

Jornada formativa para emprendedores:

FUENTES DE FINANCIACIÓN



Proyecto Red de Antenas Rurales para el empleo, la formación y la dinamización empresarial

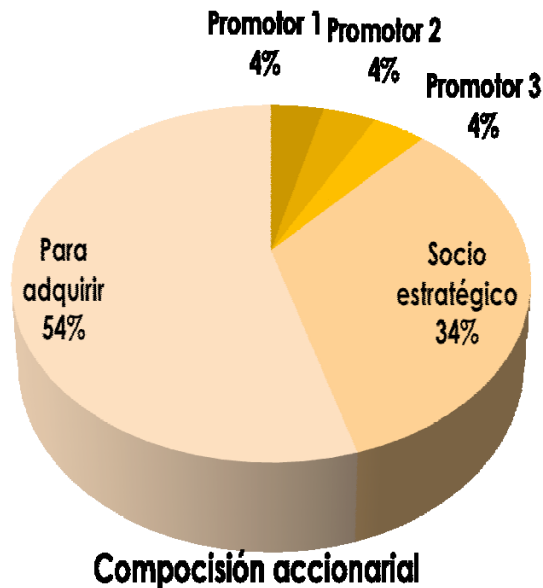
CONTENIDOS

1. Qué es Financiación
2. De dónde proviene la financiación
3. Fuentes de Financiación
4. Instrumentos financieros
 - I. Productos financieros
 - II. Cómo financiarnos con productos financieros
 - III. Cómo negociar con las entidades financieras
5. Otras fuentes de financiación ajena

