para transmitir en pocas palabras toda la esencia y convencer al analista. Es importante tener en cuenta que la información ha de ser clara, concisa, veraz, razonada y comprobable. Además, los datos deben estar actualizados a la fecha de la solicitud.

El plan de viabilidad debe tratar los siguientes apartados:

- Descripción de la Actividad de Sociedad y Antecedentes

En este apartado hay que contar cuál es la actividad de la empresa, sus elementos innovadores o diferenciadores y las ventajas competitivas. También, hay que realizar un breve resumen de la empresa desde su constitución, detallando los principales hitos. Y en el caso, que la empresa



fuera de nueva creación habría que indicar cuáles han sido los motivos que han llevado a emprender el proyecto.

- **Fase de Vida de la Sociedad**

Aquí hay que describir en qué fase se encuentra la empresa: semilla (si está en fase de definición, prototipo, etc.), arranque (una fase de desarrollo inicial y empezando a comercializar el producto/servicio) o si está en expansión (es decir, en una fase de crecimiento y ya tiene cierta posición en el mercado).

- **Ciclo de Vida del Sector**

Describir cuál es la situación en que se encuentra el sector donde opera la empresa, indicando las previsiones y el potencial de crecimiento del sector. Explicar la situación y compararla con tu modelo de negocio.

- **Modelo de Negocio de la Empresa**

Explicar cuál es el modelo de obtención de beneficios, la fijación de precios, perspectivas de aceptación de mercado y cuáles son los elementos innovadores y ventajas competitivas que te hacen diferente de la competencia.

- **Análisis del Mercado**

Este apartado hay que detallar lo siguiente: Tamaño actual del mercado, el porcentaje de crecimiento o decrecimiento de este, evolución histórica, concentración, diversificación, y barreras de entrada.

- **Competidores, Clientes y Proveedores**

Aquí habrá que indicar:

Los 3 principales proveedores que prestan servicios a la empresa, y su importancia para el proceso de producción y sistemas de control de calidad implementados

Los 3 principales competidores, sus fortalezas y debilidades. Y cuáles son los datos más significativos, tales como: localización, tamaño, las características de sus productos o servicios, sus precios, su calidad. Análisis comparativo de las fortalezas y debilidades de cada uno de los competidores con respecto a la empresa.

Quién son los 3 principales clientes y descripción del target.



- **Equipo y Organización de la Empresa**

Un breve CV del equipo directivo

- **Objetivo y Detalles de la Inversión.**

Describir cuál es el objetivo de la inversión y cómo se tiene previsto financiarla.

- **Previsiones Financieras.**

Cumplimentar el formulario de Proyecciones financieras a 5 años con una explicación en cada una de las partidas.

Una vez trabajada esta información, se debe informar a través del formulario de solicitud que está disponible en el Portal del Cliente ENISA ya que todo el proceso se realiza online.

Documentación Adicional Obligatoria

Para enviar la solicitud es necesario que el formulario esté cumplimentado en su totalidad junto a la documentación anexa que es la siguiente:

- **Documentos identificativos** de los socios y empresa (DNI y NIF).

- **Certificado de Situación Censal en Hacienda.** Esto te lo pide el gestor que presenta vuestros impuestos y sirve, entre otras cosas, para comprobar que estáis dados de alta en hacienda, uno de los requisitos formales a la hora de solicitar el préstamo ENISA.

- **Escrituras de la empresa.** Todas las escrituras de la empresa para que puedan comprobar todos los hechos jurídicos y evolución como puede ser las ampliaciones de capital, los poderes actuales, el domicilio social actual, etc. Un punto importante para evitar retrasos en el proceso de admisión es asegurar que entregas la copia autorizada, es decir la copia original inscrita en el Registro Mercantil. Es importante también asegurarte que incluye también el cajetín del registro, si no te lo van a pedir.

- **Titularidad Real.** Por lo general, todas las empresas tienen un documento llamado “Acta notarial de manifestaciones sobre titularidad real” pero asegúrate de tenerlo, que sea un documento



expreso para ello y que esté actualizado, es decir, con fecha posterior a la última incorporación de socios.

- **Cuentas Anuales.** Las que correspondan a los 3 últimos ejercicios cerrados y depositadas en el Registro Mercantil. Asegúrate también de adjuntar la huella digital, otro trámite que fácilmente puede retrasar tu solicitud ENISA en admisión. Obviamente, si tu empresa no tiene 3 años sólo hay que presentar las Cuentas Anuales que legalmente hayas tenido que presentar.

