



# Guía de opciones financieras para cooperativas



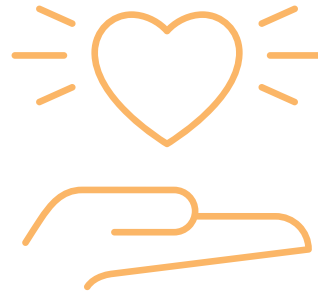


# Guía de opciones financieras para cooperativas

- 
- » **Dirección:** Ismael Medina Claros
  - » **Asistencia Técnica:** Surgencia UpWelling Social
  - » **Autoría:** Elena Vaccari, Jose Gracia y Calvo, Ivonne Mendoza Sánchez
  - » **Diseño y maquetación:** Daniel García Corrales
  - » **Edita:** Federación Andaluza de Empresas Cooperativas

Permitida la reproducción parcial de esta obra con atribución. Por favor, cite la presente guía como:

Vaccari, E.; Gracia y Calvo, J.; Mendoza Sánchez, I. (2025) *Guía de opciones financieras para cooperativas*. Federación Andaluza de Empresas Cooperativas. (Medina Claros, I., Dir.)



## Agradecimientos

---

Queremos agradecer muy especialmente a todas las personas y entidades que han sido entrevistadas y que por distintas vías han aportado información clave para enfocar y construir los contenidos de la Guía. En primer lugar a las Direcciones de las Delegaciones Provinciales de FAECTA +Cooperativas, por su inestimable colaboración; a todas las cooperativas que muy amablemente han participado en el estudio previo a la formulación de la Guía; y finalmente al grupo de expertas que han contribuido con asesoramiento e información de alto valor: Javier Moreno (Escuela de Economía Social, FonRedess); Lucía Gómez y Jordi Ibañez (Fundación Finanzas Éticas), Mauricio O'Brien (Nanoma); José Antonio Carbonell (Fiare Banca Ética), José Manuel Betanzos (Coop57), María Molina (SpainNAB) y Miguel Lindes (Fundació Seira).



# Índice general

<b>1</b>	<b>PRESENTACIÓN DE LA GUÍA</b>	<b>8</b>
<b>2</b>	<b>¿QUÉ ENCONTRARÁ EN ESTA GUÍA?</b>	<b>10</b>
<b>3</b>	<b>RESUMEN EJECUTIVO. CÓMO USAR LA GUÍA</b>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>EL SISTEMA BANCARIO</b>	<b>20</b>
4.1	Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?	21
4.2	El sistema bancario al servicio de las cooperativas	22
4.3	La alternativa de la banca ética	23
4.4	La banca y el mundo digital: banca electrónica, banco digital y Neo banco	24
<b>5</b>	<b>PRODUCTOS FINANCIEROS</b>	<b>26</b>
5.1	Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?	27
5.2	Análisis de productos financieros	27
5.3	Línea de crédito: financiación flexible para tu empresa	29
5.3.1	Entidades que ofrecen líneas de crédito	30
5.4	¿Renting, leasing o préstamo tradicional?	30
5.4.1	Renting (arrendamiento operativo)	31
5.4.2	Leasing (arrendamiento financiero)	32
5.4.3	Préstamo tradicional	32
5.4.4	Entidades que ofrecen renting y leasing: soluciones para la gestión de cobros y pagos	33
5.5	Factoring, confirming y descuento comercial	34
5.5.1	Entidades que ofrecen factoring, descuento comercial y confirming	36
5.6	Préstamos, microcréditos y créditos al consumo	37
5.6.1	Aspectos clave al solicitar un préstamo	37
5.6.2	Entidades que ofrecen préstamos	39
5.6.3	Los Microcréditos y los créditos al consumo	39
5.6.4	Entidades que ofrecen microcréditos	40
5.7	El adelanto de subvenciones	41
5.7.1	Entidades que ofrecen adelanto de subvenciones	41
5.8	El Sistema de Garantías para Cooperativas	42
<b>6</b>	<b>LAS FINANZAS ÉTICAS</b>	<b>44</b>
6.1	Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?	45
6.2	Algunas características distintivas de la finanza ética: el aval social mancomunado y la evaluación socio-ambiental	46

6.3	Fiare Banca Ética y Fundación Finanzas Éticas: ecosistema integrado de transformación económica	47
6.3.1	El Proyecto Colmena: arquitectura de acompañamiento e inversión	48
6.4	Coop57: financiación ética para la economía social	49
6.5	FonRedess Financiación con Valores	51
<b>7</b>	<b>LA FINANCIACIÓN COLECTIVA</b>	<b>53</b>
7.1	Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, porqué y para qué son útiles para cooperativas?	54
7.2	Conceptos clave	55
7.3	Matchfunding: el multiplicador de impacto	56
7.4	Pasos para una campaña exitosa: un proceso que requiere planificación	57
7.5	Plataformas de crowdfunding	58
<b>8</b>	<b>INVERSIÓN DE IMPACTO EN ECONOMÍA SOCIAL</b>	<b>59</b>
8.1	Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, porqué y para qué son útiles para cooperativas?	60
8.2	Entidades de referencia	61
8.3	Inversión de impacto para las cooperativas: aspectos claves	62
8.4	Adecuación de instrumentos de inversión de impacto para según qué tipo de cooperativa	65
8.5	Instrumentos innovadores de inversión de impacto: contratos de impacto social, capital catalítico, blended finance y préstamos participativos	65
8.5.1	El contrato de impacto social	66
8.5.2	El capital catalítico: el corazón de la financiación de impacto	67
8.5.3	El capital catalítico y la financiación combinada (“Blended Finance”)	67
8.5.4	Préstamos participativos y títulos participativos	68
8.6	Reflexiones	73
<b>9</b>	<b>LA FINANCIACIÓN PÚBLICA: SUBVENCIONES Y VÍAS DE FINANCIACIÓN</b>	<b>75</b>
9.1	Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, porqué y para qué son útiles para cooperativas?	76
9.2	Subvenciones. Concepto y características fundamentales y tipología de subvenciones	76
9.2.1	Consideraciones clave antes de solicitar una subvención	77
9.3	Líneas de subvenciones para economía social en Andalucía	77
9.3.1	Línea 1: cuota - Fomento Cuota Cero	77
9.3.2	Línea 2: incorporación de socios a cooperativas o sociedades laborales	78
9.3.3	Línea 3: ayudas LEADER (Desarrollo Rural 2023-2027), a través de GDR	78
9.4	Entidades y organismos de financiación estatal	78
9.4.1	Instituto de Crédito Oficial (ICO)	78
9.4.1.1	Servicios y líneas de financiación	79
9.4.1.2	El Aval ICO: mecanismo de garantía pública	80
9.4.1.3	Estructura de costes de la financiación ICO	80
9.4.1.4	El Grupo ICO: una arquitectura pública integral	81
9.4.2	ENISA (Empresa Nacional de Innovación)	81
9.4.3	IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía)	84



9.4.3.1	Líneas de ayuda relevantes para cooperativas	85
9.4.3.2	El Catálogo de ayudas del IDAE	86
9.4.4	COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo)	86
9.4.5	CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial)	87
9.4.5.1	¿Cómo se accede a sus servicios?	88
9.4.5.2	Programa NEOTEC 2025 - Ampliación presupuestaria	88
9.5	Organismos y programas de ámbito regional (Andalucía)	89
9.5.1	Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA)	89
9.5.2	EXTENDA - Agencia Andaluza de Promoción Exterior	89
9.5.3	ANDALUCÍA TRADE: Agencia Andaluza de Promoción Exterior y Ecosistema de Apoyo a la Empresa	90
9.5.3.1	Líneas de financiación y subvenciones	91
9.5.3.2	Acceso a los servicios y ayudas	91
9.5.4	Andalucía Emprende (Consejería de Universidad, Investigación e Innovación)	92
9.5.5	Diputaciones provinciales andaluzas	92
9.5.6	Ayuntamientos	92
9.6	Sistemas estatales de búsqueda y convocatorias	93
9.6.1	Portal de subvenciones del Ministerio de Hacienda	93
9.6.2	Ayudas por ministerio	93
9.6.3	Plataforma PYME Oficial	93
9.6.4	Portal IPYME	93
9.7	Fondos estructurales europeos 2021-2027	93
9.7.1	FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional)	93
9.7.2	FSE+ (Fondo Social Europeo Plus)	94
9.7.3	Next Generation EU - Mecanismo de recuperación y resiliencia	94
9.7.4	Programa Kit Digital (cofinanciado con MRR y FEDER)	95
9.8	Programas europeos de gestión directa	95
9.8.1	Horizonte Europa (2021-2027)	95
9.8.2	Erasmus+ (2021-2027)	96
9.8.3	Programa LIFE (2021-2027)	96
9.8.4	Europa Creativa (2021-2027)	97
9.8.5	Cuerpo Europeo de Solidaridad (2021-2027)	97
9.9	Portales y herramientas europeas de búsqueda	97
9.9.1	Portal de financiación europea	97
9.9.2	Portal MITERD para entidades locales	97
9.10	Áreas temáticas prioritarias	97
<b>10</b>	<b>INCENTIVOS FISCALES</b>	<b>99</b>
10.1	Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, porqué y para qué son útiles para cooperativas?	100
10.2	Administraciones competentes	101
10.3	Incentivos fiscales específicos para cooperativas	103



10.3.1	Beneficios fiscales en impuesto de transmisiones patrimoniales	103
10.3.2	Beneficios fiscales en impuesto de sociedades	104
10.3.3	Beneficios fiscales en impuesto sobre sucesiones y donaciones	104
<b>11</b>	<b>CÓMO SE HA ELABORADO ESTA GUÍA</b>	<b>106</b>
<b>12</b>	<b>GLOSARIO</b>	<b>109</b>
<b>13</b>	<b>ÍNDICE DE CUADROS</b>	<b>118</b>



# Guía de opciones financieras para cooperativas





# 1

## Presentación de la guía



La búsqueda de financiación externa constituye un proceso fundamental en el desarrollo y la consolidación de cualquier proyecto empresarial, y las cooperativas no son una excepción. Lejos de representar únicamente una necesidad económica, la elección de una fuente de financiación es una decisión estratégica que puede alinearse con los principios y valores del modelo cooperativo. Se trata de encontrar socios capaces no solo de aportar recursos y contribuir a la sostenibilidad cooperativa, sino también de comprender la identidad de una organización que prioriza a las personas sobre el capital, y cuyo objetivo trasciende el mero beneficio económico.

En este contexto, la presente guía responde a una demanda expresa del sector cooperativo de contar con información clara, actualizada y adaptada a sus necesidades sobre las opciones y recursos financieros existentes, incorporando tanto soluciones tradicionales como innovadoras inscritas en el ámbito de la economía social.

La guía estructura el panorama de la financiación externa en cinco grandes categorías: banca tradicional y especializada, finanzas éticas, financiación colectiva, inversión de impacto y financiación pública. Cada una de estas áreas se analiza señalando sus particularidades, ventajas y requisitos, así como su grado de alineación con la realidad y los valores del cooperativismo, dotando así a la cooperativa de herramientas para elegir el instrumento más adecuado en cada fase de su ciclo vital.

La elaboración de esta guía surge de la necesidad expresa por parte de las cooperativas de tener más información y orientación sobre los recursos financieros existentes, ampliando la mirada a las soluciones que ofrecen las finanzas alternativas y la economía social.

Este proyecto ha sido subvencionado por la Dirección General de Trabajo Autónomo y Economía Social de la Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía.





# 2

¿Qué encontrará en esta guía?



Esta guía ha sido concebida como un recurso integral destinado a cooperativistas y personas interesadas en la creación o el desarrollo de cooperativas, ofreciendo un recorrido por el contexto actual de la financiación bajo una perspectiva eminentemente práctica y adaptada a la realidad del sector.

Ofrece un marco de referencia actualizado para identificar y seleccionar recursos financieros según la fase en la que se encuentre su proyecto: desde la constitución y los primeros pasos de actividad hasta procesos de consolidación, crecimiento, innovación o internacionalización.

La guía presenta los conceptos fundamentales de la financiación externa y analiza de manera comparada las diferentes modalidades disponibles –tradicional, ética, alternativa, de impacto y públicas– poniendo especial atención a sus requisitos, ventajas y limitaciones cuando se trata de entidades cooperativas.

El contenido no sólo detalla las características operativas de algunos productos y programas, sino que orienta sobre la idoneidad de cada opción en función de los valores, necesidades y características propias del modelo cooperativo en Andalucía, promoviendo así una toma de decisiones fundamentada y alineada con la misión social que caracteriza a las cooperativas.





# 3

## Resumen ejecutivo. ¿Cómo usar la guía?



A lo largo del documento, **los bloques temáticos, sus tablas comparativas y los cuadros de síntesis facilitan la localización rápida de las opciones e instrumentos financieros según la necesidad**, permitiendo a cada lector identificar fácilmente las secciones más relevantes para su situación específica y acceder a ejemplos y recomendaciones acordes a las mejores prácticas del sector.

De este modo, la guía **puede leerse de manera lineal o consultarse de forma específica** según las prioridades estratégicas de cada cooperativa o emprendimiento social, funcionando como un manual ágil, sólido y contextualizado para la toma de decisiones financieras en el ámbito cooperativo.

La Guía gira en torno a **grandes bloques temáticos**, que se presentan en este orden:

1. **Financiación tradicional**
2. **Financiación ética**
3. **Financiación colectiva**
4. **Inversión de impacto**
5. **Financiación pública**

Según el **estadio vital de la cooperativa...**

- » **Si está iniciando la actividad** los capítulos iniciales contextualizan las bases de la financiación externa y las vías más accesibles en las primeras etapas. Los capítulos sobre la financiación alternativa y la colaborativa pueden sugerir soluciones accesibles de financiación, y, por último, la financiación pública, que ofrece ayudas y subvenciones para empresas que están empezando a emprender.
- » **Si tiene proyectos en crecimiento o de innovación** encontrará apartados específicamente dedicados a instrumentos flexibles, híbridos y recursos avanzados —como préstamos participativos, financiación colectiva o programas europeos— que permiten ampliar capacidades y abordar nuevos retos sin renunciar a la gobernanza democrática o la autonomía del proyecto.

A continuación, las **guías rápidas** le ofrecen criterios diversos de búsqueda para encontrar atajos a los temas que más le interesan. Pinche sobre el concepto que le interese para ser redirigido a la página correspondiente.

### Guía rápida 1. Orientación general

¿Estoy iniciando? *ir a...*

- ↳ [Capítulo 1](#)
- ↳ [Capítulo 2](#)
- ↳ [Capítulo 3](#)
- ↳ [Microcréditos](#)
- ↳ [FonRedess](#)
- ↳ [Subvenciones. Concepto y características fundamentales y tipología de subvenciones](#)
- ↳ [Crowdfunding](#)
- ↳ [ICO](#)
- ↳ [ENISA](#)
- ↳ [Andalucía Emprende](#)



### 3

#### Resumen ejecutivo. ¿Cómo usar la guía?

##### ¿Busco expandirme? ir a...

- ↳ [Préstamos](#)
- ↳ [Préstamos participativos](#)
- ↳ [Crowdfunding](#)
- ↳ [ICO](#)
- ↳ [TRADE](#)
- ↳ [CDTI](#)
- ↳ [COFIDES](#)
- ↳ [Andalucía Emprende](#)
- ↳ [Subvenciones. Concepto y características fundamentales y tipología de subvenciones](#)
- ↳ [ENISA](#)

##### ¿Busco productos de financiación? ir a...

- ↳ [Guía rápida 2. Productos financieros públicos y privados según necesidad](#)

##### ¿Quiero entidades éticas? ir a...

- ↳ [La alternativa de la banca ética](#)
- ↳ [La finanza ética](#)
- ↳ [La financiación colectiva](#)

##### ¿Busco financiación colectiva? ir a...

- ↳ [La financiación colectiva](#)

##### ¿Busco financiación de Impacto? ir a...

- ↳ [Inversión de Impacto en la economía social](#)
- ↳ [La financiación colectiva](#)

##### ¿Busco financiación pública? ir a...

- ↳ [Guía rápida 3. Financiación pública](#)
- ↳ [Subvenciones. Concepto y características fundamentales y tipología de subvenciones](#)



## Guía rápida 2. Productos financieros públicos y privados según necesidad

Necesidad	Producto financiero
Circulante	<a href="#"><u>Línea de crédito</u></a> <a href="#"><u>Factoring</u></a> <a href="#"><u>Confirming</u></a> <a href="#"><u>Descuento comercial</u></a> Adelanto de facturas <a href="#"><u>Préstamos a corto plazo</u></a> <a href="#"><u>Microcréditos</u></a> <a href="#"><u>ICO</u></a>
Inversión en equipo	<a href="#"><u>Préstamo</u></a> <a href="#"><u>Renting</u></a> <a href="#"><u>Leasing</u></a> <a href="#"><u>ICO</u></a> <a href="#"><u>ENISA</u></a> <a href="#"><u>Crowdfunding de recompensa</u></a> <a href="#"><u>Matchfunding</u></a>
Inversión en inmuebles	<a href="#"><u>Préstamos hipotecarios</u></a> <a href="#"><u>Crowdfunding de recompensa</u></a> <a href="#"><u>ICO</u></a>
Mejora de la posición comercial	<a href="#"><u>Crowdfunding</u></a> <a href="#"><u>Préstamos reintegrables</u></a> <a href="#"><u>Microcréditos</u></a> <a href="#"><u>ICO</u></a> <a href="#"><u>ENISA</u></a> <a href="#"><u>CDTI</u></a> <a href="#"><u>TRADE</u></a>
Desarrollo de proyecto/producto	<a href="#"><u>Crowdfunding de recompensa</u></a> <a href="#"><u>Préstamos reintegrables</u></a> <a href="#"><u>Préstamos</u></a> <a href="#"><u>ENISA</u></a> <a href="#"><u>ICO</u></a> <a href="#"><u>CDTI</u></a> <a href="#"><u>TRADE</u></a>
Expansión/crecimiento	<a href="#"><u>Préstamos</u></a> <a href="#"><u>Préstamos participativos</u></a> <a href="#"><u>Títulos participativos</u></a> <a href="#"><u>Equity</u></a> <a href="#"><u>TRADE</u></a> <a href="#"><u>CDTI</u></a>