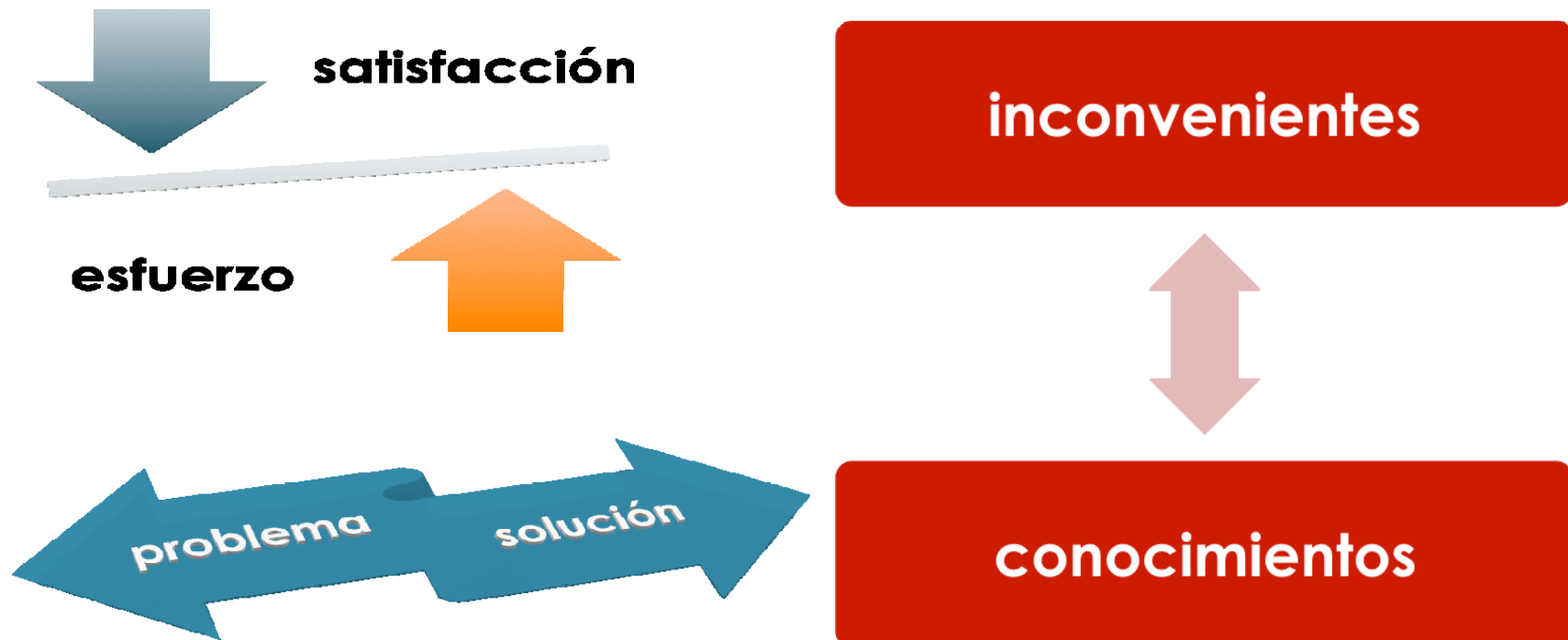
1. QUÉ ES FINANCIACIÓN

FINANCIARSE

Obtener fondos para crear o desarrollar un proyecto

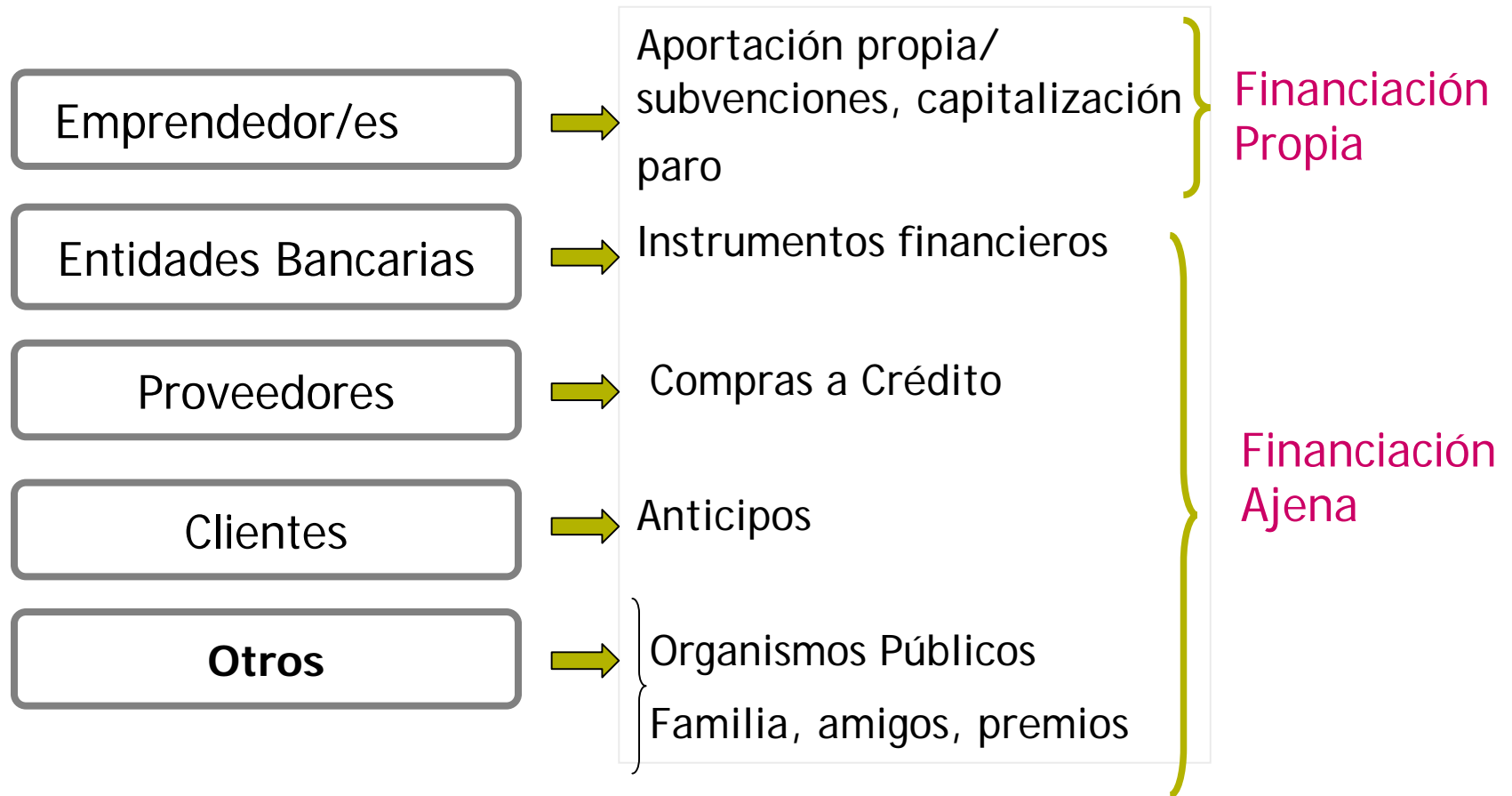


2. ¿ DE DÓNDE PROVIENE LA FINANCIACIÓN?



No existen fórmulas universales

2. DE DÓNDE PROVIENE LA FINANCIACIÓN

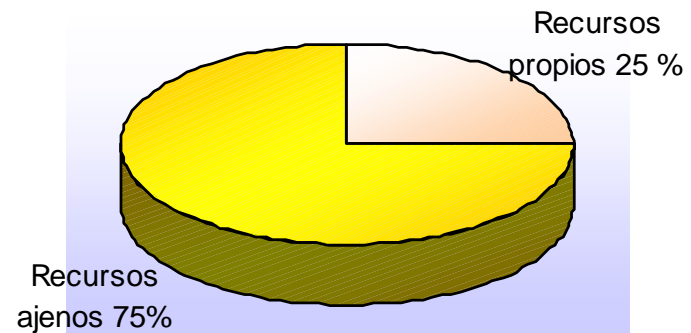


3. FUENTES DE FINANCIACIÓN

¿CUÁL ES LA MEJOR MANERA DE FINANCIAR EL PROYECTO?

- Fondos Propios: 25%
- Fondos Ajenos: 75%

ORIGEN DE LOS FONDOS



4. INSTRUMENTOS FINANCIEROS

PRINCIPALES
INSTRUMENTOS
FINANCIEROS



Productos que facilitan el acceso de las Pymes a los recursos financieros

- Préstamo
- Crédito
- Leasing
- Renting
- Factoring
- Confirming
- Anticipo de Factura
- Descuento Comercial

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

PRÉSTAMO

Operación financiera, formalizada en un contrato, por la cuál la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último **al cabo de un plazo** establecido a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados.

A TENER EN CUENTA:

- Tipo de interés (Fijo, Variable)
- Plazo de amortización
- Comisiones (Apertura, Estudio, Amort. anticipada)
- Sistemas de Amortización

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

PRÉSTAMO

Tipos de interés:

Fijos (seguridad pero más elevado); Variable (referenciado al Euribor +diferencial); Diferencial = “Prima de riesgo”; es la parte que te permite distinguir las distintas ofertas

Sistemas de amortización:

Cuotas constantes, crecientes o decrecientes; Pago de intereses, carencias salen más caras.