- **Estados Financieros Auditados.** Si tienes las cuentas auditadas, deberás también adjuntar el informe del auditor.

- **Cuentas Anuales de la Matriz.** En el caso de que se trate de un grupo de empresas, es necesario tanto las cuentas anuales de la matriz como las de las filiales.

- **Estados Financieros Actualizados.** Información financiera del año en curso, lo más actualizada posible a la fecha de solicitud, firmada por el órgano de administración.

Documentación Recomendada por Finanziaconnect

Además de la documentación anterior, y aunque no sea requisito por parte de ENISA, en Finanziaconnect también aportamos con las solicitudes de nuestros clientes la siguiente documentación:

- **Excel con Proyecciones Financieras.** Un Excel con las proyecciones financieras a 5 años y un informe financiero detallada que explica cómo se construye las proyecciones y los criterios de base. Hay que tener en cuenta que ENISA es muy financiero en su análisis y cuanto más claro y detallado esté este aspecto mejor.

- **Presentación Visual.** Es bueno aportar una breve presentación algo más visual sobre la empresa y el producto, ya que el formulario no admite ni gráficos, ni imágenes. Esto ayuda al analista a comprender mejor vuestra propuesta



¿Qué garantías solicitan?



Una de las dificultades con las que se encuentran las Pymes, en especial las empresas de reciente creación y/o las innovadoras, es la dificultad que tienen para acceder a la financiación, lo que supone una gran limitación para su desarrollo. Y es que este perfil de empresas es considerado de elevado riesgo para el sector privado y en particular para el bancario. Por tanto, piden [garantías a diferencia de ENISA](#).

Una alternativa a la banca tradicional

Eso es la razón de ser de la financiación ENISA, ser una alternativa a la financiación tradicional. La principal ventaja de estos préstamos respecto a la banca tradicional es que no solicitan garantías ni avales personales, solo un buen plan de viabilidad.

La garantía: El propio Proyecto empresarial.

Las garantías son las que ofrece el propio proyecto empresarial y la preparación y experiencia del grupo gestor que lo promueve. Por lo que los socios están exentos de cualquier garantía o aval y por lo tanto, no responden personalmente de esa deuda. De este modo, en caso de impago solo podrían ir a por los bienes de la sociedad.

En cualquier caso, si esta situación se diera, ENISA siempre lo trata con la empresa para reconducir la devolución del crédito, ampliando los vencimientos o intentar rebajar las cuotas. Sin embargo, si las circunstancias fueran a más y ya no tuviera sentido negociar porque la empresa no es rentable o se queda sin fondos para poder avanzar, el único cauce posible sería acudir al concurso de acreedores. Debido a que un organismo público no tiene la posibilidad de condonar las deudas por su



naturaleza, el concurso de acreedores es la vía administrativa y legal que permite, de forma definitiva, terminar con la obligación con ENISA.

En conclusión, ENISA es una muy buena opción frente al préstamo tradicional porque:

- Es una financiación más respetuosa con los ciclos económicos de las empresas, acomodando el pago de intereses a los resultados de estas;
- y sin garantías adicionales, solo la viabilidad del propio proyecto empresarial.
- Una figura de financiación de riesgo destinado a proveer a las empresas de otras alternativas a la financiación bancaria tradicional, que posibilita la financiación de la empresa sin la participación de terceros en la gestión y control de esta.
- Y una buena solución para los emprendedores que les permitirá mejorar la estructura financiera de su empresa, reforzando el fondo de maniobra.



¿Qué pasa si no se puede pagar el préstamo?



Los préstamos de Enisa destacan por no tener que aportar ningún tipo de garantía. El préstamo muere con la empresa, pero como veremos más

adelante, la empresa tiene que morir porque si está viva, sigue existiendo la obligación de devolver el préstamo.

También puede pasar que no quieras cerrar la empresa y lo que sucede es que aún no puedes afrontar el pago porque, por ejemplo, vas con retraso en el plan de negocio marcado inicialmente y todavía no generas suficiente cash flow para poder pagar a Enisa.

Para este tipo de casos, el proceso ha ido evolucionando y cambiando. Enisa no siempre ha actuado de la misma manera. Por eso, no es posible establecer una forma exacta de proceder porque puede variar y no quiero transmitir algo que tiene muchas posibilidades de cambiar.