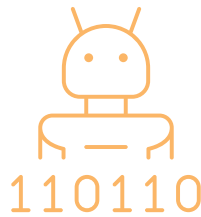
### 3

#### Resumen ejecutivo. ¿Cómo usar la guía?

Necesidad	Producto financiero
Innovación (digital, tecnológica, corporativismo de plataforma)	<a href="#"><u>Préstamos</u></a> <a href="#"><u>Préstamos participativos</u></a> <a href="#"><u>ICO</u></a> <a href="#"><u>ENISA</u></a> <a href="#"><u>CDTI</u></a> <a href="#"><u>TRADE</u></a> <a href="#"><u>Crowdfunding de recompensa</u></a> <a href="#"><u>Equity</u></a>
Adelanto de subvenciones	<a href="#"><u>Líneas de productos específicos</u></a> <a href="#"><u>Préstamos reintegrables</u></a>
Financiación a corto plazo	<a href="#"><u>Préstamos reintegrables</u></a> <a href="#"><u>Microcréditos</u></a> <a href="#"><u>Crowdfunding solidario</u></a> <a href="#"><u>Crowdfunding de recompensa</u></a> <a href="#"><u>Líneas de crédito</u></a> <a href="#"><u>Factoring</u></a> <a href="#"><u>Confirming</u></a> <a href="#"><u>Descuento comercial</u></a> <a href="#"><u>Adelanto de subvenciones</u></a> <a href="#"><u>ICO</u></a> <a href="#"><u>ENISA</u></a> <a href="#"><u>TRADE</u></a>
Financiación a medio plazo	<a href="#"><u>Préstamos</u></a> <a href="#"><u>Renting</u></a> <a href="#"><u>Leasing</u></a> <a href="#"><u>Líneas de crédito a medio plazo</u></a> <a href="#"><u>TRADE</u></a> <a href="#"><u>CDTI</u></a>
Financiación a largo plazo	<a href="#"><u>Préstamos hipotecarios</u></a> <a href="#"><u>Préstamos participativos</u></a> <a href="#"><u>TRADE</u></a> <a href="#"><u>ENISA</u></a>



### Guía rápida 3. Financiación pública



#### Digitalización

<b>Programa/Ayuda</b>	Kit Digital (Ministerio para la Transformación Digital y Función Pública, Red.es)
<b>Modalidad</b>	Subvención directa, concurrencia no competitiva
<a href="https://www.red.es/es/iniciativas/proyectos/kit-digital">https://www.red.es/es/iniciativas/proyectos/kit-digital</a>	



#### Sostenibilidad

<b>Programa/Ayuda</b>	Ayudas Eficiencia Energética Andalucía (Agencia Andaluza de la Energía, Junta de Andalucía)
<b>Modalidad</b>	Incentivos, subvención directa
<a href="https://www.agenciaandaluzadelaenergia.es/es/todos-los-programas">https://www.agenciaandaluzadelaenergia.es/es/todos-los-programas</a>	

<b>Programa/Ayuda</b>	Programa estatal de ayudas para actuación de eficiencia energética (MITECO, IDAE)
<b>Modalidad</b>	Subvenciones
<a href="https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion">https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion</a>	

<b>Programa/Ayuda</b>	PERTE Economía Circular – Ayudas IDAE (Ministerio para la Transición Ecológica, IDAE)
<b>Modalidad</b>	Subvenciones competitivas
<a href="https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion/programa-renocicla">https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion/programa-renocicla</a>	

<b>Programa/Ayuda</b>	Plan MOVES III (Ministerio para la Transición Ecológica, IDAE; gestión por CCAA)
<b>Modalidad</b>	Subvenciones
<a href="https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion/para-movilidad-y-vehiculos/moves-iii-2025">https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion/para-movilidad-y-vehiculos/moves-iii-2025</a>	



### 3

#### Resumen ejecutivo. ¿Cómo usar la guía?



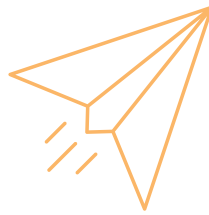
#### Internacionalización

<b>Programa/Ayuda</b>	Plan Cameral de Internacionalización (Cámara de Comercio de España y Red de Cámaras)
<b>Modalidad</b>	Subvenciones, intensidad 65%-75% gastos, cofinanciación
<a href="https://www.camara.es/internacionalizacion">https://www.camara.es/internacionalizacion</a>	
<b>Programa/Ayuda</b>	Ayuda TRADE Andalucía (2025-2026)
<b>Modalidad</b>	Subvenciones
<a href="https://www.andaluciatrade.es/internacionalizacion/">https://www.andaluciatrade.es/internacionalizacion/</a>	
<b>Programa/Ayuda</b>	ICEX España Exportación e Inversiones
<b>Modalidad</b>	Subvenciones y programas
<a href="https://www.icex.es">https://www.icex.es</a>	



#### Innovación

<b>Programa/Ayuda</b>	Misiones Ciencia e Innovación, Innterconecta STEP y NEOTEC (CDTI)
<b>Modalidad</b>	Subvenciones, capital riesgo, préstamo
<a href="https://www.cdti.es/ayudas">https://www.cdti.es/ayudas</a> <a href="https://www.cdti.es/ayudas/misiones-ciencia-e-innovacion-2025">https://www.cdti.es/ayudas/misiones-ciencia-e-innovacion-2025</a>	
<b>Programa/Ayuda</b>	Incentivos I+D+i Empresarial Andalucía TRADE
<b>Modalidad</b>	Subvenciones
<a href="https://www.andaluciatrade.es/financiacion-empresarial/incentivos-para-las-empresas/incentivos-a-la-i-idi-empresarial/">https://www.andaluciatrade.es/financiacion-empresarial/incentivos-para-las-empresas/incentivos-a-la-i-idi-empresarial/</a>	



## Emprendimiento

<b>Programa/Ayuda</b>	<b>INJUVE - Ayudas para la Creación Joven 2026</b>
<b>Modalidad</b>	Subvenciones anuales
<a href="https://www.injuve.es/empleo-emprendimiento">https://www.injuve.es/empleo-emprendimiento</a>	
<b>Programa/Ayuda</b>	<b>ENISA - Línea Jóvenes Emprendedores / Línea FEPYME</b>
<b>Modalidad</b>	Préstamos participativos
<a href="https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion">https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion</a>	
<b>Programa/Ayuda</b>	<b>PAEM (Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres)</b>
<b>Modalidad</b>	Subvención y microcréditos
<a href="https://www.inmujeres.gob.es/areasTematicas/Emprendimiento/ProgApoyoEmpresarial.htm">https://www.inmujeres.gob.es/areasTematicas/Emprendimiento/ProgApoyoEmpresarial.htm</a>	
<b>Programa/Ayuda</b>	<b>ENISA Emprendedoras Digitales</b>
<b>Modalidad</b>	Préstamos participativos
<a href="https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/emprendedoras-digitales">https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/emprendedoras-digitales</a>	

**NOTA:** la presentación de solicitudes y trámites específicos debe realizarse en la web indicada para cada programa (ver tabla y URLs reflejadas en cada epígrafe). **Para mayor seguridad, consulte las bases reguladoras y la convocatoria anual o plurianual específica de cada ayuda.** Todos los programas citados están vigentes a fecha de actualización (18/11/2025) y (salvo eventual cierre por agotamiento presupuestario) se prevé su vigencia hasta 2026.



# 4

## El sistema bancario



El sistema bancario actúa como un eje central en la economía, ejerciendo una función esencial de intermediación entre el ahorro y la inversión.

#### 4.1 Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?

- » Es útil recurrir al sistema bancario tradicional si su cooperativa necesita **acceso a volúmenes significativos de capital a largo plazo o si busca productos financieros estandarizados**. Sin embargo, su enfoque predominantemente económico puede limitar opciones para cooperativas cuyas necesidades incluyan criterios de impacto social o ambiental como factor determinante. **La banca tradicional es especialmente útil para cooperativas con historial crediticio sólido, garantías patrimoniales claras y proyectos de inversión convencionales.**
- » Los productos bancarios tradicionales **se adaptan a cooperativas consolidadas con estructura patrimonial fuerte**. Sin embargo, cooperativas de iniciación, pequeños proyectos sociales o aquellas sin garantías patrimoniales pueden encontrar procesos burocráticos rigurosos. La banca tradicional tiene limitaciones cuando se trata de evaluar el impacto social o ambiental más allá de la viabilidad económica. Recientemente, algunos bancos han lanzado programas específicos para PYMES y economía social que mejoran esta adaptabilidad.

##### El sistema bancario le sirve para:

- » Financiar operaciones estándar (préstamos, créditos, leasing, renting), gestionar la tesorería diaria (cuentas, transferencias),
- » Capitalizar adecuadamente mediante depósitos,
- » Obtener volúmenes significativos de dinero para expansiones, acceder a garantías públicas (ico, avales),
- » Establecer relaciones financieras con terceros (clientes, proveedores) en marcos convencionales.

##### Es prioritario recurrir a la banca tradicional cuando:

- » Necesita inversiones de mediano a largo plazo con importes sustanciales,
- » Posee garantías claras (inmuebles, activos, flujo de caja demostrado),
- » Tiene un proyecto definido con retorno económico verificable,
- » Desea operaciones predecibles con cuotas y plazos fijos,
- » No tiene restricciones éticas específicas sobre el destino del crédito que le impidan negociar con banca convencional.

##### ¿Hay opciones mejores? Sí, dependiendo de su perfil.

- » Si prioriza valores sociales y ambientales alineados con su identidad cooperativa, la banca ética (Fiare, Triodos) es una opción más adecuada: mismo acceso a productos financieros, pero con filtros positivos sobre el destino de capital.



## 4

### El sistema bancario

- » Si es una cooperativa pequeña o de iniciación, las microfinanzas (MicroBank, Fiare Banca Ética) o la financiación ética (Coop57, FonRedess) ofrecen mayor flexibilidad.
- » Si busca financiación sin endeudarse, la financiación colectiva (crowdfunding) o la inversión de impacto pueden ser complementarias.
- » Para gestión operativa ágil (sin financiación de préstamos), un neo banco puede ser herramienta auxiliar junto con banca tradicional como principal.

#### 4.2 El sistema bancario al servicio de las cooperativas

El sistema bancario actúa como un eje central en la economía, ejerciendo una función esencial de intermediación entre el ahorro y la inversión. Su misión fundamental es captar depósitos del público y transformarlos en financiación para personas, empresas e instituciones, facilitando así el consumo, la inversión y el crecimiento económico.

Los valores que rigen su operativa se centran en la **eficiencia, la rentabilidad y la seguridad financiera**. Su objetivo principal es la **maximización del rendimiento para sus accionistas**, garantizando al mismo tiempo la solvencia y estabilidad a través del cumplimiento de normativas estrictas. Aunque la confianza y la reputación son pilares clave de su actividad, su enfoque se orienta predominantemente hacia criterios financieros, priorizando la viabilidad económica en la concesión de créditos.

**Cuadro 1. Ejemplos de entidades bancarias en España por tipo**

Tipo de Banca	Características principales	Ejemplos representativos en España
<b>Banca Comercial o Minorista</b>	Servicios básicos estandarizados, amplia red de oficinas, público general y PYMES.	Banco Santander, BBVA, CaixaBank, Banco Sabadell, Bankinter, Unicaja Banco.
<b>Banca Privada</b>	Gestión patrimonial personalizada, alto patrimonio mínimo, asesoramiento integral.	Santander Private Banking, Banca Privada de BBVA, CaixaBank Private Banking, Andbank, UBS.
<b>Cajas de Ahorro</b>	Origen social y territorial, obra social, estructura de fundación.	Caixa Ontinyet y Colonya Caixa Pollença.
<b>Banca de Inversión</b>	Servicios a grandes empresas e instituciones, fusiones y adquisiciones, mercados de capitales.	Santander CIB, BBVA CIB, Deutsche Bank, Goldman Sachs.
<b>Banca ética</b>	Criterios sociales y medioambientales, transparencia, financiación de proyectos de impacto positivo.	Fiare Banca Ética.



Tipo de Banca	Características principales	Ejemplos representativos en España
<b>Banca con Valores</b>	Rentabilidad con impacto positivo. Triple Balance (económico, social, ambiental).	Triodos Bank
<b>Banca en Línea o Digital</b>	Operativa 100% digital, sin oficinas, comisiones bajas, experiencia de usuario ágil.	ING, Openbank, N26, Revolut.
<b>Banca Corporativa</b>	Servicios complejos para grandes corporaciones, financiación estructurada, tesorería internacional.	Santander CIB, BBVA CIB, Bankinter Corporate Banking.
<b>Banca de Desarrollo o Pública</b>	Propiedad estatal, fomento de sectores estratégicos, financiación en condiciones favorables.	Instituto de Crédito Oficial (ICO)
<b>Cooperativas de Crédito</b>	Propiedad de los socios-clientes, ámbito local/sectorial, finalidad de servicio mutuo.	Caja Rural Cajamar, Caja de Ingenieros, Laboral Kutxa, Fiare Banca Ética

Para conocer mejor las entidades operantes en España, en este link encontrará el listado actualizado: <https://www.bde.es/webbe/es/estadisticas/otras-clasificaciones/clasificacion-entidades/listas-instituciones-financieras/listas-instituciones-financieras-monetarias-pais/lista-mfi-es.html>

### 4.3 La alternativa de la banca ética

Frente a este paradigma, la banca ética emerge con una propuesta de valor distintiva. Para estas entidades las finanzas no constituyen un fin en sí mismo, sino una herramienta al servicio de la transformación social y medioambiental.

El beneficio económico no es el objetivo último, sino una condición necesaria para la sostenibilidad operativa de la entidad. Su legitimidad se fundamenta en el impacto positivo que genera su actividad crediticia.

La conexión entre banca ética y economía social representa una simbiosis natural basada en valores compartidos. Esta relación trasciende lo puramente financiero para convertirse en un apoyo estructural a un modelo económico alternativo.

El enfoque de la banca ética en la reestructuración y el diálogo con deudores, lejos de ser solo una técnica, refleja su compromiso con la sostenibilidad de los proyectos sociales, incluso en situaciones de dificultad.

En España el referente en banca ética es Fiare Banca Ética.

La aplicación de estos principios divergentes se materializa en diferencias operativas concretas,



## 4

### El sistema bancario

como se desprende del 7º Informe sobre las Finanzas Éticas en Europa. El siguiente cuadro sintetiza las principales discrepancias.

**Cuadro 2. Comparativa banca convencional y banca ética**

Criterio de análisis	Modelo de banca convencional	Modelo de banca ética
<b>Objetivo Fundamental</b>	Maximización del beneficio para el accionariado.	Generación de impacto socioambiental positivo.
<b>Destino del Crédito</b>	Cualquier sector con viabilidad económica, sin filtros éticos sistemáticos.	Filtro positivo: exclusiva financiación de la economía real y proyectos de impacto social/medioambiental positivo
<b>Criterios de Exclusión</b>	No aplica exclusiones por defecto; la rentabilidad es el criterio principal.	Exclusión explícita de industria armamentística, combustibles fósiles, energía nuclear y actividades que vulneren derechos humanos.
<b>Transparencia</b>	Limitada; no se divulga el destino específico de la mayor parte de los fondos.	Radical; se publican listados completos de proyectos y empresas financiadas.
<b>Gobernanza</b>	"Un euro, un voto". Control por parte del capital.	"Una persona, un voto" (modelo cooperativo) o modelos participativos.
<b>Gestión de Créditos Deteriorados</b>	Venta de carteras de deuda a fondos de inversión (titulización).	Reestructuración y diálogo personalizado con el deudor, manteniendo la relación.

#### 4.4 La banca y el mundo digital: banca electrónica, banco digital y Neo banco

A menudo se confunden estos tres conceptos, pero comprender sus diferencias es fundamental para elegir la opción correcta.

**Banca electrónica:** no es un banco, sino un **canal de servicio**. Consiste en la plataforma digital de un banco tradicional, permitiendo operar online bajo las mismas condiciones, comisiones y criterios de financiación de la entidad matriz.

**Banco digital:** es un **banco con licencia propia** que opera exclusivamente online, sin oficinas físicas. Ofrece una gama completa de productos financieros, incluyendo préstamos y líneas de crédito para particulares. Un ejemplo es Openbank.

**Neo banco:** es una **fintech** (*ver glosario*) que ofrece servicios bancarios básicos a través de una



app. Carece de licencia bancaria y opera bajo otros marcos legales. Su valor reside en la gestión ágil de tesorería, pero **no proporciona financiación**. Ejemplos son Revolut, N26 o Qonto.

### Cuadro 3. Comparativa de seguridad y productos Neo bancos y Bancos digitales

	Neo banco	Banco digital
<b>Naturaleza</b>	Entidad de Pago / Fintech	Banco con licencia propia
<b>Seguridad</b>	Fondo de garantía del banco partner (UE).	Fondo de Garantía de Depósitos español.
<b>Productos clave</b>	Cuentas, tarjetas, herramientas para la gestión operativa de gastos.	Cuentas, préstamos, hipotecas, inversiones.
<b>Fuente de financiación</b>	No. Su modelo y estructura legal no están orientados a la concesión de préstamos	Si, es una de su principal ventaja
<b>Ventaja principal</b>	Agilidad y costes bajos.	Solidez y oferta completa con financiación.

### Recomendaciones para elegir un Neo banco empresarial

1. **Priorice la seguridad:** confirme si es un banco con cobertura de hasta 100.000 €, o una entidad de pago, donde la protección es diferente.
2. **Analice el coste real:** las cuentas “gratis” pueden ser un buen inicio, pero evalúe si las funciones de los planes de pago justifican su coste.
3. **Evalúe la internacionalización,** ya que no siempre disponen de IBAN español
4. **Identifique necesidades de gestión:** si requiere herramientas avanzadas de contabilidad o si su prioridad es la inversión de excedentes.