Comisiones:

Negociar la de apertura. Importante reducir la de **Amort. Anticipada**

Plazo

Cuanto más largo, más caro pero sin comisión de devolución anticipada es la forma en que menos ahoga

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

PRÉSTAMO ICO 2011 instituto de crédito oficial



- Se amplía hasta 30.000€ el importe para la financiación de vehículos.
- Se mantiene la posibilidad de financiar el IVA.
- Se mantienen como bienes financiables los activos de segunda mano.
- Se mantiene la financiación de la adquisición de empresas.

✓ Inversión

Préstamos para realizar inversiones en el territorio nacional.

✓ Iniciar un negocio

Para emprendedores que busquen comenzar su negocio.

✓ Vivienda

Préstamos exclusivos para promotores de vivienda de VPO.

✓ Salir al exterior

Financiamos la salida al exterior de tu empresa.

✓ Liquidez

Te ayudamos a financiar los gastos de tu negocio.

✓ Otros

Financiamos el crecimiento de tu empresa.

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

PRÉSTAMO ICO: instituto de crédito oficial



- **ICODirecto:** dirigido autónomos y pymes, con más de un año de antigüedad ejerciendo su actividad empresarial, que quieran solicitar directamente al ICO un préstamo para financiar inversión o liquidez por importe máximo de 200.000 euros.
- **ICO SGR:** nuevo producto de financiación dirigido a autónomos y empresas, puesto en marcha gracias a la colaboración de ICO, CERSA y las Sociedades de Garantía Recíproca. A través de ICO-SGR los autónomos y empresas pueden solicitar préstamos directamente al ICO de hasta 600.000 euros para financiar inversión o liquidez. Las operaciones que son aprobadas están avaladas al 100% por las Sociedades de Garantía Recíproca. El ICO por su parte a través de CERSA, avala a las SGR el 50% de las operaciones formalizadas.
- **ICO Asesoramiento:** este servicio ofrece a los autónomos y empresas la posibilidad de analizar nuevamente aquellas solicitudes de financiación que hayan sido rechazadas previamente por alguna entidad financiera. El importe de las operaciones analizadas a través de este servicio no puede ser superior a 2 millones de euros.

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

ENISA

LA EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN

→ **Línea para jóvenes emprendedores**

OBJETIVO	<ul style="list-style-type: none">• Estimular la creación de empresas por jóvenes (< 35 años)• La única garantía es su proyecto se tramita a través de AJE`s y CEEI`s
PARTIDAS FINANCIABLES	<ul style="list-style-type: none">• Activos fijos• Activo circulante necesario para el desarrollo de la actividad
BENEFICIARIOS	<ul style="list-style-type: none">• Cualquier sector salvo inmobiliario y financiero• ser PYME con forma societaria• PYME`s <2 años desde su creación• Innovación en servicio, producto, producción, comercialización o gestión
CONDICIONES FINANCIERAS	<ul style="list-style-type: none">• Importe máximo 50.000€• no precisa aval• la PYME tendrá que tener recursos propios > 15% del importe del préstamo pueden ser aportaciones dinerarias y no dinerarias (las no dinerarias < 50%)• periodo máximo de amortización 4 años• máximo de carencia 6 meses (de la amortización, no de lo intereses)• comisión 2% sobre la cantidad amortizada en caso de amortización anticipada

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

ENISA

LA EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN

Programa de microcréditos para mujeres

OBJETIVO	<ul style="list-style-type: none">• Mujeres con dificultades de acceso a préstamo• Se tramita a través de Entidades adscritas a convenio con Ministerio de Igualdad
BENEFICIARIOS	<ul style="list-style-type: none">• Cualquier sector salvo inmobiliario y financiero• ser PYME con forma societaria• emprendedoras <3 años desde su creación
CONDICIONES FINANCIERAS	<ul style="list-style-type: none">• Importe máximo hasta 25.000€ (financiación <95% de coste total)• no precisa aval• periodo máximo de amortización 5 años• máximo de carencia 6 meses (de la amortización, no de lo intereses)

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

CRÉDITO

Operación financiera, formalizada en un contrato, por el que la entidad financiera pone a disposición del cliente un importe pactado, del cual se podrá disponer, **parcial o totalmente**, para cubrir las **necesidades de efectivo durante el periodo de tiempo fijado**.

A TENER EN CUENTA:

- Tipos de interés (Fijo, Variable)
- Comisiones (Apertura, Renovación)
- Plazo de Renovación

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

CRÉDITO

Plazo de renegociación; Cuanto más largo mejor, para evitar que nos retiren cuando hay cambios de ciclo como el actual

CARACTERÍSTICAS:

El **tipo de interés** suele ser un poco más elevado que en el caso de los préstamos
Suele pagarse un tipo de interés sobre la “cantidad dispuesta” y un pequeño porcentaje sobre la “cantidad no dispuesta”

ESPECIALMENTE INTERESANTE PARA LAS EMPRESAS QUE NO RECIBEN INGRESOS REGULARES (productos estacionales, desfase entre pagos y cobros, etc)

Como empresas de conservación de fruta (ingresan después de recolección o heladerías...)