Consejos útiles si [no puedo pagar a ENISA](#)

Sin embargo, si puedo dar varios consejos basados en lo que han vivido nuestros clientes en estas situaciones y que espero os puedan ser útiles:

1. Avisa a ENISA de las dificultades.

Lo primero y más importante es adelantarte a la situación comunicándoselo a ENISA. Explica cuál ha sido la evolución de tu empresa, qué problema tienes y cómo vas a solucionarlo. Por ejemplo: realizar una nueva ampliación de capital, solicitar financiación bancaria, invertir más en marketing para vender más...



Además, para que lo tengas en cuenta, estar en dificultades no es incompatible con la solicitud de un nuevo préstamo a ENISA. Si tienes un buen plan de contingencias y lo acompañas con una nueva ampliación, una parte de la solución puede ser solicitar un ENISA adicional.

2. Propón un plan de pagos.

Pagar nada no es una solución, propón un plan de pagos reducido. Explicar cómo y cuándo podrás reestablecer los pagos estipulados.

3. Ten en cuenta los intereses de demora

Cuando no pagas la deuda vencida vas acumulando intereses de demora que son de un Euribor + 8%. Esto encarece y complica más la situación. Asegúrate que “no pagar a ENISA” es la mejor solución. Muchas veces es la única, pero no es una decisión que se deba de tomar a la ligera.

4. No apures la situación financiera

La deuda muere con la empresa, pero matar la empresa no sale gratis, para liquidar la empresa con acreedores debes ir a concurso. Por tanto, ten claro cuánto cuesta todo el proceso, si no puedes quedar en el limbo (con la empresa muerta, pero con la deuda viva) o peor, aportando dinero para poder liquidar la empresa.

5. Cumple con los requisitos legales

¡Cuidado! Si entras en causas de disolución y no actúas correctamente, el administrador tiene responsabilidades. Asegúrate que tienes una buena asesoría y no alguien que simplemente te presente los impuestos.

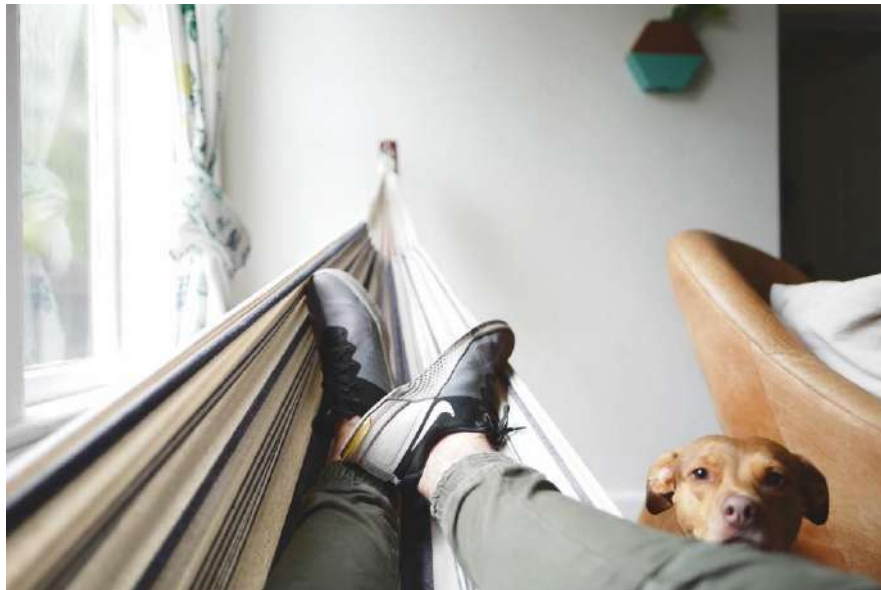
6. Si no queda más remedio contrata un buen abogado.

Cuando no quede más remedio, contrata un buen abogado con la bolsa previsora que has dejado, declara concurso y liquida la empresa.

ENISA no entra en condonaciones, quitas u otros tipos de acuerdos para evitar el costoso proceso del concurso. Parece lógico evitarlo para cobrar más, pero es una entidad pública y no tiene esa flexibilidad. Además, todo el proceso legal que supone el concurso de acreedores es su instrumento para garantizar que todo está en orden.



¿Por qué la mayoría cree que ENISA no trabaja la primera mitad del año?



Es habitual, todos los años me encuentro a personas que comentan “De momento no solicito un préstamo a ENISA porque aún no se han puesto en marcha”. ¡Un grave error!