En conclusión, un neo banco es una herramienta excelente para **gestionar el dinero que ya se tiene**, pero no para **obtener financiación**. La combinación ideal suele ser un **banco digital** como entidad principal (para solidez y crédito) y un **neo banco** como cuenta secundaria (para agilidad y gestión operativa).



# 5

## Productos financieros



## 5.1 Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?

- » Los productos financieros constituyen **el eje operativo de cualquier cooperativa**. Desde líneas de crédito para gestionar circulante hasta leasing para equipos, pasando por factoring para optimizar cobros: cada producto responde a necesidades cotidianas. Su utilidad es universal, pero depende de cómo se adapte a la realidad financiera cooperativa.
- » Los productos tradicionales (préstamos, créditos) **funcionan bien en cooperativas consolidadas**. Sin embargo, productos como renting o leasing pueden no ser óptimos para cooperativas que prefieren propiedad sobre uso, o que operan con márgenes reducidos donde la cuota fija es una carga. El factoring, siendo excelente para empresas con cartera dispersa, puede no ser necesario en cooperativas con cliente único o relaciones de pago directo.
- » Cada producto responde a una necesidad específica: línea de crédito para desfases de tesorería, leasing/renting para acceso a activos sin endeudamiento alto, factoring para liquidez inmediata de cobros, préstamos para inversiones definidas, microcréditos para proyectos incipientes.
- » La utilidad de los productos financieros depende del momento vital en qué se encuentra la cooperativa, si en los inicios, en la expansión y/o innovación o en consolidación.
- » La estrategia recomendada es combinatoria: **no depender de un único producto financiero, sino estructurar una cartera diversificada**. Por ejemplo: una línea de crédito (flexibilidad), un préstamo a largo plazo (inversión), y una plataforma de adelanto de subvenciones (gestión de ayudas públicas).

Consulte el Cuadro 4 para determinar la adaptabilidad a su situación.

La guía detalla criterios de selección para cada uno.

Consulte la [Guía rápida 1. Orientación general](#)

### Consejo práctico:

*Antes de solicitar cualquier producto, responda estas preguntas: ¿Cuál es mi necesidad real (circulante, inversión, cobertura de riesgo)? ¿En qué plazo necesito el dinero? ¿Cuál es la rentabilidad esperada de esa inversión? ¿Puedo asumir una cuota fija? La respuesta a estas preguntas le guiará hacia el producto óptimo.*

## 5.2 Análisis de productos financieros

Al realizar un análisis comparativo de productos financieros, es fundamental comprender que la transparencia de la información en los productos financieros varía según la filosofía de la entidad. Los bancos tradicionales informan sobre las condiciones sólo de forma general, definiendo los detalles tras evaluar cada solicitud. Las finanzas éticas, por el contrario, practican una transparencia radical, publicando todos los costes de forma clara y uniforme desde el principio. Por su



## 5

### Productos financieros

parte, las entidades públicas divulgan sus condiciones, pero el acceso está restringido al cumplimiento de requisitos normativos específicos. Esta divergencia refleja dos visiones distintas de la relación con el cliente: la personalización frente al compromiso irrevocable con la horizontalidad y la transparencia.

**Cuadro 4. Productos financieros más utilizados**

Producto	Finalidad Principal	Ventajas	Plazo Típico	Garantías
<b>Línea de Crédito</b>	Financiar necesidades temporales de circulante	Flexibilidad total, solo se paga por lo dispuesto, disponible inmediatamente	1-3 años	Avales personales, pólizas
<b>Confirming</b>	Gestionar y financiar pagos a proveedores	Mejora relaciones con proveedores, optimiza tesorería, posible descuento por pronto pago	A corto plazo	Cesión de créditos
<b>Factoring</b>	Anticipar cobros de clientes con gestión de impagos	Mejora circulante, externaliza gestión de cobro, cubre riesgo de insolvencia	Corto plazo	Cesión de créditos
<b>Descuento Comercial</b>	Descontar efectos comerciales (letras, pagarés)	Liquidez inmediata, coste conocido, simple gestión	Hasta 180 días	Aval bancario
<b>Leasing</b>	Financiar activos productivos sin desembolso inicial	Flexibilidad fiscal, conserva líneas de crédito, opción compra final	Medio-largo plazo (2-7 años)	Bien adquirido
<b>Renting</b>	Uso de activos sin propiedad ni riesgo mantenimiento	Mantenimiento incluido, previsión costes, renovación periódica	Medio plazo (2-5 años)	Fianza inicial
<b>Préstamos</b>	Financiación a medio/largo plazo para inversiones	Cuota fija, planificación financiera, destino libre	Corto a largo plazo	Varias según importe
<b>Microcréditos</b>	Pequeños proyectos o necesidades específicas	Menos requisitos, desembolso rápido, apoyo técnico	Corto plazo (1-3 años)	Avales reducidos
<b>Adelanto de subvenciones</b>	Proporcionar tesorería	Agilidad a la hora de llevar a cabo proyectos	Corto (1-2 años)	Pueden pedir avales, más allá de la subvención



### 5.3 Línea de crédito: financiación flexible para tu empresa

Una línea de crédito es un instrumento financiero mediante el cual una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad máxima de dinero, que puede ser utilizada total o parcialmente según las necesidades del prestatario. A diferencia de un préstamo tradicional, donde se recibe el monto total desde el principio, en una línea de crédito el cliente dispone de los fondos de forma gradual y repetida durante el periodo pactado y sólo se pagan los intereses por el capital que se utiliza y durante el tiempo que se tiene dispuesto.

Es la solución ideal para gestionar desfases de tesorería, afrontar pagos imprevistos, financiar compras de stock estacional o como fondo de seguridad para imprevistos.

El mecanismo de funcionamiento se basa en su carácter revolving (*ver glosario*). Esto significa que el cliente puede disponer de fondos, reintegrarlos y volver a utilizarlos dentro del límite autorizado, sin necesidad de formalizar una nueva operación cada vez que requiere financiación. Los intereses se calculan exclusivamente sobre el capital dispuesto y por el tiempo que permanece en uso, no sobre el límite total disponible.

- » Está concebida como una solución a corto o medio plazo, siendo típicamente renovable de forma anual para adaptarse a la evolución del negocio.
- » Entre sus características principales destaca la flexibilidad, ya que el cliente adapta el uso del crédito a sus necesidades reales de liquidez.
- » En cuanto a las condiciones, los límites pueden variar enormemente, desde unos miles hasta millones de euros, en función de tu perfil.
- » Los intereses (normalmente una TAE variable) se aplican exclusivamente sobre la cantidad que hayas utilizado.
- » Las comisiones más habituales son las de *apertura, saldo no dispuesto* (coste por la parte del crédito de la que no se ha hecho uso) y *cancelación*.
- » Dependiendo del importe, es posible que se soliciten garantías o avales para su concesión.

Una **gestión eficaz** de su línea de crédito requiere una aproximación estratégica. Negocie un límite ajustado a sus necesidades reales para evitar costes innecesarios, y utilice la TAE como referencia clave para comparar ofertas, pues refleja el coste total. Priorice la devolución anticipada para reducir los intereses, revise las condiciones en cada renovación y mantenga la disciplina de emplear este recurso exclusivamente para necesidades de tesorería inmediatas.

**Cuadro 5. ¿Línea de crédito o préstamo?**

	Línea de Crédito	Préstamo Tradicional
<b>Finalidad</b>	Necesidades circulantes a corto plazo	Inversiones específicas a largo plazo
<b>Disposición</b>	Flexible y gradual	Total y única
<b>Intereses</b>	Solo por cantidad usada	Por el total desde el inicio
<b>Flexibilidad</b>	Muy alta (disponer y reembolsar libremente)	Baja (cuotas fijas)
<b>Ideal para</b>	Gestión de tesorería, imprevistos	Compra de activos, proyectos definidos



## 5

### Productos financieros

La **elección de una línea de crédito** resulta apropiada cuando la empresa experimenta fluctuaciones estacionales en su cash flow, requiere un colchón de seguridad para imprevistos, prioriza el pago exclusivo por el capital utilizado o valora especialmente la flexibilidad operativa.

Por el contrario, el **préstamo tradicional** resulta más conveniente para inversiones específicas con coste definido, cuando se prefieren cuotas fijas y planificación a largo plazo, cuando el proyecto no requiere flexibilidad en las disposiciones o cuando se trata de financiar activos fijos o proyectos estructurales.

En conclusión, la línea de crédito representa una **herramienta eficaz para la gestión de la liquidez a corto plazo**, siempre que sea utilizada de forma responsable y consciente de sus costes asociados. Su conveniencia depende de las circunstancias específicas de cada usuario y de su capacidad para gestionar adecuadamente el acceso inmediato al crédito.

#### 5.3.1 Entidades que ofrecen líneas de crédito

Las principales entidades que ofrecen líneas de crédito pueden clasificarse en tres categorías según su enfoque y características:

- » Los **bancos comerciales tradicionales**, las cajas de ahorro y los bancos cooperativos son los proveedores más comunes. Suelen ofrecer estas líneas de financiación vinculadas a la contratación de otros productos bancarios, condicionando las condiciones a dichas vinculaciones.
- » Las **entidades de crédito oficial**, destacando el ICO, actúan asumiendo parte del riesgo en operaciones de mediación que son gestionadas por bancos comerciales. Este modelo ofrece condiciones particularmente favorables para proyectos de inversión específicos.
- » Los **Establecimientos Financieros de Crédito (EFC)**, como Cofidis, Cetelem y otras, se caracterizan por su mayor flexibilidad y rapidez en la concesión. Especializados en financiación a corto plazo y circulante, suelen ser menos exigentes en garantías, aunque esto puede traducirse en **tipos de interés potencialmente más altos que la banca tradicional**.
- » Finalmente, las **entidades de finanza ética**, como Fiare Banca Ética y Coop57, introducen un criterio distintivo al evaluar el impacto social y ambiental de cada proyecto. Su enfoque selectivo implica que no financian cualquier actividad, priorizando aquellas iniciativas alineadas con sus valores de sostenibilidad y justicia social.

#### 5.4 ¿Renting, leasing o préstamo tradicional?

Cuando una cooperativa necesita incorporar un activo —como un vehículo, maquinaria o equipos— se enfrenta a tres opciones financieras principales: el renting, el leasing y el crédito tradicional. Cada una de estas fórmulas responde a una filosofía de adquisición y gestión diferente. La elección no es meramente una cuestión de coste, sino de objetivos estratégicos: priorizar la operativa y la comodidad, financiar la propiedad o poseer el activo de forma inmediata. Comprender sus matices es esencial para una toma de decisión financieramente sólida.

La decisión entre Renting, Leasing y préstamo tradicional debe basarse en un análisis estratégico de las necesidades de negocio o personales.

- » **Opte por el RENTING** si su prioridad es la **eficiencia operativa**. Es la mejor opción cuando se busca externalizar la gestión del activo, transformar costes variables en fijos y disponer siempre de tecnología o vehículos actualizados sin preocuparse por su valor residual o mantenimiento.



- » **Elija el LEASING** si su objetivo es la **adquisición del activo mediante una financiación optimizada**. Es particularmente ventajoso para empresas y autónomos que pueden aprovechar los beneficios fiscales de la amortización y prefieren una cuota inicial más baja que la de un préstamo, asumiendo ellos mismos la gestión del mantenimiento.
- » **Decántese por el PRÉSTAMO TRADICIONAL** cuando la **propiedad absoluta e inmediata** sea un requisito primordial. Es la vía más directa si se dispone de capacidad de endeudamiento, no se necesitan servicios de mantenimiento integrados y se prefiere asumir directamente el riesgo de la depreciación a cambio de la libertad total sobre el activo.

#### 5.4.1 Renting (arrendamiento operativo)

El renting es un contrato de **alquiler a medio o largo plazo** donde se cede el uso de un activo (vehículo, maquinaria, equipos) a cambio de una cuota mensual fija que cubre, no solo el uso del activo, sino también servicios como el mantenimiento, las reparaciones y el seguro.

La principal ventaja del renting es que proporciona una gran estabilidad financiera ya que se elimina la incertidumbre de los gastos imprevistos, permitiendo una planificación presupuestaria más precisa.

Adicionalmente, libera al usuario de las tareas de gestión del vehículo, ya que la empresa proveedora se encarga de todos los trámites y averías. Para las empresas, esta fórmula se registra como un gasto operativo, lo que puede resultar beneficioso para su balance financiero.

Por último, facilita el acceso a modelos nuevos de forma periódica, evitando el riesgo de quedarse con un activo obsoleto o que ha perdido valor en el mercado.

Hay que tener en cuenta que el Renting puede presentar restricciones contractuales significativas sobre uso, kilometraje y modificaciones y genera dependencia del proveedor en cuanto a calidad de servicio.

#### Ejemplo práctico:

Una empresa de logística contrata el renting de una flota de 10 furgonetas. La cuota mensual incluye el seguro a todo riesgo, el mantenimiento integral, los neumáticos, la asistencia en carretera y el impuesto de circulación. La empresa convierte un coste variable e impredecible en un gasto operativo fijo y predecible, dedicando sus recursos a su negocio principal.

#### 5.4.2 Leasing (arrendamiento financiero)

El leasing es una solución de financiación cuyo fin último es **facilitar la adquisición del activo**. Funciona como un mecanismo de **ahorro programado**, donde los pagos periódicos se acercan gradualmente a la propiedad del activo.

Una entidad financiera compra el bien elegido por el cliente y le cede su uso durante un plazo determinado, al término del cual el usuario dispone de una **opción de compra** por un valor residual preestablecido.



## 5

### Productos financieros

Durante la vigencia del contrato, el leasing trata al usuario como si fuera el propietario para la mayoría de los efectos (**gastos de mantenimiento, seguros**), ofreciendo ventajas fiscales mediante la amortización del activo.

Esta modalidad reporta **beneficios fiscales para profesionales y empresas**, al permitir deducir las cuotas pagadas. Al tratarse de una financiación específica para el activo, no afecta a otras líneas de crédito disponibles para el solicitante. Además, exige un desembolso inicial inferior al requerido en una compra convencional.

El elemento clave del leasing es el **valor residual**, que representa el importe pendiente para ejercer la opción de compra final del contrato. Por ejemplo, si un bien cuesta 100.000€ y el valor residual pactado es 10.000€, significa que tras 5 años de pagos, solo tendrá que desembolsar 10.000€ más para ser propietario del bien.

La viabilidad de la operación depende críticamente de que el valor residual se ajuste a la realidad del mercado. Resulta igualmente esencial presupuestar adecuadamente los gastos de mantenimiento, que corren por cuenta del usuario, y definir con anticipación la estrategia a seguir al término del acuerdo.

#### Ejemplo práctico:

Una cooperativa adquiere una grúa mediante un leasing a 5 años. Durante el contrato, la cooperativa se hace cargo de todas las revisiones y seguros. Al finalizar, ejerce la opción de compra abonando el valor residual (por ejemplo, el 10% del valor inicial), quedando con un activo ya totalmente amortizado para su negocio.

#### 5.4.3 Préstamo tradicional

El préstamo tradicional es un producto financiero en el que una entidad bancaria presta el dinero necesario para que el cliente **compre el activo directamente**, convirtiéndose en su propietario desde el primer momento.

Esta condición otorga plena autonomía para decidir sobre todas las facetas de su gestión, desde el mantenimiento hasta las personalizaciones, y permite beneficiarse directamente de cualquier revalorización que pudiera experimentar el bien. Además, el coste total de la financiación queda establecido desde el inicio, proporcionando certidumbre sobre la inversión.

El bien suele servir de garantía al préstamo, y el cliente lo devuelve mediante cuotas que incluyen intereses.

Hay que tener en cuenta que esta modalidad inmoviliza el capital, lo que puede limitar el acceso a otras opciones de financiación.

El propietario asume de forma exclusiva el riesgo de que el activo se deprecie o quede tecnológicamente obsoleto antes de concluir el periodo de amortización.



A esta situación se suma la incertidumbre presupuestaria derivada de los gastos variables de operación, como las reparaciones o el seguro, que no forman parte de la cuota financiera.

### Ejemplo práctico:

Una manufacturera solicita un préstamo a 7 años para comprar una nueva máquina de producción. La entidad bancaria le concede el capital, la empresa paga la máquina y se convierte en su propietaria. La máquina figura en su balance como un activo, y el préstamo como un pasivo. La empresa es responsable de todos los costes asociados a la máquina, pero es la dueña absoluta de la misma.

**Cuadro 6. Comparativa entre renting, leasing y préstamo tradicional**

	Renting	Leasing	Crédito Tradicional
<b>Naturaleza del contrato</b>	Alquiler con servicios incluidos.	Financiación con opción de compra.	Préstamo para la compra inmediata.
<b>Propiedad del bien</b>	Empresa de renting.	Entidad financiera hasta la compra.	<b>Cliente (desde el inicio).</b>
<b>Opción de compra final</b>	No suele existir.	<b>Sí, existe</b> (Valor Residual).	No aplica (ya es propietario).
<b>Mantenimiento y gastos</b>	<b>Incluidos</b> en la cuota.	<b>A cargo del cliente.</b>	<b>A cargo del cliente.</b>
<b>Tratamiento contable</b>	Gasto operativo (no figura como activo).	Activo amortizable (el bien figura en el balance).	Activo amortizable (el bien figura en el balance).
<b>Ventaja principal</b>	<b>Máxima comodidad y control de costes.</b> Elimina riesgos de mantenimiento y depreciación.	<b>Financiación flexible</b> para la adquisición, con ventajas fiscales por amortización.	<b>Propiedad inmediata.</b> Libertad total sobre el activo desde el primer día.
<b>Riesgo de depreciación</b>	Lo asume la empresa de renting.	Lo comparte el cliente (afecta al valor residual).	<b>Lo asume íntegramente el cliente.</b>
<b>Perfil de usuario ideal</b>	Empresas que priorizan la operativa, flotas, y usuarios que valoran la comodidad y la renovación periódica.	Empresas y autónomos que buscan financiar un activo concreto con intención de compra y se benefician de la amortización.	Cualquier perfil con capacidad de inversión que prefiera la propiedad total y no necesite servicios adicionales.