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

LEASING

Es un contrato de arrendamiento (alquiler) de un bien "mueble o inmueble" con la particularidad de que se puede optar por su compra. Una vez vencido el plazo de arrendamiento establecido, se puede elegir entre tres opciones:

- Adquirir el bien, pagando una última cuota de "Valor Residual" preestablecido.
- Renovar el contrato de arrendamiento.
- No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.

VENTAJAS: - Las cuotas son tomadas como gasto deducible.

- No es necesario hacer un desembolso inicial

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

LEASING

- ✓ Especialmente útil: Para bienes de rápida obsolescencia; Bienes tecnológicos
- ✓ Beneficios: Del préstamo solo te deduces como Gasto los intereses mientras aquí como todo se considera gasto de explotación la cuota entera es deducible
- ✓ Diferencias:
 - Respecto al Préstamo: Más caro pero más rápido y exige menos garantías
 - Respecto al Renting: Más barato y opción de compra
- ✓ Tipos

Dos Tipos **Financiero y operativo**: En función de con quién firmes el contrato, con la entidad Financiera o con el fabricante del bien.

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

RENTING

Es un contrato mercantil bilateral por el que una de las partes, la sociedad de renting, se obliga a ceder a otra, el arrendamiento, el uso de un bien por un tiempo determinado, a cambio del pago de una renta periódica.

El pago de la renta incluye el derecho al uso del equipo, el mantenimiento del mismo y un seguro que cubre los posibles siniestros del equipo.

VENTAJAS: Las cuotas son tomadas como gasto deducible.

No es necesario hacer un desembolso inicial.

DIFERENCIAS LEASING: Mantenimiento y Coste

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

RENTING

Diferencia reconocida: Que el renting incluye el mantenimiento y el leasing no. La forma de contabilizarlo es distinta pero en cuanto a ventajas fiscales... difieren mucho las opiniones. Cuando el renting se creo no daba opción a compra y esa era la diferencia fundamentales entre los dos, ahora ya en muchos casos existe esa opción. Se negocia con los Bancos o con compañías especializadas

Beneficios:

Incluye el mantenimiento y reparaciones. **Especialmente interesante para bienes que requieren un mantenimiento periódico o muchos turnos de trabajo** (reparaciones, gimnasios, cadenas de montaje que te paran la producción...)

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

CAPITAL RIESGO

Es una inversión a largo plazo, de forma minoritaria y temporal, en pequeñas y medianas empresas con grandes perspectivas de rentabilidad y/o crecimiento. Esta actividad la realizan **compañías especializadas de inversión en capital**, que aportan un valor añadido al puramente financiero.

→ SAVIA CAPITAL

GARANTÍA RECÍPROCA

Entidades financieras sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico (por autonomías o, en menor medida, sectores) cuyo objeto principal es procurar el acceso al crédito de las PYMES y mejorar, en general, sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorros, entre otros.

→ AVALIA

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

FACTORING

Es una operación que consiste en la cesión de la **"cartera de cobro a clientes"** (facturas, recibos... sin embolsar) de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular.

VENTAJAS: Saneamiento de la cartera de clientes.

Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.

No endeudamiento: compra en firme y sin recurso.

INCOVENIENTES: El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

CONFIRMING

Es una operación que consiste en la cesión de la "**cartera de pagos**" que la empresa tiene pendiente con sus proveedores. La empresa confirmadora puede adelantar el pago de las facturas a los proveedores previo el descuento de una comisión que gira sobre el volumen total de la factura adelantada, de manera que los proveedores obtienen liquidez

4. I PRODUCTOS FINANCIEROS

FACTORING

Ceder una cartera de Cobro



ANTICIPO DE FACTURA

CONFIRMING

Ceder una cartera de Pago



DESCUENTO COMERCIAL

4. II CÓMO FINANCIARNOS CON PRODUCTOS FINANCIEROS

¿Qué necesitamos financiar?



El inicio de la actividad (puesta en marcha)

El mantenimiento de la actividad de la empresa

¿Cuál es el producto financiero que más me interesa?
NO HAY PRODUCTOS ESTRELLA

4. II CÓMO FINANCIARNOS CON PRODUCTOS FINANCIEROS

INICIO DE LA ACTIVIDAD

FINANCIACIÓN DEL ACTIVO CORRIENTE

Adquisición de la maquinaria, muebles, equipos informáticos...

Bienes que permanecen en la empresa más de un año

FINANCIACIÓN DEL ACTIVO NO CORRIENTE

MANTENIMIENTO DE LA ACTIVIDAD

Adquisición de la mercancía de venta (stock), Tesorería (cubrir los movimientos de caja)...

Bienes que permanecen en la empresa menos de un año

4. II CÓMO FINANCIARNOS CON PRODUCTOS FINANCIEROS

ACTIVO NO CORRIENTE



L / P



Préstamo, Renting, Leasing...

ACTIVO CORRIENTE



C / P



Pólizas de Crédito...

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

ELEGIR LA ENTIDAD FINANCIERA

¿A quién me dirijo?



¿Banco o Caja de Ahorros?