ENISA analiza operaciones todo el año

No nos confundamos, que no se haya liberado los fondos y no estén firmando operaciones no significa que no estén analizando operaciones. En definitiva, el año pasado sirve como ejemplo más extremo; cuando se firmó la primera operación de ENISA ya era demasiado tarde, todos los proyectos que se financiaron ya se habían analizados.

Y es que el proceso político-administrativo nada tiene que ver con los procesos internos de ENISA para el análisis de proyectos:

Para la liberación de fondos y por tanto, firma de préstamos de ENISA es necesario que los Presupuestos Generales del Estado estén aprobados. Lo normal es que se aprueben en el último trimestre del año anterior, pero en los últimos años con la inestabilidad política se están aprobando en el mes de junio. Además, una vez aprobados tienen que pasar un trámite administrativo interno de firma de convenios con el ministerio (DG de la Pyme) y posteriormente se lleva a Consejo de ministros y ya se liberan los



fondos. Es decir, desde que se aprueban los presupuestos, ENISA ya cuenta con que llegarán los fondos.

En definitiva, a ENISA conviene presentar tu solicitud cuando a tu empresa le conviene, sea febrero, julio o septiembre. Presentado tu solicitud entrará en el proceso análisis en el orden de entrada de proyectos. El proceso de liberación de fondos sólo debe preocupar al emprendedor para tener en cuenta el plazo más probable del último paso; el cobro del préstamo.

¡Ayudas planificadas, por favor!

Ojalá llegue un gobierno español que se dé cuenta que, para ser más efectivas, las ayudas a las empresas deben estar sujetas a procesos continuos y planificados, y no sufrir la incertidumbre de los procesos de las convocatorias cerradas. Desgraciadamente contamos con muchas líneas interesantes que nunca se sabe cuándo saldrán, [como NEOTEC](#), o el problema de la liberación de fondos que hace de la firma de operaciones de ENISA un misterio cada año.

Las empresas necesitan acceso al crédito de manera recurrente, y deberían contar con ayudas que pueda presentarse de una forma continua a lo largo del año, unos plazos de análisis ciertos, junto con tiempos de aprobación y cobro que se pueda planificar... tanto para bien, como para mal.

Un buen ejemplo de esto es el EIC Accelerator. Con esta ayuda de la UE se sabe de antemano cuando puedes presentar tu proyecto, la siguiente convocatoria no está nunca lejos y los procesos son claros y transparentes.





ANEXO I: ¿ERES UNA EMPRESA ENISA?

Para conseguir un ENISA lo primero que hay que preguntarse es si mi empresa es una [empresa ENISA](#). ¿Mi empresa se conforma con el perfil de empresa tipo ENISA? Si no, será muy difícil acceder a los préstamos participativos de esta entidad pública y, por tanto, el gran esfuerzo a realizar para la elaboración de la memoria empresarial necesaria para obtener una evaluación positiva de tu proyecto será totalmente en balde.

Sin embargo, no es fácil escribir sobre papel qué es una empresa ENISA, pero voy a intentarlo. Primero vamos a eliminar lo que no es... Una empresa tradicional de las cuales existen muchas en el mercado sin ningún tipo de diferenciación NO ES UNA EMPRESA ENISA, por ejemplo, una panadería, una farmacia, un taller mecánico, etc. Aunque es verdad que cualquiera podría llegar a serlo si su modelo de negocio, presente o futuro tiene un componente que lo haga destacar. Como verás, huyo de la palabra “INNOVACIÓN” que es lo que usa ENISA por su connotación tecnológica, ya que la diferenciación no tiene por qué ser tecnológica.

Vamos a coger un ejemplo, la panadería nos vale... por su sencillez, tradición y proliferación sería un ejemplo muy representativo de una empresa “NO ENISA”, existe una en cada esquina y varían prácticamente en nada de una a otra. Sin embargo, si alguien propone realizar una panadería que vendiera “Panes del Mundo” y entre su oferta de pan tuviera panes típicos de distintas partes del mundo, esto ya es una innovación en su modelo de negocio que lo empieza a hacer más atractivo

a para acudir a su línea de financiación pública. Tendríamos que demostrar que este modelo de negocio esté basado sobre un business plan sólido, garantizando su éxito que sería otro requisito. En mi opinión, ENISA no pretende financiar ideas interesantes sino empresas rentables... de poco vale para sus objetivos generales – dinamizar e impulsar la actividad empresarial – financiar ideas innovadoras, incluso con tecnología puntera, si no tiene detrás un modelo de negocio rentable que lo haga sostenible.