La decisión óptima emerge del análisis conjunto de la estrategia de propiedad, la capacidad de gestión operativa y la situación financiera específica de cada organización o particular.

#### 5.4.4 Entidades que ofrecen renting y leasing

El **renting** es un servicio ofrecido principalmente por tres tipos de entidades. Por un lado, están las **sociedades especializadas en renting operativo**, como Northgate, Todorenting.es o Athlon.



## 5

### Productos financieros

También es común encontrarlo a través de **filiales de grupos bancarios** como Santander, BBVA o CaixaBank, que lo ofrecen como un servicio financiero integrado. Finalmente, **los propios fabricantes de automóviles**, como Volkswagen, Toyota o Renault, tienen sus propios servicios de renting para sus marcas.

En el caso del leasing, operan entidades similares pero con un enfoque más financiero. Existen **sociedades especializadas en leasing operativo y financiero**, como Bancaja Leasing o Deutsche Leasing. **Los bancos** también participan a través de sus filiales especializadas, como BBVA Leasing o CaixaBank Leasing. Al igual que con el renting, muchos **fabricantes** cuentan con sus propias empresas de servicios financieros, como Renault Bank o BMW Financial Services, que ofrecen leasing específicamente para sus vehículos.

### 5.5 Factoring, confirming y descuento comercial: soluciones para la gestión de cobros y pagos

Estas tres herramientas financieras ayudan a gestionar el circulante, pero cada una se enfoca en un aspecto diferente:

- » **FACTORING:** gestión integral de cobros. Ideal para cooperativas que venden a plazo y necesitan liquidez inmediata y externalizar la gestión de cobranza.
- » **DESCUENTO COMERCIAL:** anticipo sobre pagarés. Perfecto para financiar operaciones concretas documentadas con pagarés de clientes solventes.
- » **CONFIRMING:** optimización centralizada de pagos. Recomendado para cooperativas que actúan como compradoras centralizadas y quieren mejorar su tesorería.

La elección entre el Factoring, el descuento comercial y el Confirming depende fundamentalmente de las necesidades específicas de financiación y gestión que tenga una empresa.

El **factoring** resulta más adecuado cuando una empresa posee una **cartera amplia de clientes** con plazos de pago extensos y necesita transformarla en **liquidez inmediata** para inversiones o anticipos. Esta solución es óptima para quienes desean **externalizar la gestión de cobros** y, crucialmente, **transferir el riesgo de impago al factor**, lo que se conoce como modalidad “**sin recurso**”. Al considerar esta opción, es esencial verificar las comisiones de gestión, la política de cobranza de la entidad y si la cesión debe ser de la cartera completa.

Por su parte, el **descuento comercial** es una solución más focalizada.

Se recomienda cuando la empresa recibe **pagarés de clientes** de reconocida solvencia y busca una **financiación ágil** para operaciones concretas, **sin ceder el control sobre la gestión de cobro**. Este instrumento se caracteriza por ofrecer **costes generalmente más transparentes y predecibles**.

La evaluación debe centrarse en la solvencia del cliente que emite el pagaré, la TAE real de la operación y las comisiones por posibles devoluciones.

Finalmente, el **confirming** es una herramienta estratégica, ideal para empresas que actúan como **comprador centralizado**, como puede ser una cooperativa.

Su objetivo principal es **optimizar la tesorería alargando los plazos de pago** a la vez que se fortalece la relación con los **proveedores**, al ofrecerles la **posibilidad de cobrar sus facturas de manera anticipada**. También racionaliza la administración de pagos. Es importante **evaluar las comi-**



siones de estructura, la calidad de la plataforma tecnológica y asegurar una buena comunicación y aceptación por parte de la cadena de suministro.

### ¿Cómo se solicita?

El proceso varía según el instrumento:

#### Para FACTORING:

1. Análisis de la cartera de clientes y facturas
2. Elección entre modalidad “con recurso” o “sin recurso”
3. Firma del contrato de cesión de cartera
4. Anticipo de facturas según las condiciones pactadas

#### Para DESCUENTO COMERCIAL:

1. Presentación de pagaré a la entidad financiera
2. Verificación de la solvencia del librado
3. Cálculo del descuento (intereses y comisiones)
4. Abono del importe descontado

#### Para CONFIRMING:

1. La cooperativa compradora contrata el servicio con un banco
2. Implementación de la plataforma tecnológica
3. Comunicación a proveedores del nuevo sistema de pago
4. Gestión centralizada de pagos a través de la plataforma

### Cuadro 7. Comparativa detallada de factoring, descuento comercial y confirming

	Factoring	Descuento Comercial	Confirming
<b>Naturaleza</b>	Gestión de cobros (activo)	Anticipo financiero (activo)	Gestión de pagos (pasivo)
<b>Objeto</b>	Cartera de facturas de clientes	Pagarés recibidos	<b>Facturas de proveedores</b>
<b>Rol Cooperativa</b>	Vendedora/Acreedora	<b>Vendedora/Tenedora pagaré</b>	Compradora/Central compras
<b>Servicios Incluidos</b>	<b>Anticipo + gestión cobro + administración</b>	<b>Solo anticipo financiero</b>	<b>Centralización pagos + extensión plazos</b>
<b>Ideal para</b>	Necesidad liquidez + externalizar cobros	Financiar operaciones concretas con pagarés	Optimizar tesorería como comprador



### Cuadro 8. Ventajas y desventajas

Instrumento	Ventajas	Desventajas
<b>Factoring</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Liquidez inmediata</li><li>» Externalización gestión</li><li>» Cobertura riesgo (sin recurso)</li><li>» Profesionalización cobranza</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Coste elevado</li><li>» Imagen negativa</li><li>» Pérdida de control</li><li>» Contratos rígidos</li></ul>
<b>Descuento comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Sencillez y agilidad</li><li>» Coste predecible</li><li>» Control mantenido</li><li>» Flexibilidad selectiva</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Con recurso (riesgo en la cooperativa)</li><li>» Sin gestión de cobro</li><li>» Solo aplicable a pagarés</li><li>» Límites operativos</li></ul>
<b>Confirming</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Optimización tesorería</li><li>» Fortalecimiento cadena de suministro</li><li>» Racionalización administrativa</li><li>» Mejora imagen corporativa</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Coste indirecto (puede aumentar precios)</li><li>» Dependencia de la plataforma bancaria</li><li>» Posible rechazo de proveedores</li><li>» Comisiones de estructura</li></ul>

Para evitar errores comunes, es fundamental **no elegir el factoring** solo por el tipo de interés, ignorando las comisiones o las cláusulas de recurso.

En el **descuento comercial**, debe entenderse que no transfiere irrevocablemente el riesgo y no es recomendable descontar pagarés de clientes con baja solvencia.

Respecto al **confirming**, su implementación no debe ser unilateral; requiere comunicar sus beneficios a los proveedores y presupuestar adecuadamente las comisiones de la plataforma.

Estos tres instrumentos de financiación se encuentran disponibles de forma permanente en el mercado para apoyar la liquidez y la gestión financiera de las empresas.

#### 5.5.1 Entidades que ofrecen Factoring, descuento comercial y confirming

##### Factoring

Esta solución de financiación es ofrecida principalmente por tres tipos de entidades. Los **bancos comerciales** como Santander, BBVA y CaixaBank operan a través de sus divisiones especializadas, ofreciendo factoring integrado con otros servicios de banca corporativa. Las **empresas especializadas** como Cesce, Gedesco o Altamira se dedican específicamente a esta actividad, lo que les permite mayor flexibilidad y especialización. Además, **entidades de crédito oficial** como el ICO avalan operaciones de factoring a través de líneas de mediación.

##### Confirming

El confirming encuentra sus principales proveedores en los **bancos comerciales**, que disponen de plataformas específicas como Santander Trade Club o BBVA Supply Chain, destacando por su integración con los sistemas de gestión de las empresas. Recientemente han emergido **fintech** especializadas como Fintonic, Inverbisa o Aplazame, que se centran en ofrecer soluciones ágiles



para PYMES. Complementariamente, algunas **entidades de capital privado** también proporcionan estos servicios a las empresas de su cartera.

### Descuento comercial

El descuento comercial tiene como actores principales a los **bancos comerciales tradicionales** (Santander, BBVA, CaixaBank), que exigen una línea de descuento previa para operar. Las **sociedades de financiación** como Affirma o Cofidis se especializan en el descuento de papel comercial, ofreciendo alternativas a la banca tradicional. Finalmente, el ICO y otras **entidades de crédito oficial** disponen de líneas específicas de descuento para operaciones de exportación o sectores considerados estratégicos.

## 5.6 Préstamos, microcréditos y créditos al consumo

Si bien los términos “préstamo” y “crédito” suelen utilizarse de manera indistinta, conviene establecer una distinción operativa.

- » Un **préstamo** es una operación en la que la entidad financiera entrega una cantidad fija de dinero al inicio, comprometiéndose el prestatario a su devolución, junto con los intereses pactados, mediante cuotas regulares y durante un plazo definido. Es una relación que concluye una vez saldada la deuda.
- » Un **crédito**, por su parte, es una línea de financiación flexible con un límite máximo que la entidad pone a disposición de la cooperativa, la cual puede utilizar total o parcialmente según sus necesidades de tesorería, pagando intereses solo por el capital dispuesto. Esta flexibilidad resulta idónea para gestionar desfases de caja o afrontar inversiones imprevistas.

La decisión de solicitar un préstamo debe alinearse con la **planificación estratégica y económica** de la cooperativa. Un préstamo a largo plazo es fundamental para financiar inversiones en activos que generarán valor en el futuro.

La solicitud debe ir precedida siempre de un análisis interno que justifique la inversión y proyecte su retorno.

### 5.6.1 Aspectos clave al solicitar un préstamo

Antes de contratar cualquier producto de financiación, es imperativo analizar detenidamente sus condiciones:

- » **TIN (Tipo de Interés Nominal) y TAE (Tasa Anual Equivalente)**: el TIN representa el porcentaje fijo que se paga por el dinero prestado. La TAE es un indicador más completo, ya que incluye el TIN, las comisiones y el plazo de la operación. Es la medida más fiable para comparar diferentes ofertas.
- » El **Euribor (ver glosario)**, que es un índice de referencia para calcular el tipo de interés de muchos préstamos variables, hace que la cuota a pagar suba o baje según su evolución.
- » **Comisiones**: prestar atención a las comisiones de apertura, estudio, cancelación total o parcial, y amortización anticipada. Estas pueden incrementar significativamente el coste total del préstamo.
- » **Plazo y cuota**: un plazo más largo reduce la cuota mensual pero incrementa el importe total de intereses pagados. Es crucial encontrar un equilibrio para que la cuota sea asumible sin encarecer en exceso la operación.
- » **Periodo de carencia**: algunos préstamos ofrecen la posibilidad de una carencia (ver glosario),



## 5

### Productos financieros

durante la cual sólo se abonan los intereses, o incluso ninguno, sin amortizar capital. Es útil para aliviar la tesorería en momentos iniciales, pero prolonga y encarece el préstamo.

- » **Avales y vinculaciones:** comprender si es necesario presentar un aval y las consecuencias que esto conlleva. Asimismo, verificar si la concesión del préstamo está sujeta a la contratación de otros productos, como seguros, tarjetas u otros servicios.

La toma de una decisión informada se sustenta en un exhaustivo **estudio de viabilidad** de la inversión proyectada. Este proceso debe incluir la minuciosa **lectura del contrato**, con especial atención al cuadro de **amortización** y a cláusulas sobre impagos o amortizaciones anticipadas.

No obstante, esta herramienta financiera también presenta **desventajas y riesgos** inherentes que deben ser sopesados. El coste financiero, representado por los **intereses**, incrementa el desembolso total, por lo que la rentabilidad de la inversión debe superar dicho coste adicional.

El compromiso de afrontar pagos periódicos futuros puede **limitar la flexibilidad financiera** de la organización a medio y largo plazo, existiendo el riesgo tangible de **sobreendeudamiento** si la deuda contraída excede la capacidad de generación de flujo de caja.

Además, la frecuente exigencia de **avales personales** traslada parte del riesgo a los socios de manera individual.

Resulta fundamental evitar errores comunes en la gestión del endeudamiento, tales como basar la decisión únicamente en el importe de la cuota mensual sin considerar el coste total, subestimar las necesidades de capital circulante o utilizar financiación a corto plazo para inversiones de larga maduración, lo que genera un desfase de tesorería potencialmente peligroso.

La elección del instrumento financiero más adecuado dependerá del objetivo estratégico de la cooperativa. La siguiente tabla presenta una clasificación orientada a sus necesidades:

**Cuadro 9. Tipos de préstamos y sus características**

Tipo de Préstamo	Finalidad Principal	Características Clave	Garantía	Plazo Típico
<b>Préstamo para Inversión</b>	Adquisición de activos fijos (maquinaria, vehículos, equipos informáticos).	Cantidad fija, estudio de viabilidad económica, destinado a mejorar la capacidad productiva.	Patrimonio social o avales.	Medio a largo plazo.
<b>Préstamo Hipotecario</b>	Compra, rehabilitación o construcción de instalaciones, naves o locales sociales.	Importes elevados, tipos de interés generalmente más bajos.	Hipoteca sobre el inmueble.	Largo plazo (hasta 25-30 años).
<b>Microcrédito</b>	Financiar proyectos específicos de emprendimiento interno o de pequeños socios.	Importes reducidos, trámites ágiles, a menudo con acompañamiento técnico.	Aval grupal o personal de los socios implicados.	Corto plazo.



Tipo de Préstamo	Finalidad Principal	Características Clave	Garantía	Plazo Típico
<b>Préstamo de Consolidación</b>	Reunificar varias deudas en una sola cuota para simplificar la gestión y optimizar condiciones.	Mejora la estructura financiera y puede reducir la carga mensual global.	Depende del montante consolidado.	Medio a largo plazo.

### 5.6.2 Entidades que ofrecen préstamos

- » **Bancos comerciales, cajas de ahorros y bancos cooperativos:** ofrecen préstamos corporativos, generalmente vinculados a la contratación de otros productos bancarios.
- » **Establecimientos Financieros de Crédito (EFC)** especializados: entidades como Avanza (Banco Sabadell) las financieras de fabricantes como RCI Banque (Renault), FCE Bank (Ford) o BMW Financial Services. Estas entidades se especializan en la financiación de activos productivos específicos –desde vehículos comerciales hasta maquinaria industrial– ofreciendo procesos ágiles y soluciones adaptadas a cada sector, aunque generalmente con costes superiores a la banca tradicional.
- » **Entidades de crédito oficial** como el ICO y otras entidades públicas, que ofrecen líneas de mediación con condiciones favorables para proyectos de inversión, asumiendo parte del riesgo.
- » **Entidades de finanza ética** cuales Fiare Banca Ética y Coop57, que evalúan el impacto social y ambiental de los proyectos, financiando exclusivamente iniciativas alineadas con sus valores.
- » **Plataformas de Crowdfunding empresarial** como Circulantis o MyTripleA, especializadas en préstamos para PYMES mediante financiación colectiva.
- » **Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)** que, aunque no conceden préstamos directamente, facilitan avales cruciales para el acceso al crédito bancario.
- » **EFintechs de préstamos empresariales.** Plataformas como Inversa o MytripleA utilizan scoring (*ver glosario*) alternativo y procesos digitalizados para préstamos rápidos a PYMES.

### 5.6.3 Los microcréditos y el crédito al consumo

Los microcréditos emergieron como una herramienta de inclusión financiera con un profundo valor social. Su concepción moderna se atribuye a Muhammad Yunus en Bangladesh en los años 70, demostrando que pequeñas sumas de dinero podían actuar como catalizador para que personas en situación de pobreza o exclusión financiera, a menudo mujeres, pudieran desarrollar actividades de autoempleo. La innovación radicaba en sustituir las garantías patrimoniales tradicionales por la confianza y la responsabilidad solidaria de un grupo, donde los avales eran colectivos.

Hoy, el **microcrédito** ha trascendido su contexto original y se ha integrado en las economías desarrolladas como un instrumento para el emprendimiento incipiente. Se dirige a financiar la puesta en marcha de pequeños negocios o proyectos profesionales donde el acceso al crédito tradicional es inviable por falta de historial o avales. Su esencia sigue siendo la misma: es un préstamo productivo, orientado a generar una actividad económica sostenible.

Es fundamental **no confundirlo con el crédito al consumo**, cuyo propósito es exclusivamente la adquisición de bienes o servicios de uso personal, como electrodomésticos o viajes. **Mientras el microcrédito es una inversión para generar ingresos, el crédito al consumo financia un gasto.**



Cuadro 10. Tabla comparativa: microcrédito vs. crédito al consumo

Aspecto	Microcrédito	Crédito al Consumo
<b>Finalidad Principal</b>	Financiar una actividad emprendedora o productiva (inversión).	Adquirir bienes o servicios para uso personal (consumo).
<b>Destino de los Fondos</b>	Capital semilla para negocio, maquinaria, material de trabajo.	Electrodomésticos, vacaciones, tecnología, mobiliario.
<b>Análisis de Concesión</b>	Se centra en la viabilidad del proyecto y la capacidad emprendedora.	Se basa casi exclusivamente en la solvencia personal y el historial crediticio.
<b>Garantías y Avals</b>	Se pueden requerir avales personales o avales mancomunados. En algunos casos no se solicitan avales.	Suele requerir garantías personales y demostración de ingresos estables.
<b>Beneficio Social</b>	Alto; promueve el autoempleo, la inclusión financiera y el desarrollo local.	Bajo o nulo; satisface una necesidad personal inmediata.