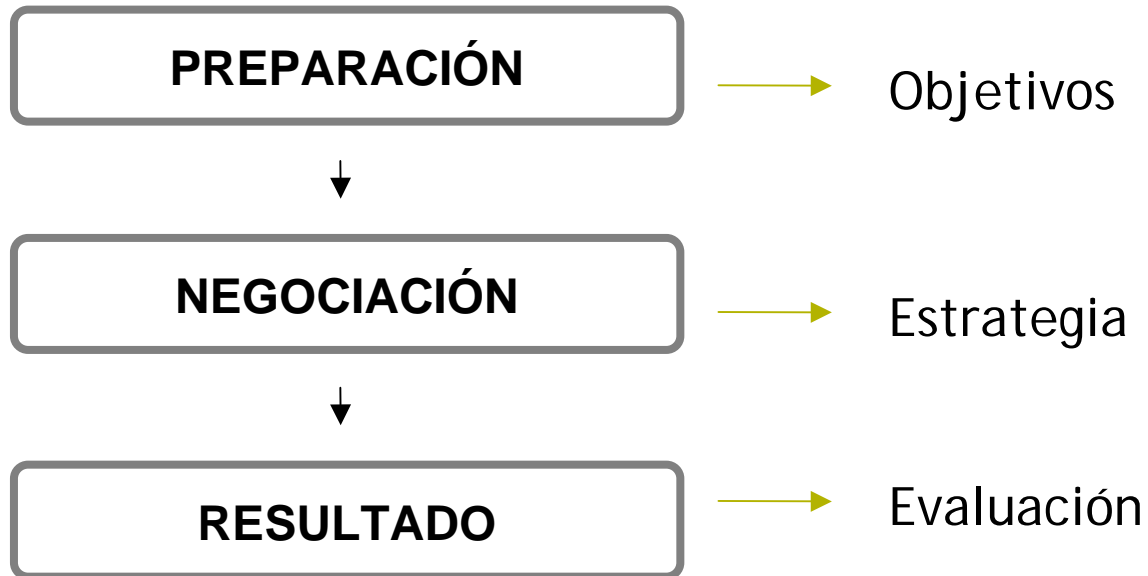
¿A cuántas me dirijo?



¿Una?

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

ETAPAS EN LA NEGOCIACIÓN



4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

1. PREPARACIÓN:

- o ASNEF: Relación de Impagos; **Recibos, Cuotas Préstamos...**
- o RAI: Relación de Impagos; **Cheques, Letras...**
- o CIRBE: Relación de **Deudas y Avaes**



Anticiparnos a ver lo que el otro va a ver de nosotros.

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

ASNEF: Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito



Es un registro donde figuran datos de personas que han tenido o tienen alguna deuda pendiente, como pueden ser cuotas de la hipoteca, préstamos personales, facturas de teléfono...



Ojo con Facturas de Móviles, Internet...

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

ASNEF: ¿dónde comprobarlo?

- www.ficherodemorosos.com o en un banco “amigo” porque es un registro interbancario de la Asociación Nacional Interbancaria.
- Se aparece a partir de 60€.

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

RAI: Relación de Aceptaciones Impagadas

Depende del Centro de Cooperación Interbancaria, una asociación creada por los bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito.

En el RAI normalmente aparecen los **cheques, pagarés, letras aceptadas... todos ellos impagados.**

Normalmente estos impagos se procesan de forma automática, así que si nos han incluido en el RAI, tenemos que pedir, cuando pagamos, que nos saquen de ahí.

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

¿COMO SALIR DE UN REGISTRO DE IMPAGADOS?

Una vez pagada la deuda; Generalmente un mes (reflejando la nueva situación)

Si su inclusión en el registro de morosos ha sido **por error**; Averiguar quién suministró la información al fichero, y pedirle que rectifique la información que mandó al registro de morosos.



Según el fichero en el que esté incluido, su permanencia en él puede ser:

- ASNEF 6 años
- RAI 2,5 AÑOS (30 meses)



A pesar de que la deuda esté ya saldada.

Usted mismo el que se dirija al registro y probar documentalmente que su deuda ya está pagada.

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

CIRBE: Central de Riesgos del Banco de España.

Donde van a aparecer reflejadas todas las deudas que se tengan en **préstamos, créditos y avales.**

Estas deudas vienen clasificadas por el tipo y vencimiento, por lo que se distingue entre largo plazo y corto plazo, así como la garantía de la deuda (hipotecaria, pignoración...)

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

2. NEGOCIACIÓN:

- o Definir el objetivo general de nuestra propuesta
- o Adoptar una posición de socio/ colaborador; No pensar sólo en el propio interés



YO GANO = TU GANAS

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

CONCESIONES/ COMPENSACIONES CON LAS QUE PODEMOS NEGOCIAR

- Cesión de Seguros Sociales
- Domiciliación de Autónomos
- Domiciliación de impuestos
- Cesión nóminas empleados
- Cesión de gestión de pagos y cobros internacionales
- Planes de pensiones para empleados

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

CONCESIONES/ COMPENSACIONES CON LAS QUE PODEMOS NEGOCIAR

NO PUEDES PRESENTARTE AL BANCO A BUSCAR UN CREDITO PARA TAPAR AGUJEROS. HAY QUE HABLARLES DE FUTURO, DE OBJETIVOS A LARGO PLAZO, DE NUEVOS CLIENTES, DE LA NUEVA LINEA DE NEGOCIO QUE NOS PERMITIRÁ ABRIR ESE DINERO...