Bueno, si seguimos con el ejemplo de los panes vamos a añadirle un par de ingredientes más que nos vaya dando más puntos para llegar a ser una empresa ENISA “10”. Si a este modelo de negocio diferente y rentable le añadimos la necesidad de adquirir nueva maquinaria y hornos especiales no usados en España para poder hacer el pan propuesto, un punto más a favor... la inversión en equipos, bien; inversión en equipos diferentes o poco conocidos en España o en el mundo, mejor.

Seguimos añadiendo atractivos; ¡¡¡dentro de nuestros planes para vender panes se prevé un plan de expansión ambicioso... bien!!! Tampoco estamos hablando de ser el próximo Zara, la ambición no se penaliza, pero debe ser realista y alcanzable. Estamos hablando de financiación pública, por tanto, cierta expansión y crecimiento que traiga consigo una buena dosis de generación de empleo, generación de actividad y empleo indirecta u otros beneficios como la exportación, son todos factores que ayudan al ser esa empresa ENISA “10”.



Pero no sólo pensemos en inversión en términos contables de activos fijos, una inversión en marketing también es algo que añade puntos a ser empresa ENISA, aunque la inversión en marketing no se pueda activar en balance. ¡Una campaña fuerte de marketing para lanzar el proyecto o la expansión es interesante, mientras que un canal alternativo para vender el pan, como puede ser la venta a través de Internet, MUY INTERESANTE!!! ¿Y qué tal la fórmula de entrega a domicilio con sistema de embalaje al vacío precocinado para que el consumidor termine el horneado en casa?... otra variante que añade puntos.

Llegado a este punto, volvamos a revisar que no es una empresa ENISA. Si nuestra panadería fuese el establecimiento de una franquicia (un franquiciado) de este modelo peculiar que hemos descrito, no sería una empresa ENISA, sin embargo, si la propuesta es crear un sistema de franquicia (franquiciador) como forma de crecer sobre uno o dos tiendas propias ya contrastadas... nos acercamos más a ese prototipo que estamos definiendo.

Siguiendo la línea de exclusión, cabe destacar el tamaño del proyecto en los que esta entidad puede entrar. ENISA puede entrar como poco con 75k, bueno, no exactamente ya que hay una línea nueva desde marzo 2010, especial para emprendedores jóvenes de 25k hasta 75k y unas condiciones también interesantes, pero lo que trato en este artículo son las líneas para la financiación de empresas innovadoras y que supone el

grueso de sus fondos ENISA. Por tanto, una necesidad mínima de proyecto de 150.000€, para que ENISA facilite 75.000€ ya que como mucho aportan el 50% de la necesidad, y no suele llegar al 50%. Éste es el mínimo de estas líneas de financiación, lo habitual es que ENISA invierta entre 150k y 400k, aunque ENISA puede llegar a invertir 1,5 millones de euros en una sola empresa. Inversiones más pequeñas son más comunes para ENISA, pudiendo llegar a cantidades mayores invirtiendo en sucesivos años con nuevos proyectos de inversión.

Como ya he dejado entrever, para ser una empresa ENISA los socios promotores o nuevos socios de la empresa deben estar dispuestos a poner algo más del 50% del dinero necesario para llevar a cabo el proyecto propuesto a través de una nueva ampliación de capital... SI NO HAY AMPLIACIÓN DE CAPITAL, NO ERES EMPRESA ENISA, porque ENISA sólo coinvierte, requiere un compromiso por parte de los socios de la empresa. Si existe la posibilidad de que la empresa genere fondos y utilizar este excedente de tesorería para invertir en el proyecto propuesto. Pero vamos a ser realistas ¿cuántas pymes que pueden considerarse empresa ENISA le sobra dinero para reinvertir?... es poco habitual, pero no lo descarto porque me ha surgido algún caso.

Bueno, ya que he transmitido de alguna forma la filosofía, ahora me atrevo a plasmarlo de una forma más esquemática, pero a leerlo ten en cuenta lo que hemos comentado anteriormente.