#### 5.6.4 Entidades que ofrecen microcréditos y créditos al consumo

Entre las entidades que ofrecen microcréditos en España encontramos **entidades especializadas** como MicroBank (de CaixaBank), que se configura como líder del sector y se centra en microcréditos sociales y para autónomos. Por otro lado, las **entidades de finanza ética** como Fiare Banca Ética, Coop57 y REFAS ofrecen financiación basada en criterios de impacto social. En el **ámbito público**, el ICO y ENISA –esta última con su línea Young Entrepreneurs para menores de 35 años– proporcionan financiación oficial con condiciones favorables. Finalmente, la **banca tradicional** cuenta con programas específicos.

Los créditos al consumo se encuentran en entidades bancarias tradicionales, grandes almacenes o supermercados, como el Corte Inglés o Carrefour entre otros, en establecimientos financieros de crédito (EFC) y en Fintech que ofrecen créditos al consumo en tiempos muy cortos y sin avales.

#### Cuidado: el segmento de los créditos al consumo es el de más riesgo

- » Se caracterizan por ofrecer cantidades pequeñas con plazos muy cortos y unos tipos de interés extremadamente altos (TAE).
- » Su publicidad es muy agresiva y suelen dirigirse a personas con dificultades para acceder a créditos tradicionales.
- » Es fundamental leer la letra pequeña y entender el coste real del préstamo para evitar caer en deudas impagables.



## 5.7 El adelanto de subvenciones

Para empresas, autónomos y entidades, la concesión de una subvención pública o privada representa una gran oportunidad para impulsar proyectos de innovación, expansión o desarrollo social. Sin embargo, el desfase temporal entre el momento en que se deben realizar los gastos (inversiones, contrataciones, etc.) y el momento en el que la administración o entidad concedente efectúa el pago, puede prolongarse durante meses. Es en esta brecha donde el **adelanto de subvenciones** se presenta como una solución financiera estratégica.

El adelanto de subvención es un producto de financiación **a corto plazo** mediante el cual una entidad financiera **anticipa total o parcialmente los fondos de una subvención ya concedida**, pero aún no cobrada, ofreciendo liquidez inmediata para poner en marcha el proyecto sin tener que recurrir íntegramente a recursos propios o a otras financiaciones más costosas.

No se trata de un préstamo al uso para un proyecto genérico, sino de un crédito específicamente diseñado para **financiar el período de espera del cobro** de una ayuda ya asignada donde la **propia subvención actúa como la principal garantía del crédito**.

Las **condiciones** financieras generalmente son **más favorables** en comparación con otras formas de crédito, aún así, es crucial evaluar detenidamente el coste total de la operación, considerando no solo un tipo de interés que suele ser inferior al de un préstamo ordinario, sino también el impacto de comisiones como la de apertura.

Antes de solicitar un adelanto es importante **comprobar**:

- » Que la convocatoria de la subvención **no prohíba o limite expresamente el endeudamiento**.
- » Que el plazo del adelanto debe estar **alineado** con el tiempo estimado para el cobro efectivo de la ayuda.
- » Que la entidad financiera no exige avales personales o garantías adicionales, especialmente para importes elevados.
- » Que el proyecto se ajusta a los criterios de impacto positivo y la filosofía de la entidad, si se recurre a la financiación ética.

### 5.7.1 Entidades que ofrecen el adelanto de subvenciones

Este producto financiero no es ofrecido de forma universal por todas las entidades, siendo más común en las finanzas éticas, en aquellas con una banca especializada en empresas y en el sector público.

Es importante destacar que la oferta puede variar significativamente entre entidades, incluso dentro de un mismo grupo bancario, en función de la territorialidad de la subvención (europea, nacional, autonómica o local) y del sector del beneficiario.

El adelanto de subvenciones es una herramienta de gestión financiera altamente eficaz para beneficiarios de ayudas ya que es un **mecanismo que puentea la liquidez** y permite materializar los objetivos del proyecto subvencionado desde el primer día. El abanico de entidades proveedoras se ha diversificado, abarcando desde la banca tradicional hasta las entidades de crédito oficial y las finanzas éticas, cada una con sus propios criterios y enfoques. Una evaluación prudente de su



## 5

### Productos financieros

coste, de la normativa de la subvención y de la idoneidad de la entidad financiera permitirá a las organizaciones aprovechar sus beneficios, asegurando la viabilidad financiera de sus iniciativas más prometedoras.

#### 5.8 El Sistema de Garantías para cooperativas

El **sistema de avales** para cooperativas y PYMES en España se configura como una herramienta financiera estratégica, articulada a través de una estructura sólida y especializada.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) constituyen el pilar fundamental de este sistema. Se trata de **entidades financieras sin ánimo de lucro**, supervisadas por el Banco de España, cuya misión es **facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas**, incluidas las cooperativas, mejorando sustancialmente sus condiciones financieras en términos de plazos y tipos de interés.

La arquitectura de las SGR es un ejemplo de colaboración público-privada. Su capital social se compone de dos tipos de socios. Por un lado, los **socios partícipes**, que son las propias PYMES y cooperativas beneficiarias de los avales. Por el otro, los **socios protectores**, instituciones como Administraciones Públicas, Cámaras de Comercio, asociaciones y entidades de crédito que aportan recursos y solvencia a la SGR sin tener derecho a solicitar garantías para sí mismas. Este modelo mutualista garantiza que el foco permanezca en el apoyo al tejido productivo local.

La **Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)**, operativa desde 1980, agrupa, coordina y representa los intereses de las 18 SGR que operan en España. A nivel regional, entidades como **Garantía en Andalucía** materializan este apoyo, ofreciendo una atención cercana y un conocimiento profundo de la realidad económica de su territorio.

Cuando una cooperativa necesita financiación para un proyecto de inversión o capital circulante, la SGR analiza la viabilidad de la operación y, si es favorable, concede un aval que respalda a la cooperativa ante la entidad bancaria permitiendo a la cooperativa acceder a financiación en mejores condiciones de lo que lo haría por sus propios medios, al tiempo que la SGR proporciona asesoramiento financiero personalizado durante todo el proceso.

Existen dos tipos principales de avales:

- » El **aval financiero**, que garantiza operaciones de crédito y préstamo, mejorando sus condiciones;
- » El **aval técnico**, necesario para cumplir con compromisos no dinerarios, como la participación en licitaciones públicas o la ejecución de obras.

Para solicitar un aval, la cooperativa tendrá que aportar la documentación requerida para el análisis de riesgo y **deberá convertirse en socio partícipe** mediante una aportación de capital social, reembolsable al finalizar la operación. Los costes asociados incluyen una **comisión de estudio** y una **comisión anual de aval**, calculada como un porcentaje sobre el principal pendiente. Cabe destacar que más del 80% de las operaciones solicitadas son aprobadas, con plazos de devolución medios de ocho años, lo que demuestra la eficacia del sistema.

La solvencia y capacidad de las SGR se ve reforzada por **CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento)**, que actúa como reafianzador, asumiendo parte del riesgo de las operaciones de ma-



yor cuantía. Además, CERSA canaliza líneas de aval respaldadas por fondos europeos, como los del Fondo Europeo de Inversiones (FEI) y los Fondos Next Generation EU, dirigidos especialmente a proyectos de digitalización y sostenibilidad.

La relevancia de las SGR queda patente en su trayectoria, habiendo duplicado su actividad durante la pandemia y registrado en 2023 una financiación facilitada de 2.572 millones de euros, un 13% más que el año anterior. Su papel como canalizadores de los fondos europeos, con 4.000 millones de euros ya facilitados a 30.000 PYMES y autónomos, las consolida como un actor indispensable para la competitividad y resiliencia de la economía española, ofreciendo a las cooperativas un partner financiero sólido y especializado en su crecimiento.

#### Para profundizar:

- » <https://cesgar.es/>
- » <https://www.sgrgarantia.es/>
- » <https://www.cersa-sme.es/>





# 6

## Las finanzas éticas

---

*“La transformación social real no se logra con buenas intenciones contra el sistema convencional, sino con la construcción de alternativas técnicas y sostenibles desde dentro del propio sector, utilizando el rigor profesional como un arma para crear un ecosistema financiero autónomo, perpetuo y al servicio de la comunidad.”*

---



Hasta ahora, esta guía ha recorrido las vías tradicionales de acceso al crédito —la banca tradicional y sus distintas modalidades— y ha explorado el papel de la banca ética como espacio intermedio entre el sistema financiero convencional y la economía social. Pero más allá de estas opciones ya consolidadas, existe un conjunto de instrumentos alternativos que responden a los mismos principios cooperativos de autonomía, responsabilidad y solidaridad, y que abren nuevas vías para sostener o hacer crecer un proyecto colectivo.

Entender cuándo y por qué recurrir a estas fuentes no solo mejora la sostenibilidad de las cooperativas, sino que refuerza su capacidad de autogestión y resiliencia. La financiación, en este marco, deja de ser un mero instrumento técnico para convertirse en una herramienta de transformación. Optar por vías éticas y sociales no significa simplemente buscar un crédito distinto, sino asumir una visión más amplia: que los recursos económicos también pueden ser cooperativos.

## 6.1 Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?

- » Las finanzas éticas **son la opción más alineada con los valores cooperativos**. Fiare, Coop57, FonRedess y REFAS comprenden la especificidad cooperativa de una manera que la banca convencional no alcanza. Son especialmente útiles para cooperativas cuya misión social/ambiental es central a su identidad, no secundaria. Si considera que la procedencia y el destino del dinero es tan importante como la cantidad disponible, las finanzas éticas son imprescindibles.
- » Estas entidades han sido diseñadas pensando en cooperativas y economía social. Entienden modelos de gobernanza participativa, evalúan el impacto social, aceptan avales mancomunados en lugar de patrimoniales, y ofrecen acompañamiento que va más allá del crédito. Su única limitación: importes generalmente menores que la banca tradicional y procesos más lentos (por ser más meticulosos en la evaluación).

### Le sirve para:

- » financiar proyectos sin renunciar a sus valores,
- » acceder a pequeño préstamos incluso sin garantías patrimoniales,
- » recibir acompañamiento ético y técnico integral,
- » participar en una red de cooperativas afines,
- » financiar iniciativas con impacto social aunque su rentabilidad económica sea modesta,
- » convertirse en socio de una institución democrática.

### Recurra a finanzas éticas cuando:

- » es cooperativa de iniciación sin historial crediticio,
- » busca inversión social con retorno económico moderado,
- » su proyecto incluye beneficiarios vulnerables,
- » necesita importes menores a medio-grandes,
- » prioriza coherencia de valores sobre velocidad de financiación,
- » busca acompañamiento integral más allá del crédito técnico.



- » El coste de la finanza ética puede parecer ligeramente superior al de la banca tradicional, pero es coherente con su política de transparencia: no requiere suscripciones adicionales para la contratación, renuncia a las ofertas promocionales agresivas e incluye servicios de valor añadido como el acompañamiento y el trato cercano. Valore este conjunto y no sólo el tipo de interés. **Si es una cooperativa nueva, con una misión social central, haga de las finanzas éticas su socio financiero principal.**

Estas alternativas a la financiación tradicional no surgen por casualidad. En muchos casos nacen de una necesidad concreta: la **exclusión financiera** de pequeñas entidades que no encajan en los parámetros de riesgo de la banca comercial, o de cooperativas que emprenden proyectos innovadores para los cuales los productos financieros habituales no resultan adecuados. En otros casos, aparecen como estrategias de expansión y renovación, donde la cooperativa busca reforzar su capital propio sin perder su esencia democrática.

Estas herramientas permiten diversificar los recursos y, al mismo tiempo, vincular a la entidad con redes más amplias de apoyo mutuo y compromiso social.

En el ámbito cooperativo actual se observa un creciente interés por fórmulas que combinan financiación y participación. Plataformas de crowdfunding solidario, mecanismos de ayudas reintegrables como los promovidos por FonRedess o entidades de referencia como Coop57, ejemplifican este nuevo mapa financiero. Frente a la lógica del préstamo bancario tradicional, estas opciones introducen un principio de reciprocidad: las personas y organizaciones que aportan recursos no lo hacen solo buscando rentabilidad económica, sino también impacto social y coherencia ética. Su propósito no es únicamente financiar, sino fortalecer un tejido económico construido sobre la confianza.

## 6.2 Algunas características distintivas de la finanza ética: el aval social mancomunado y la evaluación socio-ambiental

En las finanzas éticas, uno de los pilares fundamentales para asegurar el acceso justo y responsable a la financiación es el uso del **aval social mancomunado**, una garantía colectiva que permite a las cooperativas y entidades de economía social acceder a recursos económicos sin necesidad de avales patrimoniales individuales. Este método se basa en la confianza y el compromiso mutuo entre los miembros o personas vinculadas al proyecto, dispersando el riesgo y fortaleciendo la red social interna. Así, el aval social mancomunado representa no solo una solución práctica frente a las barreras del sistema financiero tradicional, sino también un reflejo vivo de los valores de autonomía, solidaridad y corresponsabilidad que definen la finanza ética.

Junto a esto, la **evaluación socio-ambiental** es un paso esencial en el proceso de financiación ética y social. Este mecanismo asegura que cada proyecto sea analizado no solo desde su viabilidad económica, sino también desde su impacto social y ambiental, alineando la concesión de recursos con los objetivos de sostenibilidad y justicia social. La evaluación socio-ambiental se convierte en un **filtro ético** que legitima y enriquece la actividad financiera, garantizando que los recursos invertidos contribuyen a la transformación positiva del entorno y al fortalecimiento de los principios cooperativos.



De este modo, tanto el aval social mancomunado como la evaluación socio-ambiental son herramientas inseparables en la arquitectura financiera alternativa, que permiten sostener proyectos con base social sólida, reforzando la identidad cooperativa y abriendo caminos para construir economías más justas y sostenibles.

La finanza ética incorpora estas prácticas para trascender el acceso puramente financiero, **enfocándose en el tejido social y la responsabilidad compartida** que caracteriza al mundo cooperativo y de la economía social, manteniendo así la coherencia entre medios y fines.

#### Para profundizar:

- » <https://plataformafinanzaseticas.org/>
- » <https://reas.red/reas-andalucia/inicio-reas-andalucia/>
- » <https://www.refas.org/>
- » <https://escueladeeconomiasocial.es/>
- » <https://FonRedess.org/es/>

### 6.3 Fiare Banca Ética y Fundación Finanzas Éticas: ecosistema integrado de transformación económica

Fiare Banca Ética es una entidad bancaria cooperativa que constituye el brazo operativo español del Grupo Banca Ética, constituida en 2013 como entidad financiera con ficha del Banco de España.

Fiare materializa una propuesta alternativa al modelo bancario convencional, funcionando como herramienta transformadora de participación y promoción social. Su estructura cooperativa garantiza el principio de **gobernanza democrática** mediante la regla “una persona, un voto”, independientemente del capital que cada socio posea.

La propuesta de Fiare se organiza en torno a productos de corto, medio y largo plazo, específicamente diseñados para entidades de economía social, cooperativas, asociaciones y empresas sociales.

Gracias a la política de transparencia de la entidad, en su web: [www.fiarebancaetica.coop](http://www.fiarebancaetica.coop) pueden conocer todos los detalles y los costes reales de las líneas de financiación que ofrece.

La relación entre Fiare Banca Ética y Fundación Finanzas Éticas no es de competencia sino de complementariedad funcional dentro de un ecosistema integrado de transformación económica. **Mientras que Fiare Banca Ética concentra su valor en la intermediación financiera masiva y operativa, la Fundación Finanzas Éticas se especializa en dimensiones que requieren aproximaciones no estandarizadas:** acompañamiento profundo, pequeños montos de capital de refuerzo, formación integral, e incidencia política.

Esta complementariedad es especialmente **significativa para entidades en fases tempranas de constitución o aquellas con proyectos innovadores** que, aunque alineados con finanzas éticas, pueden encontrar obstáculos en procesos de evaluación crediticia bancaria convencional incluso dentro de Fiare. La Fundación Finanzas Éticas ofrece entonces una puerta de acceso con acompañamiento intensivo que, frecuentemente, facilita posteriormente el acceso a líneas de financiamiento más amplias de Fiare Banca Ética.



## 6

### Las finanzas éticas

La Fundación Finanzas Éticas se posiciona como un referente en España en la promoción e implementación de estas prácticas financieras transformadoras. Desarrollando una misión claramente diferenciada de la operativa bancaria de Fiare, la fundación articula su actividad en torno a tres líneas estratégicas:

- » **la generación de conocimiento crítico** sobre sistemas económicos alternativos
- » **el apoyo directo** a entidades de economía social y solidaria mediante instrumentos de financiación innovadores
- » **el activismo económico** dirigido a transformar las estructuras financieras existentes.

A través de estas líneas, la Fundación ha acompañado durante los últimos años a decenas de entidades de economía social, realizando miles de horas de formación y facilitando acceso a financiación ética para proyectos transformadores.

La intervención de la Fundación Finanzas Éticas en las cooperativas se realiza **mediante mecanismos de fortalecimiento de fondos propios** que trascienden los modelos convencionales de crédito o subvención.

A diferencia del sistema bancario tradicional, la Fundación adopta un enfoque integral que examina la **viabilidad económica y la alineación con criterios socioambientales, la gobernanza democrática y el potencial transformador de cada proyecto cooperativo.**

#### 6.3.1 El Proyecto Colmena: arquitectura de acompañamiento e inversión

El Proyecto Colmena constituye el instrumento bandera de la Fundación Finanzas Éticas para el fortalecimiento de la economía social y solidaria.

Concebido como un programa estatal de acompañamiento integral y con convocatorias anuales, La Colmena se dirige a cooperativas, asociaciones, fundaciones, sociedades laborales, mutualidades, empresas de inserción y centros especiales de empleo que prioricen la satisfacción de necesidades de sus miembros y comunidades sobre la acumulación de ganancias especulativas.

El proceso de acompañamiento se organiza como un **itinerario progresivo** que desarrolla las capacidades de las entidades **mediante etapas consecutivas** (diagnóstico, análisis de necesidades específicas donde la cooperativa participa activamente, espacios de formación colectiva) y culmina con la **materialización del apoyo financiero mediante aportaciones al capital social** de las entidades mejor evaluadas.

