



AYUDAS Y SUBVENCIONES PARA START-UPS.



Lo más habitual desde el comienzo de una Start-up es la importancia de éstas de obtener fondos de terceros, dada su necesidad de crecimiento acelerado. Motivo de ello es la importancia de contar con un buen asesoramiento desde la base, ya que puede ser clave para el éxito de una Start-up. Una forma de obtener dichos fondos, es recurrir a subvenciones y ayudas existentes, entre las que destacamos:

1. Ayudas IVF para la financiación de proyectos empresariales.

Desde nuestra CCAA, la Consellería de Hacienda y Modelo Económico de la Comunidad Valenciana, en su faceta de fomentar la transformación del modelo económico valenciano, quiere impulsar la materialización más rápida posible de las decisiones de inversión de las empresas, mediante el establecimiento de la presente línea de subvenciones, que actúa como una herramienta para rebajar el coste financiero de los proyectos de inversión que generan externalidades positivas para el conjunto de la economía valenciana, basándose en el hecho de que la mejora en el coste de la financiación resulta un elemento incentivador que acelera las decisiones de inversión de

las empresas, especialmente en Start-ups, propiciando una transición más rápida hacia el modelo económico que impulsa la Generalitat. En definitiva, la ayuda pública, en forma de bonificación de la carga financiera en operaciones de préstamo para la financiación de proyectos empresariales, desempeña una función incentivadora de la actividad inversora y transformadora de las empresas de nueva creación, teniendo un efecto multiplicador relevante en cuanto a los recursos públicos comprometidos, por cuanto la bonificación se materializa en proyectos empresariales cuyo importe de ejecución multiplica el importe de la ayuda.

2. NEOTEC.¹

Esta ayuda está orientada a nuevas empresas de base tecnológica en España, es decir, empresas que tienen su actividad en la explotación de productos o servicios que requieren uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de la actividad investigadora, concediendo préstamos en condiciones muy ventajosas. El aspecto más relevante en las propuestas presentadas a esta línea es la estrategia de negocio basada en el desarrollo de tecnología (la tecnología debe ser el factor competitivo de diferenciación de la empresa), basándose en la creación de líneas de I+D propias. Estas ayudas se incluyen en el régimen de ayudas a empresas jóvenes e innovadoras, previstas en el artículo 35 del Reglamento (CE) No 800/2008 de la Comisión, de 6 de agosto de 2008, por el que se declaran determinadas categorías de ayuda compatibles con el mercado común.

3. ENISA: Préstamos Participativos.

Si su Start-ups empresa va a iniciar algún proyecto innovador, una opción de financiación es la de los préstamos participativos concedidos por la entidad ENISA, siendo el objetivo de éstos el apoyo financiero durante las primeras etapas de vida a pymes promovidas por emprendedores para que puedan llevar a cabo todas las inversiones necesarias, pudiendo llevar a cabo cada vez más proyectos novedosos e innovadores.

¹ <https://www.cdti.es>

Las principales ventajas y novedades de este tipo de préstamos son las siguientes:

- ✚ No tienen ningún tipo de límite de edad para el emprendedor solicitante.
- ✚ No exige garantías para su concesión.
- ✚ Los socios solicitantes de este tipo de préstamos, tienen que aportar en fondos propios una cantidad equivalente al préstamo, en el caso de jóvenes emprendedores será del 50%.
- ✚ Los importes de estos préstamos oscilan entre los 25.000 y 300.000 euros.

Existen 3 líneas de financiación: *Línea de Empresas de Base Tecnológica*, *Línea Jóvenes Emprendedores* y *Línea Pyme*, que será la importante para el presente artículo.

Mediante esta línea de financiación, se concederán entre 25.000 euros y 1,5 millones de euros a proyectos promovidos por pequeñas y medianas empresas con objeto de mejorar su competitividad y contribuir a la generación de empleo. El periodo de amortización de los préstamos tendrá un vencimiento máximo de 9 años. No se exigirán garantías y lo que es más importante, el tipo de interés se fijará en función de los resultados de la empresa beneficiaria, con un mínimo y un máximo.

4. Sociedades de Garantía Recíproca.

En multitud de ocasiones, las pymes tienen dificultades de acceso a financiación, a pesar de contar con proyectos sólidos y viables, debido a la exigencia por parte de las entidades financieras de aportar garantías. Es en este contexto surge el Sistema de Garantía, prestando apoyo a la pyme de forma que se respalda su posición financiera frente a las entidades de crédito, los proveedores, clientes e incluso las Administraciones Públicas. De esta manera, el riesgo de crédito de la pyme interesada pasa a ser asumido por las conocidas como Sociedades de Garantía Recíproca o SGR.

En conclusión se pueden resumir las ventajas:

- ✚ Para las PYMES:
 - Acceso a la financiación para empresas y autónomos con insuficiencia de garantías pero con proyectos viables.
 - Mejora de las condiciones de plazo y tipo de interés.

- Flexibilidad: adaptado a todo tipo de pyme y necesidad de financiación (circulantes, inversión, avales técnicos, etc.).
- Menor exigencia de garantías a aportar por la empresa.

✚ Para las entidades de crédito:

- Menor exposición a riesgo cliente y mejora de la calidad de crédito.
- Calificación del aval por Banco de España.
- Calidad y liquidez del aval: cobertura total morosidad y fallidos, no provisionamientos, gestión de recobro.
- Rentabilidad sobre capital de las operaciones avaladas.
- Seguimiento de la morosidad y recuperaciones por parte de las sociedades de garantía.

5. SME INSTRUMENT, Unión Europea. ²

Línea de subvenciones muy solicitada en la nueva creación de Start ups, diferenciándose de las otras en que ésta ofrece ayudas y subvenciones para las distintas fases de una Start-up. Estas fases se diferencian de la siguiente manera:

✚ *Fase 1:* El alto grado de incertidumbre que supone el proyecto empresarial de una Start-up, supone un estudio sobre la viabilidad técnica y el potencial comercial de un proyecto innovador que una Start-up quiera explotar y comercializar, subvenciones con un máximo de 50.000 euros.

✚ *Fase 2:* Financiación de proyectos ya respaldados por un plan de negocio.

✚ *Fase 3:* Ayudas para la explotación comercial de un proyecto, mediante contactos con inversores privados y clientes a través de eventos.

Por último, cabe recordar algunos ítems prácticos a la hora de elegir la ayuda más adecuada para nuestra Start-up:

✚ Complejidad de la tramitación.

✚ Cobro a medio plazo.

✚ Delimitar al responsable.

² <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/sme-instrument>.

- ✚ Justificación de los gastos.
- ✚ Dificultad de conseguir el 100% de lo solicitado.
- ✚ Cobro a medio plazo.

En conclusión, dada la importancia de este tema, **recomendamos** el asesoramiento por profesionales expertos en la materia, para tratar con la máxima seriedad y diligencia la cuestión de la Creación de Start-ups, para así conseguir la mejor financiación y viabilidad de futuro posible.

RAFAEL VIÑALS.
Socio director, Abogado.

IÑAKI GÓMEZ.
Departamento jurídico.