Primero lo imprescindible o restrictivo:

- Tiene que ser PYME
- ENISA sólo invierte de 25k a 1,5 millones de euros
- Los socios deben ampliar capital
- Al menos la cantidad que se pretende conseguir de ENISA
- El proyecto debe ser rentable.
- A esto añadimos todo lo que suma puntos:
- Modelo de negocio distinto, innovador
- Inversión en maquinaria o equipos
- Inversión en tecnología
- Cualquier inversión en general sería atractiva
- Fuerte apuesta en marketing
- Un proyecto Internet
- Necesidad de circulante sí, pero no sólo circulante
- Plan de expansión
- No nos olvidemos de una clara GENERACIÓN DE EMPLEO

Lo que explico arriba, ni pretende ser una lista exhaustiva, aunque sí refleja aspectos importantes, ni tampoco la empresa debe cumplir con todo para acceder a un préstamo participativo ENISA, pero cuantos más componentes agregas de lo mencionado anteriormente o cualquier otro componente que sigue el espíritu de la dinamización de la actividad empresarial, tu empresa se acercará a ese perfil de empresa ENISA "10".

[Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA](#)





ANEXO II: ASPECTOS LEGALES DE LOS PRÉSTAMO PARTICIPATIVOS

Aspectos Legales de los préstamos participativos según *Cristian Cañadas, Corporate Lawyer de Aktion Legal Partners.*

Los Préstamos Participativos son el instrumento financiero que utiliza ENISA como mecanismo para financiar a emprendedores y pymes. A continuación, abordaremos algunas de las preguntas más frecuentes (Faqs).

1.- ¿Qué es un Préstamo Participativo?

La nota fundamental que distingue al préstamo participativo radica en que el interés a satisfacer ha de ser necesariamente variable, y se determina en función de la evolución de la actividad de la compañía prestataria.

Además de ello, existen otras características que detallaremos a continuación.

2.- ¿Dónde está regulado el Préstamo Participativo?

La regulación del préstamo participativo se encuentra en el artículo 20 del Real Decreto Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica. En el citado artículo se recogen los requisitos que han de cumplirse.

Al margen de lo anterior, y de algunas menciones que la Dirección General de Tributos (DGT) y la Ley del Impuesto de Sociedades dedican al tratamiento fiscal de los préstamos participativos, su regulación es casi inexistente.

Debido a su escasa regulación, es conveniente redactar su clausulado con cuidado y detenimiento fundamentalmente en cuestiones como la referencia a utilizar respecto al cálculo del interés variable, su posible carencia en cuanto a la amortización del capital o, en su caso, su convertibilidad.

3.- ¿Cuáles son las principales notas características de los préstamos participativos?

De la figura de los préstamos participativos se pueden extraer las siguientes notas características:

- Interés variable del préstamo: Los préstamos participativos están siempre sujetos a un interés variable que se determina en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. El criterio para determinar dicha evolución podrá ser: el beneficio neto, el volumen de negocio, el patrimonio total o cualquier otro que libremente acuerden las partes contratantes. Por tanto, el prestamista está participando en la evolución del negocio de la Sociedad prestataria.



Junto al interés variable se podrá acordar un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad de la compañía.

- Fondos Propios: La cantidad recibida en concepto del préstamo tendrá la consideración de fondos propios para la Sociedad prestataria. Así pues, se computan como patrimonio neto de la Sociedad y, en consecuencia, sirven para reforzar la estructura financiera de la compañía, tanto para obtener financiación de otro tipo como para evitar supuestos de desequilibrio patrimonial.
- Amortización anticipada del préstamo limitada: No existe libertad para amortizar el préstamo participativo de forma anticipada. En este sentido, la empresa prestataria sólo podrá amortizar de forma anticipada el préstamo siempre que dicha amortización se compense con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios.
- Subordinación del préstamo: El crédito que el prestamista ostenta frente a la sociedad prestataria por la concesión del préstamo participativo tendrá la calificación de subordinado respecto al resto de acreedores ante un hipotético escenario de concurso de acreedores. Por lo tanto, en el orden de prelación de los deudores de la empresa prestataria, los préstamos participativos se situarán después de los acreedores ordinarios.

4.- ¿Qué requisitos debe contener, por tanto, el contrato de Préstamo Participativo?

Para que el contrato de préstamo participativo tenga tal consideración debe contener, como mínimo, un tipo de interés variable determinable en base al rendimiento empresarial, y una cláusula que exija reequilibrar el Patrimonio Neto en caso de amortización anticipada.

Además, el préstamo deberá respetar las normas generales del derecho de obligaciones y contratos.