La Fundación puede participar como **socia colaboradora** en el capital social de cooperativas, según el artículo 14 de la Ley 27/1999, lo que le permite aportar capital y conocimientos sin intervenir en la actividad cooperativa principal. Su aportación no suele superar el 25% del total del capital social de la cooperativa.

Esta participación implica contribuir financieramente al **fortalecimiento patrimonial** y al **prestigio institucional** de la cooperativa, así como intervenir en órganos de administración y **aportar una visión técnica.**

La remuneración que recibe la Fundación se concreta en **“retornos cooperativos”** acordados anualmente en asamblea, lo que asegura una distribución democrática, equitativa y flexible, siempre supeditada a la situación financiera real de la entidad, y priorizando la viabilidad y los intereses colectivos frente a una rentabilidad fija o garantizada.



La participación de la Fundación en el capital social de una cooperativa se concibe con un horizonte prolongado (**capital paciente**) y adecuado a los tiempos que necesita la consolidación de proyectos colectivos. Su presencia suele extenderse durante años, favoreciendo la estabilidad y madurez de la entidad, lejos de las lógicas cortoplacistas propias del capital riesgo.

Cuando se produce finalmente **la salida**, la Fundación prioriza la transmisión de sus participaciones a personas socias existentes o a nuevas entidades afines a la economía solidaria, asegurando así la continuidad del proyecto. El reembolso de la aportación está regulado por la normativa cooperativa y nunca es automático: la ley prevé plazos de hasta cinco años desde la baja como socia, a fin de garantizar la protección de la tesorería y la sostenibilidad de la cooperativa durante todo el proceso.

La intervención de la Fundación puede coexistir según una lógica de **complementariedad con otros tipos de financiación externa** como los préstamos participativos: las cooperativas pueden acceder a préstamos participativos para la financiación de inversiones específicas mientras simultáneamente reciben inyecciones de capital social de Finanzas Éticas para el fortalecimiento de la estructura patrimonial. Estas dos intervenciones no son competitivas sino sinérgicas: el capital de patrimonio aporta una base sólida sobre la cual el endeudamiento subordinado resulta menos arriesgado.

En conclusión, Fiare Banca Ética y Fundación Finanzas Éticas juntas, conforman una respuesta integral a la pregunta fundamental sobre cómo las finanzas pueden convertirse en herramientas de empoderamiento económico y transformación social. No se trata simplemente de entidades alternativas que replican servicios convencionales bajo etiquetas diferentes, sino de propuestas que reimaginan radicalmente la función de los servicios financieros en el proyecto de construcción de economías más justas, democráticas y ecológicamente sostenibles..

#### 6.4 Coop57: Financiación Ética para la Economía Social y Solidaria

Coop57 es una cooperativa de servicios financieros éticos creada en 1995 y presente en el territorio andaluz desde 2008. Canaliza el ahorro de sus socios hacia proyectos con impacto social y ambiental demostrable, utilizando el dinero como herramienta de transformación para iniciativas que tengan impacto positivo en la comunidad.

Las **entidades de economía social** —como cooperativas, asociaciones o sociedades laborales, fundaciones, empresas de inserción— pueden acceder a la financiación como socios de servicios mientras que las personas físicas (**socios colaboradores**) pueden invertir sus ahorros como aportación al capital social para financiar los proyectos y así participar en la gobernanza.

La evaluación para conceder un préstamo no se basa únicamente en la viabilidad económica, de hecho, la primera evaluación es la **ético-social**, que toma en consideración criterios sociales y ambientales con impacto positivo del proyecto en la comunidad para conocer a la entidad, sus valores y su trabajo. La evaluación viene llevada a cabo por la comisión social, que está compuesta por un grupo de personas socias. Si la evaluación es positiva, la entidad tendrá que formalizar su **alta como entidad socia de servicios**, realizando una aportación obligatoria a capital social de 901,52€.

Un elemento distintivo de Coop57 es su **sistema de garantías**, que no se basa en avales patrimoniales sino en **avales sociales mancomunados**.



## 6

### Las finanzas éticas

Organizativamente, Coop57 ha crecido mediante un modelo en red basado en **secciones territoriales**. Esta estructura, presente en varias comunidades autónomas, garantiza la proximidad, el conocimiento del territorio y la participación directa de la base social. Cada territorio cuenta con sus propios órganos de decisión, como asambleas, consejo de sección y comisiones técnicas y sociales, que evalúan los proyectos de forma descentralizada. Este sistema de abajo hacia arriba asegura que las decisiones se tomen con cercanía y conocimiento de la realidad local.

Coop57 ofrece un amplio abanico de productos financieros para sus socios:

- » **Cuentas de ahorro ético.** Estrictamente no es una cuenta de ahorro, aunque los socios lo vean como tal, sino que son aportaciones a capital social. Las aportaciones son de dos tipos. La obligatoria, que no está remunerada, y las voluntarias, que son las que se utilizan para dar préstamos a las entidades socias y sí están remuneradas.
- » **Préstamos de inversión**
- » **Líneas de crédito y tesorería**
- » **Préstamos hipotecarios para locales,** con o sin garantía hipotecaria dependiendo de los casos.
- » **Préstamos para viviendas cooperativas en cesión de uso.**
- » **Préstamos para la inversión energética.**
- » **Préstamos de capitalización de cooperativas.**

#### Proceso de solicitud

1. Hacerse socio - Requisito indispensable para acceder a los servicios
2. Presentar el proyecto - Memoria detallada con impacto social y viabilidad económica
3. Evaluación ético-social - Análisis conjunto de viabilidad económica e impacto social
4. Aval mancomunado - Sistema de garantías basado en avales sociales
5. Aprobación descentralizada - Decisión por comisiones territoriales, salvo aquellos préstamos que por sus importes y plazos se tengan que aprobar en el consejo rector de la cooperativa, y no en el consejo de sección. El consejo de sección es el consejo rector de cada territorio.

#### Condiciones Equitativas y Transparentes

- » **Tipo de interés único:** todas las entidades pagan el mismo tipo de interés por sus préstamos, independientemente de su tamaño o solvencia. Esto contrasta con la banca tradicional, que penaliza a los más vulnerables.
- » **Estabilidad:** los tipos de interés (tanto para préstamos como para ahorro) son estables, se deciden en asamblea y no fluctúan con indicadores como el Euribor. Esto ofrece predictibilidad y tranquilidad.
- » **Flexibilidad y Apoyo:** ante dificultades de pago (parones estacionales, desastres naturales, COVID-19, etc.), COOP57 busca soluciones: carencias, ampliaciones de plazo, etc. Su tasa de morosidad es muy baja (<2%) porque existe un compromiso mutuo y un trato humano.

Coop57 se enfrenta a desafíos inherentes a su modelo ético y participativo. Una limitación operativa pueden ser los plazos de respuesta, que en algunos casos pueden ser más largos de los de la banca tradicional, ya que los procesos de evaluación socioambiental y concesión dependen del trabajo voluntario y deliberativo de sus socios. Acceder a la financiación requiere cierta planificación temporal por parte de los solicitantes.

Por otro lado, su limitación de crecimiento es la escala. La capacidad para financiar proyectos grandes está sujeta al volumen de ahorro gestionado. Para amplificar su impacto y poder apoyar iniciativas de mayor envergadura, necesita seguir expandiendo su red de socios que, movidos por la convicción y no solo por la rentabilidad, aporten sus ahorros al fondo común. Este crecimiento



plantea a su vez el reto de mantener intactos sus valores fundacionales frente a una base social más amplia y diversa.

Coop57 se erige como un pilar práctico y robusto de la Economía Social y Solidaria. Es un proyecto que demuestra que es posible construir un sistema financiero alternativo, basado en la confianza, la transparencia, la democracia y la solidaridad. No es solo una herramienta de financiación; es una comunidad donde el dinero recupera su función social original y se convierte en un motor para transformar la economía desde la base, priorizando a las personas y al planeta.

En [www.coop57.coop](http://www.coop57.coop) podrán encontrar las condiciones detalladas de los servicios financieros que ofrecen y las vías de contacto.

## 6.5 FonRedess: financiación con valores para una economía solidaria

FonRedess (Fondo de Financiación para la Economía Social y Solidaria) es una iniciativa española creada en 2018 para apoyar un modelo económico que **prioriza a las personas y al planeta**. Su objetivo es financiar y fortalecer proyectos que, por su compromiso social y ambiental, **suelen quedar excluidos de los circuitos financieros tradicionales**.

### Principios clave:

- » Se rige por la Carta de la Economía Solidaria.
- » Gestiona con equidad, sostenibilidad, cooperación y trabajo digno.
- » Su fin no es el lucro, sino el impacto social positivo.

### A quién se dirige:

Cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, empresas de inserción y emprendimientos sociales que compartan estos valores.

### Servicios que ofrece:

- » Ayudas reintegrables, asimilables a micropréstamos sin interés, adaptados a proyectos de economía solidaria.
- » Acompañamiento y evaluación, que combina viabilidad económica y valoración ética.

### Alianzas estratégicas:

Forma parte activa de REFAS, Red de Finanzas Alternativas y Solidarias y colabora con Fiare Banca Ética para promover mercados sociales y finanzas éticas.

### Proceso de acceso a la financiación: un camino colaborativo

1. **Contacto y preselección:** se valora la alineación del proyecto con los principios de la economía solidaria.
2. **Solicitud formal:** incluye memoria de impacto social y ambiental, modelo de gobernanza y adhesión a valores éticos.
3. **Evaluación dual:**
  - » Viabilidad económico-financiera.
  - » Evaluación ética y de impacto social (trabajo digno, equidad, sostenibilidad, cooperación).
4. **Decisión y acuerdo:** la Comisión Gestora decide de forma colegiada. Si es favorable, se firma un acuerdo que define las condiciones financieras y los compromisos mutuos.



## 6

### Las finanzas éticas

5. **Tiempos y plazos de devolución:** se pactan en un contrato con el solicitante, normalmente no superior a tres años con 6 meses adicionales de carencia.
6. **Acompañamiento continuo:** tras el desembolso, FonRedess realiza un seguimiento ofreciendo asesoramiento y facilitando conexiones dentro de la red de economía solidaria.

Este proceso refleja su filosofía: **construir relaciones financieras basadas en la confianza, la evaluación colectiva y el propósito común.**

Para conocer más en detalle, visita <https://FonRedess.org/es/>





# 7

## La financiación colectiva



## 7

### La financiación colectiva

#### 7.1 Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?

La financiación colectiva no es un concepto unitario sino que existen múltiples modalidades, cada una con distintas filosofías, mecanismos y riesgos, teniendo una vertiente social y solidaria y una vertiente más especulativa.

- » La financiación colectiva **en sus versiones solidarias (recompensa, solidario) es muy útil para cooperativas incipientes** que quieran validar la demanda de mercado, para construir comunidad de apoyo y para acceder a capital sin garantías patrimoniales. Sin embargo, no es una herramienta universal: no es muy útil para cooperativas consolidadas que tienen acceso al crédito bancario a causa de los tiempos y de la implicación que requiere.

##### El crowdfunding sirve para:

- » validar la demanda de producto/servicio antes de invertir formalmente,
- » acceder a capital pequeño-medio sin garantías patrimoniales,
- » construir comunidad de clientes/usuarios a la vez que financia,
- » generar visibilidad y credibilidad pública,
- » capitalizar sin endeudarse (crowdfunding solidario/recompensa),
- » diversificar fuentes de financiación.

##### Recurra a la financiación colectiva cuando:

- » es cooperativa de iniciación sin historial crediticio,
- » necesita validar viabilidad antes de inversión formal,
- » busca montos pequeños-medios (típicamente 5.000€-100.000€),
- » prioriza construir comunidad junto con capital,
- » tiene una historia narrativa fuerte que comunicar públicamente, o está orientada a sectores con especial resonancia social (energía, alimentación, vivienda, inclusión).

##### No use el crowdfunding si:

- » necesita capital muy grande
- » tiene urgencia temporal extrema (las campañas requieren preparación y ejecución),
- » tiene baja capacidad de gestión de redes/comunicación,
- » carece de historia narrativa clara y coherente, o su modelo requiere confidencialidad estratégica.
- » Si tiene garantías patrimoniales claras, la banca tradicional es más ágil.
- » Si necesita montos muy grandes y tiene impacto social demostrable, la inversión de impacto es más poderosa.
- » Si busca acompañamiento las finanzas éticas (Coop57, FonRedess) pueden ser preferibles al crowdfunding.



### Consejo práctico

La financiación colectiva funciona mejor **como herramienta complementaria en cartera** y no como única fuente, por ejemplo: *crowdfunding* solidario para validar y construir comunidad, finanzas éticas para capital de refuerzo, banca tradicional o pública para volúmenes importantes.

Importante: si considera el *equity crowdfunding*, asesórese legalmente sobre cómo estructurarlo de forma compatible con legislación cooperativa española. El riesgo de conflicto entre gobernanza cooperativa y derechos de capital externo es real.

## 7.2 Conceptos claves

La financiación colectiva, representa una ruptura conceptual importante en cómo se moviliza capital. Frente al modelo tradicional donde el capital se concentra en manos de instituciones especializadas, el *crowdfunding* democratiza el acceso al capital desde múltiples actores pequeños, con intenciones y expectativas diversas.

Una campaña exitosa de *crowdfunding* actúa como una poderosa **prueba de mercado**, demostrando que la iniciativa responde a una necesidad real y tiene un público dispuesto a apoyarla.

Esta **validación comunitaria** reduce el riesgo percibido y allana el camino para futuras financiaciones de entidades como los bancos éticos. Además, el **feedback** recibido durante la campaña es invaluable para refinar la propuesta de valor.

Al mismo tiempo, la campaña funciona como un **catalizador de visibilidad**, generando una atención mediática y una credibilidad que sería difícil conseguir de otro modo.

La exigencia de **transparencia radical** que impone el *crowdfunding*, al detallar presupuestos y objetivos, construye una confianza duradera con la comunidad.

En un plano más amplio, el *crowdfunding* fortalece el ecosistema de la economía social: democratiza la inversión, permitiendo que la ciudadanía financie directamente los proyectos que desea ver en su territorio y fomentando una mayor soberanía financiera comunitaria.

En definitiva, la financiación obtenida es un resultado crucial, pero efímero si no viene acompañado de los activos más valiosos que genera el proceso: la **validación, la comunidad y la credibilidad**. La inversión en esfuerzo se ve recompensada con los cimientos sólidos para asegurar la sostenibilidad y el impacto a largo plazo del proyecto.



## 7

### La financiación colectiva

El *Crowdfunding* se puede dividir en dos grandes categorías:

#### A) *Crowdfunding* No Financiero: apoyar sin esperar retorno económico

En esta modalidad, la motivación principal no es un beneficio económico, sino apoyar una causa o idea. Destacan dos tipos:

1. **Crowdfunding de donación:** es la forma más pura de apoyo. Las personas aportan de forma altruista a una causa que les resulta valiosa, sin recibir nada a cambio más allá de la satisfacción de contribuir. Es ideal para emergencias, causas sociales o el sostenimiento de entidades sin ánimo de lucro. En España, los proyectos suelen recaudar entre **8.000 y 10.000€** de media.
2. **Crowdfunding de recompensas:** este es el modelo más común y accesible. Los mecenas reciben una **contrapartida no monetaria** a cambio de su aportación, que puede ser un producto, una experiencia o un simple agradecimiento. En algunos casos, se puede entender como una **"preventa colaborativa"**. Es un modelo muy versátil para todo tipo de proyectos creativos o productivos, con un baremo medio en España de **20.000 a 25.000€**.

#### B) *Crowdfunding* financiero: invertir con expectativa de retorno

Aquí, el dinero se aporta con la expectativa de un retorno financiero, lo que lo convierte en una opción para proyectos más consolidados.

1. **De préstamo (Lending/Crowlending):** la comunidad actúa como banco, prestando dinero a un proyecto que se compromete a devolverlo con unos intereses. Es ideal para negocios con capacidad de demostrar su solvencia y un plan de retorno claro. Las plataformas actúan como intermediarias: evalúan el riesgo, estructuran el tramo y gestionan los reembolsos. Por ejemplo, una comunidad energética que pide un préstamo para instalar paneles solares. La media de financiación en España ronda los **100.000€**.
2. **De Inversión (Equity) e Inversión de Impacto:** esta es la modalidad más compleja y regulada y la menos difundida en España. Los inversores aportan capital social, a cambio de la participación en la cooperativa y una rentabilidad futura. Dentro de este ámbito, gana fuerza la **Inversión de Impacto**, donde no solo se busca rentabilidad económica, sino también un impacto social y medioambiental medible. *Equity* es especialmente complejo para el mundo cooperativo porque entra en tensión con la gobernanza democrática —¿Un accionista externo tiene derechos de voto? ¿Cómo se protege la esencia cooperativa?

### 7.3 Matchfunding: el multiplicador de impacto

El **Matchfunding** es una **estrategia** donde una institución (ayuntamiento, fundación, banco) multiplica las aportaciones ciudadanas conseguidas a través de una campaña de crowdfunding.

**¿Cómo funciona?** Para simplificar, por cada euro que un ciudadano dona a un proyecto, la institución añade otro (u otra ratio anteriormente establecida). Así, una donación de 50€ puede convertirse en 100€ para el proyecto.

En caso de no alcanzar el objetivo y dependiendo de la plataforma, cabe la posibilidad de no conseguir ninguna financiación, ni siquiera de las donaciones por *Crowdfunding* (Todo o nada).

Este modelo tiene muchas ventajas: el proyecto **incrementa su credibilidad** y, por ende, sus posibilidades de éxito por estar avalado por una institución. Por otro lado, la institución demuestra



una **visión de inversión inteligente y comprometida** con un riesgo mínimo. En lugar de elegir proyectos de forma arbitraria, la institución “apuesta” por iniciativas que la ciudadanía ya ha validado con su dinero y se puede interpretar como una forma de “activar la ciudadanía y disparar la participación ciudadana”.

### Ejemplo práctico:

Un ayuntamiento destina 24.000€ para 6 proyectos. Por cada euro que donen los ciudadanos, el ayuntamiento pone otro euro, hasta agotar su bolsa.