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

TRUCOS PARA NEGOCIAR:

1. ¿Dónde negociar? → TIPO DE OFICINA
2. ¿Con quién negociar? → PERFIL DIRECTOR
3. ¿Cuándo negociar? → MOMENTO DEL AÑO
4. ¿Cuánto negociar? → IMPORTES
5. ¿Qué negociar? → TIPO DE PRODUCTO

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

TRUCOS PARA NEGOCIAR:

- 1. OFICINA:** Ni muy pequeña, probablemente el Director tenga poco peso ni muy grande (sedes...) mucha actividad servicio poco personal
- 2. DIRECTOR** Ni muy joven (Muchas ganas, va a pelear la operación pero todavía poca experiencia, “respeto” / reputación) Ni muy mayor (Jubilación, dispuesto a asumir poco riesgo)
- 3. MOMENTO DEL AÑO:** Final, Objetivos sin cumplir manga más ancha
- 4. VOLUMEN DE FONDOS:** Hasta 60.000€ el Director no tiene que pasar por riesgos
- 5. TIPO DE PRODUCTO:** Préstamo no tiene que abrir provisión en BdE. La Póliza al revés, por eso se ha hablado tanto de falta de liquidez en esta Crisis, para los bancos es más fácil abrir un préstamo que un crédito. Algunos “no comulgan” con los ICO`s

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

3. ACUERDO:

- o Concretar y escribir lo acordado
- o Si fuera necesario, dar un ultimátum y cumplirlo
- o Si no llegamos a un acuerdo, NUNCA ACABAR DE MALAS MANERAS

Comparar y evaluar LO ACORDADO CON LO PREVISTO

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

PUNTUALIZACIONES



PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Filtro 1: Director de la Oficina

- Análisis Relacional
- Análisis Estratégico
- Análisis Funcional

Filtro 2: Central de Riesgos

- •Análisis Económico - Financiero

4.III CÓMO NEGOCIAR CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

LOS BANCOS TIENE DOS TIPOS DE NEGOCIO CONTIGO

NEGOCIO DIRECTO



Intereses y Comisiones por las operaciones

NEGOCIO INDIRECTO



Lo que gana por disponer de su dinero unos días

Ing Cheque

Seg Soc

Impuestos



COMISION

5. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENA

PLAZOS DE COBRO Y PAGO

PROVEEDORES



Tratar de negociar plazos
lo más largos posibles

CLIENTES



Tratar de acortar los plazos de
cobro todo lo posible

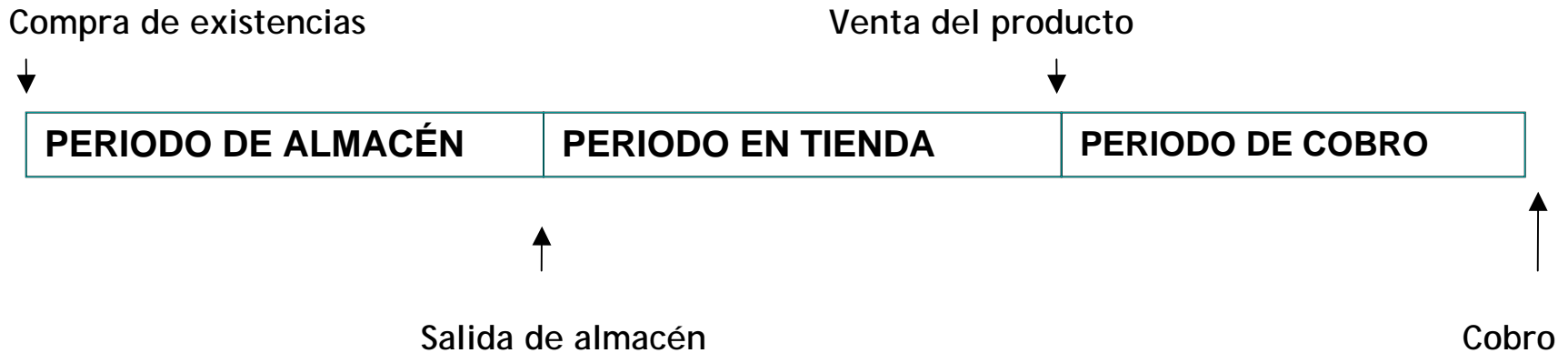
CICLO DE MADURACIÓN

Nº días que transcurre desde que se pagan las mercancías compradas a proveedores, hasta que se cobran a los clientes las ventas realizadas.



Tiempo que tarda en 'madurar' el dinero invertido en materiales, para recuperarlo mediante el cobro de las ventas.

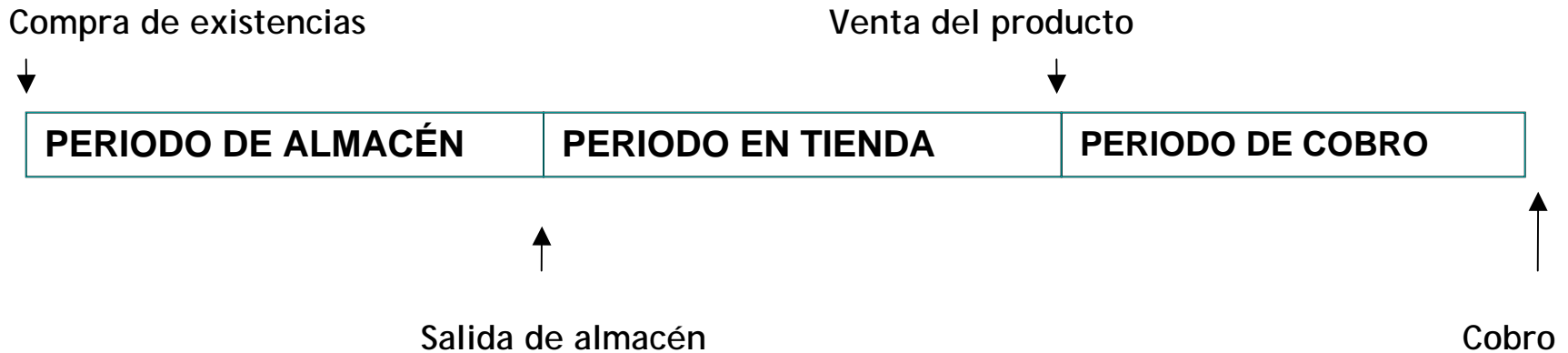
5. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENA



Ejemplo: Una empresa que se dedica a hacer cocinas. El 1. Septiembre le presenta un presupuesto para hacerle la cocina a un cliente y éste lo acepta. El empresario compra los materiales el 2. Septiembre a un proveedor que le cobra a 30 días. La cocina está acabada el 2.Octubre pero el cliente está de viaje y no se la pueden montar hasta el 7. Octubre. Finalmente el cliente se retrasa con el pago y el empresario no cobra hasta el 15.Octubre.

¿PLAZO DE MADURACIÓN?

5. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENA



¿PLAZO DE MADURACIÓN?

13 días. Pero que ocurre si el empresario hubiera tenido que pagar al contado la materia prima, que es lo que os va a pasar a todos al menos al inicio? EN ESTE CASO EL EMPRESARIO HA PODIDO FINANCIARSE 30 DÍAS DE SU PROVEEDOR. Es importante que en estos casos se pidan anticipos que cubran al menos la compra de materiales, sino pagan hemos perdido nuestro ingreso pero no le debemos dinero a nadie.

5. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENA

CONCLUSIÓN

- Dilatar el plazo de Pago a proveedores (30, 60, 180 días)
- Ofrecer ventajas por pronto pago a los clientes (transporte gratuito...)
y Anticipos cuando se compre sobre pedido



FINANCIACIÓN SIN COSTE

5. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENA

SUBVENCIONES

- **¿Dónde buscar?** Ayuntamientos, Comunidad Autónoma, Unión Europea...
- **¿Qué buscar?** Apoyo en la puesta en marcha, apoyo en el mantenimiento de la actividad, apoyo al crecimiento.
- **¿Qué tener en cuenta?** Plazos para la concesión y recepción, obligaciones legales y fiscales

¿CUÁLES ESTÁN ACTIVAS ACTUALMENTE?

WEB`S Líneas de financiación

ICO: <http://www.ico.es>



Bienvenidos al portal del **Facilitador Financiero**, el canal puesto en marcha por el ICO para impulsar el acceso de los autónomos y empresas a financiación. Aquí los autónomos y empresas interesados en solicitar financiación directamente al ICO pueden dar de alta sus solicitudes de forma sencilla y ágil.

El Instituto de Crédito Oficial a través de este portal ofrece varios productos y servicios para facilitar que los autónomos y empresas encuentren una vía de financiación adecuada:

- **ICODirecto:** dirigido autónomos y pymes, con más de un año de antigüedad ejerciendo su actividad empresarial, que quieran solicitar directamente al ICO un préstamo para financiar inversión o liquidez por importe máximo de 200.000 euros.
- **ICO SGR:** nuevo producto de financiación dirigido a autónomos y empresas, puesto en marcha gracias a la colaboración de ICO, CERSA y las Sociedades de Garantía Recíproca. A través de ICO-SGR los autónomos y empresas pueden solicitar préstamos directamente al ICO de hasta 600.000 euros para financiar inversión o liquidez. Las operaciones que son aprobadas están avaladas al 100% por las Sociedades de Garantía Recíproca. El ICO por su parte a través de CERSA, avala a las SGR el 50% de las operaciones formalizadas.
- **ICO Asesoramiento:** este servicio ofrece a los autónomos y empresas la posibilidad de analizar nuevamente aquellas solicitudes de financiación que hayan sido rechazadas previamente por alguna entidad financiera. El importe de las operaciones analizadas a través de este servicio no puede ser superior a 2 millones de euros.

Les recordamos que tienen a su disposición un documento de [preguntas frecuentes](#) así como un teléfono gratuito de Atención al Cliente, 900 56 77 77, dónde pueden plantearnos aquellas dudas que puedan surgir durante el proceso de solicitud.

Usuario (CIF/NIF/NIE) :

Contraseña :

Entrar

WEB`S Líneas de financiación

AVALIA SGR: <http://www.avaliasgr.com>

productos

AVALES TÉCNICOS

Es la garantía que Avalia Aragón SGR otorga a sus socios ante entidades no financieras: administraciones públicas, organismos oficiales, clientes particulares, proveedores...

TIPOS DE AVALES TÉCNICOS

Avales de contratación
Son aquellas garantías requeridas para contratar con la Administración Pública y/o clientes particulares.

Avales de aplazamiento de obligaciones
Comprenden todas aquellas garantías que suponen el aplazamiento de una obligación preexistente, como por ejemplo avales ante proveedores para garantizar sus suministros, etc.

Avales de financiación no bancaria
Son aquellas garantías que se prestan para garantizar una financiación que no proviene de una entidad financiera, como por ejemplo los anticipos de subvención, entregas a cuenta de compradores de vivienda, préstamos de la administración, anticipos a cuenta de contratos, etc.

AVALES FINANCIEROS

Es la garantía que Avalia Aragón SGR otorga a sus socios ante las entidades financieras. Dentro de estas operaciones se encuentran especialmente las pólizas de préstamo para las inversiones y las cuentas de crédito para la financiación del circulante.