5.- ¿Un Préstamo Participativo se puede convertir en capital social?

Sí, pero únicamente cuando así lo pacten las partes. La cláusula de convertibilidad del préstamo participativo en capital social de la sociedad prestataria es una condición accesorio del contrato.

En caso de que se incluyera dicha cláusula el préstamo participativo no perdería su naturaleza siempre y cuando se mantuvieran el resto de los requisitos anteriormente citados.

El mecanismo jurídico utilizado para la conversión del préstamo participativo en capital social sería el del aumento de capital de la sociedad prestataria por compensación de créditos, regulado en el artículo 301 y ss. de la Ley de Sociedades de Capital.



Conclusión

Los préstamos participativos son una forma especial de préstamos ligados a un interés variable en función de la evolución de la actividad. La cantidad recibida tendrá la consideración de fondos propios, algo que los hace muy atractivos para cualquier empresa, y más aún para compañías en fases iniciales que sufren pérdidas y pueden ver comprometida su situación patrimonial. Además, los préstamos participativos pueden tener carácter convertible, de tal forma que se amorticen mediante entrega de participaciones sociales.



CRISTIAN CAÑADAS
Corporate Lawyer. [Aktion Legal Partners](#)





emeleuve

ASESORES FINANCIEROS

ANEXO III: CONTABILIDAD Y FISCALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS

Contabilidad y fiscalidad de los préstamos participativos por Yago Muñoz López-Villalta, *Startup CFO*.

Anteriormente Cristian de Aktion nos ha aclarado los detalles de los préstamos participativos en las que en esencia, podemos concluir que se impide la amortización anticipada de los fondos aportados como préstamos participativos, la remuneración ha de ser variable y, en caso de liquidar la sociedad, el prestamista cobrará después de los acreedores y antes que los accionistas, es decir, los penúltimos en cobrar. El último, si sobra, es el accionista.

¿Cómo se contabilizan?

El ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas) se ha manifestado indicando que estos préstamos, salvo por lo referente a los intereses y a su devolución, no tienen ninguna excepcionalidad, por tanto, su reflejo contable tendrá que ser idéntico que el resto de los préstamos, ajustándose a lo que se indica en la norma de valoración 9ª del Plan General de Contabilidad.

Ahora bien, estos préstamos, como ya hemos indicado, se tienen que sumar al patrimonio neto de la sociedad, tanto a efectos de reducción de capital como de los supuestos objetivos de disolución. Por lo tanto, el capital pendiente de devolución deberá incluirse como mayor importe de fondos propios y, por consiguiente, esto ha de indicarse explícitamente en la elaboración de la memoria y las cuentas anuales de la sociedad.



¿Qué significa que formen parte de los fondos propios?

La Ley de Sociedades de Capital en su artículo 363 1 e) determina que las sociedades de capital deberán disolverse “Por pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto a una cantidad inferior a la mitad del capital social, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente, y siempre que no sea procedente solicitar la declaración de concurso”.

ENISA, en gran parte, financia el lanzamiento y crecimiento de empresas de tecnología. Esto se plasma en que las sociedades que solicitan esta financiación, en los primeros años están desarrollando los procesos y, por tanto, bien no generan ingresos por ventas, bien son escasos y no suficientes para generar beneficios. La consecuencia de ello es que se empiezan a generar pérdidas y esto va reduciendo el valor del patrimonio neto de la empresa. Si el valor de éste se reduce hasta la mitad del capital social la empresa estaría en causa de disolución, lo que le obligaría a aumentar capital para incrementar el capital y, con ello, el valor de los fondos propios.

Si estamos en situación de desarrollo del proyecto, podemos tratar de activar como inmovilizado intangible el desarrollo del proyecto tecnológico, incluyendo sueldos, facturas de proveedores relacionados con el desarrollo, etc., con el objetivo de reducir al máximo el importe del

desarrollo que llega a la cuenta de resultados y, por tanto, reduce el valor del patrimonio neto.

Pero, por otra parte, la financiación obtenida a través de un préstamo participativo, como los que ofrece ENISA, incrementa el valor de los fondos propios, por tanto, reducimos considerablemente el riesgo de entrar en causa de disolución de la sociedad.

Además, esta consideración de fondos propios, no incrementa nuestra ratio de endeudamiento y, por tanto, no debería de afectar la búsqueda de financiación bancaria complementaria.

¿Cómo funciona la fiscalidad de un préstamo participativo?