## 7.4 Pasos para una campaña exitosa: un proceso que requiere planificación

### Fase 0: la reflexión estratégica (3-6 meses antes del lanzamiento)

1. Análisis interno y documentación:
  - **Plan de financiación detallado:** desglosa exactamente en qué se usará cada euro.
  - **Plan de comunicación:** diseña un calendario con mensajes, canales y audiencias.
2. Análisis externo (la pirámide del *crowdfunding*):
  - » **El Dinero (la cumbre):** define una cuantía realista y justificada.
  - » **La Comunidad (la base):** analiza tu red de contactos. Para 4.000€ a 40€/persona, necesitas 100 aportantes. ¿Los tienes?
  - » **La Comunicación (el motor):** prepara el “storytelling” de tu proyecto con honestidad.

### Fase 1: la preparación (1-2 meses antes del lanzamiento)

1. **Elección de plataforma** según las necesidades y las características del proyecto. Todas las plataformas suelen ayudar con orientación y asesoramiento sobre el proceso.
2. **Preparación de materiales:** produce todo ANTES de lanzar:
  - Vídeo profesional y conectivo, será tu tarjeta de visita para aquellos que no conocen el proyecto.
  - Textos y fotos para la página y redes sociales
  - Presupuesto público desglosado
  - Eliges recompensas viables y coherentes con tu proyecto. Pueden ser artesanales o fruto de la colaboración con alguna entidad amiga.

### Fase 2: ejecución y compromiso (1.5 - 3 meses de campaña)

- » **Dedicación total:** prioridad absoluta durante la campaña
- » **Transparencia en tiempo real:** responde preguntas, comparte updates y demuestra compromiso

### Fase 3: cierre y el compromiso que perdura

1. **Si tienes éxito:** cumple las recompensas con profesionalismo y da rendición de cuentas. Es crucial mantener informados a tus mecenas sobre el uso del dinero y avances. Usa el éxito como aval para acceder a banca ética u otras financiaciones, si las necesitas.
2. **Si no lo logras:** analiza qué falló (¿cantidad? ¿comunidad? ¿comunicación?) y considéralo aprendizaje para el futuro.



## 7

### La financiación colectiva

#### Recuerda:

El *crowdfunding* no es un cajero automático. Es un **proceso de construcción de comunidad basado en la confianza**. La honestidad, la planificación rigurosa y la transparencia continua son la moneda de cambio.

### 7.5 Plataformas de Crowdfunding

A continuación presentamos algunas de las numerosas plataformas de *Crowdfunding*:

#### **Goteo.org** - La Plataforma de Referencia para Impacto Social

Esta plataforma especializada en economía social opera como una fundación sin ánimo de lucro, priorizando el impacto sobre los beneficios. Con un modelo que exige total transparencia -incluyendo el desglose público de presupuestos- ofrece asesoramiento integral y logra una tasa de éxito del 78% en proyectos de innovación social y cooperativas. Su alianza con Fiare Banca Ética y su comunidad de donantes conscientes la consolidan como un ecosistema de referencia para la financiación ética.

#### **ECrowd!** - Para Préstamos de Impacto

Esta plataforma se especializa en financiar proyectos con impacto ambiental y social, como energías renovables y comunidades sostenibles, siendo ideal para cooperativas y entidades de economía social. Con un ticket medio alrededor de 100.000€, su modelo permite combinar la financiación colectiva con préstamos bancarios tradicionales, ofreciendo una solución integral para iniciativas de mayor escala.

#### **Go Parity** - Inversión Colaborativa con Valores

Esta plataforma destaca por ser ella misma una cooperativa, garantizando una total alineación con los valores de la economía social. Se especializa en financiar proyectos productivos y sostenibles de economía real, todos vinculados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Su modelo se basa en la transparencia radical, ofreciendo información detallada sobre impacto y retornos, y cuenta con una comunidad activa de inversores genuinamente comprometidos con la transformación económica.

En conclusión, la financiación colectiva se revela como una herramienta estratégica que trasciende la mera captación de fondos. El valor principal reside en su capacidad para validar un proyecto ante su comunidad, construyendo una base de apoyo comprometida y generando una credibilidad que sirve de aval para futuras financiaciones.



# 8

## Inversión de impacto en economía social



## 8

### Inversión de impacto en economía social

La inversión de impacto es la práctica de invertir dinero en empresas, proyectos u organismos que buscan generar simultáneamente un impacto social y medioambiental positivo junto con un retorno financiero. Esta idea representa un cambio importante: el dinero puede ser un motor de cambio positivo mientras genera beneficios económicos sostenibles.

#### 8.1 Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?

- » Para cooperativas con impacto social o ambiental medible y escalable —inserción laboral, energía renovable, vivienda asequible— la inversión de impacto abre acceso a capital paciente que las finanzas comerciales rechazarían. Para cooperativas de consumo tradicional o servicios locales sin impacto específico, es menos útil. La inversión de impacto brilla en **nichos específicos**: cooperativas de energía, inserción laboral, vivienda.
- » Aunque Instituciones como SpainNAB y el Fondo de Impacto Social (FIS) miran hacia la economía social, la lógica general de inversión de impacto asume escalabilidad, replicabilidad y retornos cuantiosos de impacto, que puede estar en tensión con prioridades cooperativas de enraizamiento territorial o profundidad comunitaria. Requiere negociación cuidadosa de términos.

##### La inversión de impacto sirve para:

- » acceder a capital paciente (horizontes 7-15 años) sin presión de retornos inmediatos,
- » financiar transiciones sostenibles —por ejemplo, adopción de prácticas ambientales con costos iniciales altos—,
- » estructurar finanzas combinadas (blended finance) que atraiga capital privado adicional,
- » reforzar legitimidad pública y posición competitiva al demostrar impacto cuantificable,
- » si el instrumento es capital catalítico, acceder a fondos subordinados que aceptan rendimientos reducidos.

##### Recurra a inversión de impacto cuando:

- » es cooperativa con impacto social/ambiental claramente demostrable, está en fase de expansión o innovación (no inicio puro),
- » necesita volúmenes significativos (típicamente >€200.000),
- » tiene capacidad de reportar impacto mediante métricas (IRIS+),
- » busca capital a horizonte mediano-largo (5+ años),
- » está dispuesta a una transparencia radical en operaciones y resultados.

##### No la considere si:

- » es una cooperativa de iniciación ultra-incipiente,
- » carece de modelo de negocio definido,
- » tiene impacto social pero imposible de cuantificar (ej. cooperativas culturales),
- » rechaza participación de inversores externos en gobernanza (incluso limitada).



- » Si el impacto es alto pero el volumen necesario es pequeño, las finanzas éticas pueden ser más adecuadas
- » Si es una cooperativa incipiente, el crowdfunding solidario o los microcréditos son más ágiles.
- » Si es una cooperativa consolidada sin necesidad de capital, las subvenciones públicas pueden ser preferibles.
- » La inversión de impacto es una herramienta poderosa si su cooperativa tiene impacto real, medible y escalable y está alineada con un horizonte temporal largo del inversor.
- » Negocie cuidadosamente la gobernanza para proteger la democracia cooperativa, y colabore en el diseño de la estructura de impacto sin aceptar imposiciones de métricas externas.
- » La inversión de impacto, debidamente adaptada y gobernada, puede ser un catalizador importante para la modernización y el crecimiento de las cooperativas españolas, pero requiere de instituciones como SpainNAB, una **regulación clara (adaptando la legislación cooperativa)**, y más importante, que las **cooperativas acepten financiación** como herramienta de fortalecimiento y no como fin en sí mismo.

## 8.2 Entidades de referencia

**SpainNab** (Spain National Advisory Board) surge en 2019 como organización de referentes españoles adhiriéndose al movimiento global. En 2022 se constituyó formalmente como asociación con 28 miembros. Opera como consejo consultivo estratégico movilizándolo hacia economía de impacto y tercer sector, promocionando estándares de medición de impacto y evitando "impact washing" (ver glosario). Identifica como prioritarios la gestión y la medición del impacto en organizaciones de economía social, la innovación en modelos de financiación complementarios, y la adaptación del modelo de impacto a los valores cooperativos en lugar de exigir que las cooperativas se adapten al modelo.

La red de SpainNAB se consolida gracias a la colaboración estratégica de un conjunto de instituciones socias, cada una de las cuales aporta una capa de expertise (ver glosario) fundamental. Esta sinergia permite a SpainNAB operar como una plataforma integral que no solo conecta proyectos con financiación, sino que también dota a los emprendedores de impacto de las herramientas, el conocimiento y el respaldo institucional necesario para su éxito.

Para conocer todos los actores que se aglutinan en SpainNab, pueden consultar: <https://spainnab.org/quienes-somos/ecosistema-spainnab/>

El **Fondo de Impacto Social (FIS)**, (<https://planderecuperacion.gob.es/>) creado mediante Real Decreto Ley de 2024 e integrado en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, es un instrumento financiero público pionero. Dotado con 400 millones de euros gestionados por CO-FIDES con carácter perpetuo, ofrece múltiples modalidades: inversión directa mediante coinversión/cofinanciación, suscripción de participaciones en fondos, financiación reembolsable (pres-tamos convencionales, participativos, o concesionales) y asistencia técnica complementaria. En operaciones indirectas, el Fondo compromete máximo 50 millones por operación; en directas, oscila entre 300.000 euros mínimo y 40 millones máximo agregado por promotor. Las primeras operaciones (diciembre 2024) consistieron en dos inversiones de 50 millones para PYMES con retos sociales y medioambientales.



## 8

### Inversión de impacto en economía social

La medición rigurosa del impacto es esencial para la legitimidad de estas inversiones. Para ello se utilizan:

El sistema **IRIS+**, desarrollado por **Global Impact Investing Network (GIIN)**, es un estándar internacional que ofrece un catálogo de indicadores de desempeño.

<https://thegiin.org/>

El **SROI (Retorno Social de la Inversión)** es una metodología que **monetiza el impacto social** para compararlo con la inversión financiera.

Ambas herramientas presentan limitaciones, como la subjetividad al monetizar (SROI) o el riesgo de "impact washing"\*. Por ello, se recomienda **complementarlos** con narrativas cualitativas y evaluaciones participativas que incluyan las voces de los beneficiarios.

### 8.3 Inversión de impacto para las cooperativas: aspectos claves

Mientras que el capital riesgo tradicional se enfoca en maximizar la rentabilidad financiera buscando empresas con alto potencial de crecimiento y revalorización, la inversión de impacto introduce una variable adicional: el **triple de impacto/riesgo/rentabilidad**.

**Cuadro 11. Comparación capital riesgo tradicional con el capital riesgo de impacto**

	Capital Riesgo Tradicional	Inversión de Impacto
<b>Objetivo primario</b>	Maximizar rentabilidad financiera	Balancear impacto + rentabilidad ajustada a riesgo
<b>Criterios de selección</b>	Potencial de crecimiento exponencial	Viabilidad + impacto social/ambiental
<b>Expectativa de retorno</b>	Mercado o superior (20-40% anual típico)	Mercado o por debajo (5-15% según riesgo)
<b>Horizonte temporal</b>	5-10 años	5-15 años (más paciente)
<b>Sectores típicos</b>	Tecnología, software, escalabilidad rápida	Servicios sociales, energía renovable, inclusión financiera
<b>Participación en gestión</b>	Frecuente (directivos, junta)	Menos intensiva; supervisión de impacto
<b>Salida típica</b>	IPO*, adquisición estratégica	Recompra gradual, impago, refinanciación
<b>Alineación valores inversor</b>	Secundaria	Primaria

Según el Real Decreto Ley de creación del Fondo de Impacto Social (artículo 11), las inversiones de impacto **son aquellas que intencionalmente buscan un impacto social y medioambiental cuantificable y medible**, con un retorno financiero al menos igual al principal invertido. Es decir, la



inversión tiene que tener **intencionalidad**: no es suficiente que una inversión genere impacto accidentalmente; debe estar diseñada expresamente para resolver un problema específico.

Como se ha podido observar, la diferencia radica en que la inversión de impacto se basa en el trionomio **rentabilidad/riesgo/impacto**, reconociendo que existen **oportunidades de negocio altamente rentables** en sectores subestimados por el capital tradicional, debido a fallos de mercado o percepción errónea del riesgo.

Conforme a los estándares del **Global Impact Investing Network (GIIN)** y reconocidos por Spain-NAB, toda inversión de impacto legítima descansa sobre 3 pilares fundamentales:

- » **La Intencionalidad.** La inversión debe diseñarse explícitamente para resolver un problema social o medioambiental específico. Requiere una teoría del cambio clara que explique cómo el capital movilizado contribuye a resolver el problema. Esta intencionalidad debe estar documentada en la estrategia del fondo, en los criterios de selección y en los acuerdos de inversión.
- » **La adicionalidad.** El capital de impacto debe generar una transformación positiva que no se habría producido sin su intervención. La inversión debe catalizar soluciones que el mercado tradicional no financia. El objetivo es lograr “*crowding in*”: atraer capital privado adicional al comercial que de otro modo no se habría movilizado.
- » **La medición y gestión del impacto.** La inversión de impacto requiere un sistema robusto de medición y evaluación del impacto realmente generado. No es suficiente declarar buenas intenciones; es necesario cuantificar y evaluar continuamente si el impacto prometido se está materializando. Esta medición debe ser sistemática, transparente y comunicada regularmente.

Los valores cooperativos y los principios de inversión convergen hacia unos conceptos fundamentales que son la base de un modelo que prioriza el valor compartido y el bienestar múltiple. Este modelo se basa en:

#### **Gobernanza democrática.**

- » Las cooperativas practican “un socio, un voto”, asegurando que quienes viven las consecuencias de las decisiones tengan poder en tomarlas.
- » Los inversores de impacto, a su vez, buscan financiar organizaciones con gobernanza inclusiva, rechazando modelos oligárquicos.

La congruencia es clara: financiar cooperativas es inherentemente compatible con principios de impacto inversión.

#### **Beneficio compartido sobre acumulación concentrada.**

Los inversores de impacto, mientras buscan retorno financiero, **aceptan unos rendimientos moderados si el impacto es sustancial**. Como para las cooperativas, rechazan la premisa de que toda actividad económica debe maximizar el valor para aquellos propietarios ausentes.

#### **Arraigo territorial y responsabilidad comunitaria.**

- » Las cooperativas mantienen presencia permanente en territorios, generando relaciones duraderas y de confianza. El principio cooperativo de “interés en la comunidad” traduce esto institucionalmente.
- » Los inversores de impacto enfatizan “adicionalidad territorial” y sostenibilidad local.



**Sostenibilidad financiera a través del modelo de negocio.** Ambos sistemas priorizan la viabilidad económica:

- » Las cooperativas no pueden operar indefinidamente con pérdidas;
- » Los inversores de impacto requieren un retorno para perpetuar su capacidad de invertir.

Sin embargo, existen **tensiones reales** que pueden emerger en la práctica:

- » **Dilución de gobernanza con participación de inversores externos.** Si un inversor de impacto adquiere participación en una cooperativa, ¿Qué derechos de voto posee? ¿Puede un accionista externo interferir en decisiones asamblearias? La legislación cooperativa española (Ley 27/1999 de Cooperativas) contempla “socios colaboradores” con derechos limitados, pero la cuestión de cómo invertir capital de terceros sin comprometer la gobernanza democrática sigue siendo compleja.
- » **Expectativas de escala vs. valores de enraizamiento territorial.** Los inversores de impacto frecuentemente buscan “escalabilidad”: expandir un modelo exitoso a múltiples territorios. Las cooperativas, por su naturaleza, tienden a priorizar la profundidad local sobre la expansión de escala. Una cooperativa de servicios locales puede resistirse a una expansión que diluya su cohesión comunitaria, frustrando las expectativas del inversor.
- » **Rendimiento financiero vs. prioridad social.** En momentos de presión financiera, ¿Qué prevalece: el retorno prometido al inversor o la misión social de la cooperativa?
- » Un conflicto clásico: una cooperativa de empleabilidad que atiende a población vulnerable ¿Podría sentir presión para reducir los servicios a aquellos beneficiarios menos costosos, para mejorar los márgenes, entrando así en conflicto con su mandato social?
- » **Externalidad de “impacto inflado”.** Los inversores catalíticos, buscando justificar su modelo, pueden presionar para que las cooperativas inflen los números de impacto.
- » Una cooperativa honesta que genera empleo para 50 personas anuales podría sentir presión para reportar “200 personas beneficiadas” (incluyendo alcance indirecto, familiares, etc.), comprometiendo la integridad.

**Para que las cooperativas se beneficien** de la inversión de impacto sin comprometer su esencia hay que encontrar una honesta convergencia sobre:

- » **Claridad contractual sobre gobernanza.** Los acuerdos de inversión deben especificar explícitamente **qué derechos cede la cooperativa al inversor y cuáles permanecen intactos**. Preferentemente, los inversores de impacto en cooperativas deben ser “accionistas pacientes” sin interferencia en decisiones operativas o asamblearias.
- » **Alineamiento de visión temporal.** Los inversores de impacto deben comprender que las cooperativas **priorizan la sostenibilidad a perpetuidad** y no la extracción máxima en una ventana de 7-10 años. Esto requiere inversores con horizonte temporal largo.
- » **Métricas de impacto negociadas mutuamente.** En lugar de imponer indicadores IRIS+ estándar, **cooperativa e inversor deben co-diseñar métricas** que reflejen la teoría del cambio específica de la cooperativa, evitando una metrificación distorsionadora.
- » **Inclusión de voz beneficiaria en gobernanza de impacto.** Los mismos beneficiarios de servicios cooperativos deben participar en la definición de lo que constituye “impacto”, contrapeando el poder de inversor externo.