LÍNEAS DE TRABAJO

Avales para Microcréditos

Avales para Emprendedores

Avales para Pymes y Autónomos: Convenios Específicos y Convenio Especial

SERVICIOS FINANCIEROS

Avalia Aragón SGR tiene igualmente dentro de sus objetivos el poder ayudarle a tomar decisiones de cambio y/o crecimiento y realizar una adecuada planificación financiera a través del asesoramiento que se le preste.

AV A L I A
Aragónsgr

WEB`S Líneas de financiación

RED DE BUSINESS ANGELS

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

Red Española de Business Angels.

LA RED

REDES ADHERIDAS

LA INVERSIÓN PRIVADA

BIBLIOTECA

ENLACES

FAQ

MAPA WEB

AGENDA ACTIVIDADES

ESTUDIOS Y PUBLICACIONES

ESBAN NEWS

Novedades

LA RED

- PRESENTACIÓN
- FOMENTO DE LAS REDES
- OBJETIVOS
- FUNCIONES
- CÓDIGO DE CONDUCTA
- DATOS DE CONTACTO

World Business Angels Association

EBAN AWARD WINNER 06

WEB`S Líneas de financiación

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE PYME

<http://www.ipyme.org>

Apoyo a la Financiación de emprendedores

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA
DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

bienvenido | benvingut | t

inicio | mapa web | contacto | aviso legal | accesibilidad

publicaciones | área de estadísticas | glosario | RSS

Portal PYME

Quiénes somos

Emprendedores

- Apoyo a la Financiación de emprendedores
- Apoyo al Asesoramiento a los emprendedores
- Promoción de los valores empresariales entre los jóvenes
- Reafianzamiento a través de CERSA
- Red de Puntos de Tramitación Empresarial
- Programa Tutela

Inicio - Emprendedores - Apoyo a la Financiación de emprendedores

Apoyo a la Financiación de emprendedores

A través de ENISA, la Empresa Nacional de Innovación S.A.

- [Línea de financiación para jóvenes emprendedores](#)
- [Línea de financiación para mujeres emprendedoras](#)
- [Línea de Empresas de Base Tecnológica](#)
- [Línea PYME](#)

A través de CERSA, la Compañía Española de Reafianzamiento S.A.

- Nuevo [Programa de avales para Emprendedores](#)

WEB`S Líneas de financiación

SAVIA CAPITAL RIESGO

<http://www.saviacapital.com>



The screenshot shows the homepage of Savia Capital. At the top, the logo "SAVIA CAPITAL" is displayed with a green leaf icon. Below the logo is the tagline "La apuesta aragonesa por el Capital Riesgo". A navigation bar contains links: "Qué es el Capital Riesgo", "A quién se dirige", "La Iniciativa", "Los Socios", "Actualidad", "Enlaces", and "Contacto". Below this, two main categories are highlighted: "Savia Capital Innovación" (with a blue leaf icon) and "Savia Capital Crecimiento" (with an orange leaf icon). The main content area features three small images of green plants and a large, faint background graphic of a stylized plant. The text below the images reads: "SAVIA ES UNA INICIATIVA PARA OFRECER FINANCIACIÓN TANTO A LAS EMPRESAS ARAGONESAS COMO A LAS QUE SE QUIERAN IMPLANTAR EN NUESTRA REGIÓN." At the bottom, there are links for "Aviso legal", "Preguntas más frecuentes", and "Mapa web". In the bottom right corner, there are two logos: "W3C" and "WAI-AA WCAG 1.0".

SAVIA CAPITAL
La apuesta aragonesa por el **Capital Riesgo**

[Qué es el Capital Riesgo](#) | [A quién se dirige](#) | [La Iniciativa](#) | [Los Socios](#) | [Actualidad](#) | [Enlaces](#) | [Contacto](#)

 **Savia Capital Innovación**  **Savia Capital Crecimiento**

SAVIA ES UNA INICIATIVA PARA OFRECER FINANCIACIÓN TANTO A LAS EMPRESAS ARAGONESAS COMO A LAS QUE SE QUIERAN IMPLANTAR EN NUESTRA REGIÓN.

[Aviso legal](#) | [Preguntas más frecuentes](#) | [Mapa web](#)

WEB`S Líneas de financiación

IBERCAJA

www.ibercaja.es/simuladores/simuladores_prestamo.html

Simuladores



Quiero realizar cálculos relacionados con mi préstamo

(Sujeto a los requisitos de concesión de créditos de Ibercaja)

Paso 1 (Paso 1 de 1)

Simular la cuota mensual, el plazo o el importe del préstamo

1 Voy a obtener **La cuota mensual** del préstamo que necesito.

2 Datos para el cálculo de **la cuota mensual** del préstamo:

► Importe: euros

► Plazo: años meses

3 **Tipos de interés** para los que voy a realizar la simulación:

% % %

Calcular

Calcular **la cuota mensual** de mi préstamo.

Para un importe de **100.000,00 €**
y un plazo de **7 años**

MI CUOTA MENSUAL, según los tipos de
interés indicados, puede ser:

5 %		
1.413,39 €		

Guardar ►

Guardar la simulación en la tabla.

Simulaciones realizadas	5 %		
Importe: 100.000,00 €	1.413,39 €		
Plazo: 84 meses			

Borrar

Calculadora	
Euros	Pesetas
1.000	166.386