En lo referente a la fiscalidad, no hay diferencia alguna con el resto de los préstamos. En particular el artículo 20 Dos, del Real Decreto-Ley 7/1996, establece que “Los intereses devengados tanto fijos como variables de un préstamo participativo se considerarán partida deducible a efectos de la base imponible del Impuesto de Sociedades del prestatario”.



En resumen, los préstamos participativos son una buena herramienta de financiación que, gracias a su definición híbrida entre fondos propios y financiación externa, da estabilidad patrimonial al proyecto y no incrementa las ratios de endeudamiento y permite la deducción de los intereses en el Impuesto de Sociedades.



YAGO MUÑOZ LÓPEZ-VILLALTA
Startup CFO. [Emeleuve](#)



CONTRATA EXPERTOS EN PRÉSTAMOS ENISA

Contar o no con los fondos de un préstamo participativo de ENISA tendrá, sin duda, grandes consecuencias en los avances del lanzamiento y crecimiento de tu startup. Es por ello que debes contar con el apoyo de quién tienen años de experiencia de éxito en la consecución de estas líneas de ayudas.

Con Finanziaconnect puedes confiar todo el proceso de elaboración de documentación, presentación y gestión de la solicitud u optar por gestionar el proceso tú mismo, pero con la garantía del apoyo de expertos a través de la elaboración del plan financiero y/o contratando bono de horas para contar con consultoría experta para resolver tus dudas y revisar tu documentación para obtener valioso feedback y evitar costosos errores.

Conseguir los fondos necesarios para tu startup es crítico, contacta con nosotros y empieza a contar con apoyo experto en tu equipo.

**VER SERVICIO SOLICITUD
DE ENISA**

Algunos Casos de éxito de Finanziaconnect



"Gstock ha tenido una ayuda muy próxima por parte de Finanziaconnect, estamos muy contentos y espero que os sigamos teniendo a nuestro lado con esa parte tan importante en las startups que es la cara de la financiación pública".

[Federico Fritsch. CEO de Gstock](#)



"Finanziaconnect nos ha traído el Know-how sobre cómo gestionar un proceso de búsqueda de financiación con éxito".

[Miguel Morenés. CEO de iDocCar](#)



"Nos ayudaron a conseguir ENISA. Son un equipo muy profesional y serio, se preocupan en entender tu modelo de negocio, tu empresa. Mi experiencia con ellos es muy buena, lo recomiendo a cualquier empresa que busque financiación pública".

[Víctor Sánchez. CEO de Smile and Learn](#)



"Os metéis dentro del ADN del equipo para entender muy bien el proyecto, la idea y lo que queremos hacer"

[Nuria Sala. COO de Connect Health](#)



Otros clientes de Finanziaconnect



Testimonios



"Para la creación de Vayoo ha sido fundamental la ayuda de ENISA en los primeros meses de nuestra andadura. Los fondos aportados por ENISA, en un momento en el que Vayoo en el que había mucha ilusión, pero pocos recursos, fueron un complemento valioso y necesario a los aportados por los socios fundadores."

Miguel Roig Gimbernat. CEO de Vayoo



"ENISA ha ayudado a muchísimas startups a despegar. Todas las Startups de mayor éxito en España han comenzado con un ENISA. En mi caso ha supuesto el comienzo de todos los proyectos en los que he participado. Sin su apoyo es complicado poner las primeras piedras. Además, han afinado cada vez más sus criterios de inversión, y el hecho de recibir un ENISA transmite al emprendedor la confianza de que estás haciendo las cosas bien"

Alberto Corcóstegui Crespo. CEO de Bimads



Finanziacconnect, ofrece los servicios de un equipo de expertos profesionales en el proceso de financiación pública para startups innovadoras, reduciendo el valioso tiempo de los emprendedores y equipos directivos y garantizando la rentabilidad de sus servicios mediante honorarios a éxito.

Reducimos el tiempo de inversión en el proceso de búsqueda de financiación, dirigimos el esfuerzo a las alternativas con posibilidades de éxito, evitando ineficiencias, elaboramos la documentación y las presentaciones profesionales para la obtención de fondos, te evitamos incorporar grandes costes fijos en la contratación de profesionales y, en definitiva, garantizamos el éxito de la búsqueda de financiación pública para startups innovadoras.



[Ver servicio para solicitar un préstamo ENISA](#)

GUÍA PRÉSTAMOS ENISA