## 8.4 Adecuación de instrumentos de inversión de impacto para según qué tipo de cooperativa

### Cooperativas altamente adecuadas para Inversión de Impacto

- » **Cooperativas de inserción social con modelo de negocio escalable.** Cooperativas que ofrecen servicios de empleo, capacitación o inclusión de poblaciones vulnerables y que tienen demanda verificable por expandir servicios. Ejemplo: cooperativa de inserción laboral que ya emplea 50 personas y podría emplear 200 si tuviera disponibilidad de capital.
- » **Cooperativas de tecnología/innovación social con alto impacto potencial.** Cooperativas que desarrollan soluciones tecnológicas (plataformas, apps) con impacto social (acceso financiero, educación digital, salud remota) que pueden escalar a múltiples territorios.
- » **Cooperativas de energía renovable.** Cooperativas energéticas locales con viabilidad técnica pero con dificultad de acceso a crédito bancario por riesgo percibido. El FIS y capital catalítico pueden ser vehículos ideales.
- » **Cooperativas agrarias con sostenibilidad ambiental.** Cooperativas de producción agraria que adoptan prácticas ambientalmente sostenibles pero que enfrentan costos iniciales de conversión. El capital catalítico puede financiar la transición.

### Cooperativas moderadamente adecuadas

- » **Cooperativas de servicios consolidadas buscando expansión.** Cooperativas que han demostrado la viabilidad operativa pero buscan ampliar servicios. El capital de impacto podría complementar (no reemplazar) el financiamiento convencional.
- » **Cooperativas de vivienda con impacto social.** Cooperativas que construyen viviendas asequibles. El impacto social es claro, pero la viabilidad financiera depende de políticas de suelo y regulación local. El capital de impacto puede ser complementario.

### Cooperativas poco adecuada para Inversión de Impacto

- » **Cooperativas de consumo/usuarios tradicionales.** Cooperativas de pequeño comercio o distribución mayorista sin impacto social distintivo. El modelo de impacto no agrega valor claramente diferenciado.
- » **Cooperativas integralmente autosuficientes con margen operativo saludable.** Si la cooperativa opera sin dificultad de financiamiento convencional, introducir capital de impacto con requisitos de reporte de impacto es una carga innecesaria.
- » **Cooperativas fuertemente enraizadas territorialmente con rechazo explícito a expansión.** Cooperativas que deliberadamente mantienen una escala pequeña como parte de la filosofía comunitaria. La inversión de impacto con su énfasis en escala/replicabilidad puede ser conflictiva.

## 8.5 Instrumentos innovadores de inversión de impacto: contratos de impacto social, capital catalítico, blended finance y préstamos participativos

Los **Contratos de Impacto Social**, el **capital catalítico** y el **blended finance** (ver glosario) son unos instrumentos de financiación poderosos si se diseñan conjuntamente con las cooperativas, y los préstamos participativos llegan a ser un complemento importante de estas estructuras.



### 8.5.1 Los contratos de Impacto Social

[www.socialfinance.org.uk](http://www.socialfinance.org.uk)

Los **Contratos de Impacto Social** (*Social Impact Bonds*, en inglés) constituyen una innovación financiera que rediseña la relación entre inversores privados, administraciones públicas y organizaciones proveedoras de servicios sociales.

Un Contrato de Impacto Social es, en esencia, **un acuerdo de pago por resultados en el que una administración pública o entidad pagadora se compromete a reembolsar a inversores privados si se alcanzan objetivos sociales predefinidos.**

Su estructura operativa se articula conforme a la siguiente lógica: los inversores sociales (frecuentemente fondos de impacto, fundaciones, inversores individuales con orientación social) aportan capital privado que es canalizado hacia organizaciones prestadoras de servicios (ONG, empresas sociales, cooperativas de intervención social) para ejecutar un programa social específico. **Si la intervención logra los resultados predefinidos**, la administración pública reembolsa a los inversores su capital inicial más una rentabilidad previamente acordada, cuya magnitud está vinculada al grado de consecución de objetivos. **Si los resultados no se alcanzan por cualquier razón**, los inversores pierden parte o todo su capital, independientemente de si la cooperativa ejecutó el programa diligentemente.

**Ventajas para Cooperativas: acceso a financiación sin garantías.** Para las cooperativas enfocadas en servicios sociales, empleabilidad de colectivos vulnerables u otros campos de impacto social, los Contratos de Impacto Social ofrecen ventajas singulares:

- » **Financiación sin garantías tradicionales.** A diferencia de los préstamos bancarios convencionales, los Contratos de Impacto Social no requieren hipotecas, prendas ni avales. El riesgo se gestiona a través del sistema de pago condicionado a resultados, desplazando la exposición financiera hacia los inversores.
- » **Transferencia de riesgo financiero.** Los Contratos de Impacto Social transfieren el riesgo financiero del no-cumplimiento de resultados desde la administración pública hacia los inversores privados. La cooperativa, en un buen diseño de contrato, queda protegida de pérdidas financieras si los objetivos no se alcanzan, incluso por factores externos. Sin embargo, esto depende de cláusulas específicas que garanticen esta protección.
- » **Flexibilidad en diseño de resultados.** Las partes pueden negociar indicadores de éxito que reflejen la misión específica de la cooperativa, evitando imposiciones de métricas genéricas desalineadas con su naturaleza.

Sin embargo, los Contratos de Impacto Social presentan desafíos importantes:

- » **Complejidad administrativa y riesgo de inmovilismo de capital.** El diseño de un Contrato de Impacto Social requiere negociaciones extensas con la administración pública, consenso sobre indicadores de éxito y sistemas de verificación rigurosos. Las cooperativas con recursos administrativos limitados pueden encontrar este proceso inaccesible debido a los elevados costos de transacción.
- » **Riesgo de que cambios externos no eximan a inversores de pérdidas.** Si los objetivos no se alcanzan por factores externos a la ejecución del programa (cambios en política, situación económica), los inversores típicamente siguen siendo responsables de sus pérdidas, a menos que el contrato establezca cláusulas específicas de fuerza mayor. Esto puede afectar la viabilidad de futuros CIS con el mismo pagador.
- » **Riesgo de “cherry-picking” (ver glosario)** en beneficiarios. La presión por alcanzar resultados



medibles puede incentivar a las cooperativas a seleccionar beneficiarios con mayores probabilidades de éxito, marginalizando a los más vulnerables. Esto contradice los valores cooperativos de inclusión y solidaridad.

- » **Captura institucional por métricas.** La obsesión por los datos cuantitativos puede desplazar la misión social auténtica. Una cooperativa podría optimizar para “números” en lugar de para impacto real.

### 8.5.2 El capital catalítico: el corazón de la financiación de impacto

**Capital catalítico** es un término que emergió en 2018-2019 para describir un nuevo tipo de financiación dentro del universo de inversión de impacto. Se define como **capital de inversión paciente, flexible y tolerante al riesgo** que acepta un rendimiento desproporcionadamente bajo o un riesgo desproporcionadamente alto en relación a una inversión convencional, con el objetivo explícito de generar máximo impacto positivo y, crucialmente, de **permitir que terceros aporten capital privado que de otro modo no se habría movilizado**.

En esencia, el capital catalítico actúa como **leva de apalancamiento (ver glosario) financiero** con propósito social. Su modelo operativo se basa en la lógica de “*crowding in*”: los proveedores de capital catalítico aceptan posiciones de riesgo más elevado o rendimientos más bajos (absorben pérdidas prioritarias, aceptan estructuras subordinadas), creando condiciones de confianza para que inversores privados comerciales aporten capital en posiciones de menor riesgo y con rendimientos más atractivos.

Los actores capaces y dispuestos a aportar capital catalítico son:

- » **Fondos filantrópicos y fundaciones patrimoniales.** Dotadas de fondos permanentes con mandatos de impacto, muchas fundaciones están readaptando su modelo de filantropía hacia la inversión de impacto, utilizando sus dotaciones como capital catalítico.
- » **Instituciones públicas de desarrollo.** Organismos como COFIDES en España, bancos multilaterales de desarrollo, agencias de cooperación internacional. Estos actores tienen mandatos explícitos de movilizar el capital hacia objetivos de desarrollo sostenible.
- » **Gobiernos autonómicos y administraciones públicas.** Municipios y gobiernos regionales, especialmente en contextos de austeridad fiscal, están utilizando presupuestos limitados como capital catalítico para atraer la inversión privada a problemas locales de impacto.
- » **Familias ultra-ricas e inversores individuales** con valores sociales/ambientales fuertes están funcionando como proveedores de capital catalítico, aceptando rendimientos bajos en favor de un impacto significativo.
- » **Corporaciones con compromiso ESG (ver glosario).** Empresas que utilizan sus presupuestos de responsabilidad social como capital catalítico para estructurar inversiones de impacto en sus cadenas de valor o ecosistemas locales.

### 8.5.3 El capital catalítico y la financiación combinada (“*Blended Finance*”)

El capital catalítico es el componente fundamental de la **financiación combinada o “blended finance”**, un modelo de estructuración que mezcla capital de diferentes orígenes y con diferentes niveles de riesgo/retorno para viabilizar inversiones que el mercado comercial rechazaría.

Una estructura típica de blended finance incluye:

- » **Tramo de capital catalítico.** Frecuentemente el 10-30% del capital total, soportando pérdidas prioritarias. Aceptan rendimientos bajos (0-5% anual) o incluso pérdidas totales.



## 8

### Inversión de impacto en economía social

- » **Tramo de deuda senior.** Capital de inversores institucionales que requieren rendimientos de mercado pero en posición protegida.
- » **Tramo de equity comercial.** Capital de fondos privados que buscan rentabilidad máxima, pero en posición protegida por los tramos subordinados.

El efecto multiplicador típico se refleja en que cada euro de capital catalítico moviliza 3-4 euros de capital comercial adicional, creando así un efecto de apalancamiento (ver glosario) significativo.

**Para las cooperativas,** el capital catalítico presenta tanto oportunidades como riesgos específicos:

#### Oportunidades:

- » Aquellas cooperativas que se encuentran en fases tempranas o con modelos de negocio innovadores, pero de alto riesgo, pueden acceder al capital que de otro modo les sería negado.
- » El capital catalítico acepta períodos de rentabilidad negativa, permitiendo invertir en consolidación sin presión de retornos inmediatos.
- » El modelo es particularmente valioso para cooperativas que sirven a poblaciones vulnerables o que operan en mercados subestimados.

#### Riesgos:

- » La aceptación de rendimientos reducidos por parte del inversor catalítico puede crear expectativas distorsionadas.
- » Una cooperativa financiada por capital catalítico podría acostumbrarse a condiciones excepcionales y enfrentar dificultades para refinanciarse con capital comercial posterior.
- » el apalancamiento inherente a blended finance (1 euro catalítico atrae 3-4 de deuda) puede generar sobreendeudamiento si la cooperativa no madura adecuadamente.

#### 8.5.4 Préstamos participativos y títulos participativos

Los préstamos participativos se han consolidado como un instrumento de financiación relevante para cooperativas y empresas de la economía social en España. Su importancia radica en combinar la flexibilidad de la deuda con características de patrimonio, permitiendo a las cooperativas fortalecer su estructura financiera sin dilución de capital social ni pérdida de control sobre su gestión. En contextos de restricción crediticia, estos préstamos han demostrado ser una alternativa viable cuando el acceso a la financiación bancaria tradicional resulta restrictivo.

Un préstamo participativo es un instrumento financiero híbrido que se sitúa entre un préstamo tradicional y una participación en el capital. La remuneración del prestamista depende de la evolución económica de la empresa prestataria, sin que ello implique participación en su gestión o control.

#### Marco legal en España y tratamiento fiscal

En España, el marco legal se establece principalmente en el artículo 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, modificado por la Ley 10/1996 y la Ley 16/2007. La regulación original data del Real Decreto-Ley 8/1983, pero la reforma de 1996 amplió significativamente el concepto, permitiendo que la participación del prestamista se determinara en función de parámetros más amplios que únicamente los beneficios.

Conforme al artículo 20.1 del Real Decreto-Ley 7/1996, un préstamo participativo debe reunir las siguientes características:



- » **Interés variable obligatorio.** La entidad prestamista percibe necesariamente un interés variable determinado en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria, pudiendo ser: beneficio neto, volumen de negocio, patrimonio total o cualquier otro parámetro que libremente acuerden las partes.
- » **Interés fijo opcional.** Las partes pueden acordar, de forma complementaria, un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad, que actúa como “remuneración suelo”.
- » **Cláusula penalizadora para amortización anticipada.** Las partes pueden acordar una penalización en caso de amortización anticipada, aunque esta únicamente es posible si se compensa con una ampliación de fondos propios de igual cuantía.
- » **Carácter subordinado en la prelación de créditos.** Los préstamos participativos se sitúan después de los acreedores comunes, pero antes que los socios.
- » **Consideración como patrimonio neto.** Se consideran patrimonio neto a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades, lo que permite fortalecer el patrimonio contable de la cooperativa.

### Tratamiento fiscal

Los intereses devengados tanto fijos como variables se consideran **partida deducible a efectos de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades**. No obstante, la Ley 27/2014 introdujo restricciones específicas para préstamos entre empresas del mismo grupo mercantil, que reciben tratamiento fiscal de repartos de dividendos y **resultan en su no deducibilidad**.

### Estructura de intereses y dinámicas

El sistema de remuneración dual combina elementos de seguridad con incentivos de rentabilidad variable.

- » **Primer tramo: interés fijo.** Se establece al formalizar el contrato y actúa como remuneración base. Con ENISA, por ejemplo, suele fijarse en Euribor anual + 2% a 3,75% según el rating de la operación.
- » **Segundo tramo: interés variable vinculado a resultados.** Se determina conforme a la evolución de indicadores económicos, con límite máximo entre 3% y 8% según el rating.

Esta estructura permite que la carga financiera se adapte a la capacidad de la cooperativa, siendo más gravosa en períodos de mayor rentabilidad y más ligera en momentos de dificultad.

### Periodos de Amortización y Carencia

Los préstamos participativos ofrecen periodos de amortización significativamente más largos que los convencionales: plazo total máximo hasta 9 años, período de carencia hasta 7 años (solo pago de intereses), y amortización de principal tras el período de carencia. Esta estructura tipo proporciona flexibilidad financiera para consolidar el proyecto empresarial sin presión de devolución a corto plazo.

### Comparativa con préstamos convencionales

La distinción entre préstamos participativos y préstamos tradicionales es substancial en varios aspectos clave.



Cuadro 12. Comparativa entre préstamos convencionales y préstamos participativos

	Préstamo Convencional	Préstamo Participativo
<b>Interés</b>	Fijo determinado	Dual: fijo + variable según resultados
<b>Garantías requeridas</b>	Típicamente hipotecas, prendas (ver glosario) o avales personales	No se requieren garantías reales; se basa en viabilidad del proyecto
<b>Plazo amortización</b>	5-7 años máximo	Hasta 9 años
<b>Período carencia</b>	Excepcional (semestres)	Hasta 7 años
<b>Consideración contable</b>	Pasivo exigible	Patrimonio neto (en ciertos efectos mercantiles)
<b>Carga si hay baja rentabilidad</b>	Pagos intactos	Interés variable se reduce
<b>Capacidad endeudamiento</b>	Reduce capacidad de nuevos créditos	Mejora capacidad de acceso a crédito
<b>Implicación en gestión</b>	Usualmente nula	Información financiera periódica requerida

### Concepto de “cuasi capital”

El término “cuasi capital” (o “*capital mezzanine*”) describe precisamente la naturaleza híbrida de estos préstamos. Se denominan así porque poseen características simultáneamente de deuda y de capital:

#### Aspecto de deuda:

- » Existe una obligación legal de devolución del principal
- » Hay intereses obligatorios (al menos el tramo fijo)
- » El prestamista es un acreedor de la empresa

#### Aspecto de capital:

- » Se consideran patrimonio neto para efectos mercantiles específicos
- » La remuneración variable participa de la evolución económica
- » Mejoran la solvencia y estructura patrimonial de la empresa
- » No generan dilución accionarial

Esta naturaleza dual es precisamente lo que hace a los préstamos participativos tan atractivos: permiten que la cooperativa acceda a capital sin perder control ni diluir la participación de sus socios, mientras que el prestamista obtiene una rentabilidad vinculada al éxito del proyecto. En la literatura financiera europea, especialmente en el contexto de financiación de empresas de economía social, estos instrumentos se clasifican como “**instrumentos de cuasi capital**” conforme a las directrices comunitarias sobre ayudas estatales de capital riesgo.



## Ventajas para cooperativas del uso del préstamo participativo y consideraciones

- » **Fortalecimiento de la estructura financiera:** la consideración como **patrimonio neto** genera efectos prácticos relevantes: mejora de ratios de solvencia al incrementar el patrimonio sin aumentar el pasivo exigible; evita causas de disolución por pérdidas al incrementar el colchón patrimonial y facilita el acceso a financiación adicional al mejorar los ratios de cobertura requeridos por entidades financieras.
- » **Mantenimiento de la gobernanza y autonomía:** a diferencia del capital riesgo, **no generan entrada de socios externos ni derechos políticos para el prestamista**. El prestamista no asiste a la asamblea general con derechos de voto, no tiene representación en el consejo rector, y no participa en decisiones estratégicas. Esta autonomía permite mantener la identidad y valores cooperativos mientras se accede a financiación.
- » **Flexibilidad adaptada a ciclos económicos:** la estructura variable de intereses permite adaptar las cargas financieras al ciclo económico: en periodos de baja rentabilidad se paga menos interés, aliviando presión de tesorería; en periodos de buenos resultados se paga más, pero con mayores recursos disponibles. Especialmente valioso para cooperativas en sectores cíclicos o con demanda estacional.
- » **Deducibilidad fiscal completa:** todos los intereses son deducibles en el cálculo del Impuesto sobre Sociedades, generando ahorro fiscal significativo.
- » **Ausencia de garantías reales tradicionales:** no requieren hipotecas, prenda o avales personales, basándose en la viabilidad del proyecto y solvencia del equipo gestor.
- » **Efecto de señalización positiva:** la concesión por entidades especializadas comunica confianza en la viabilidad del proyecto, facilitando acceso a financiación adicional.

## Desventajas a considerar:

- » **Intereses más elevados en rentabilidad:** si la cooperativa obtiene buenos resultados, pagará más intereses que con un préstamo convencional.
- » **Restricción en cancelación anticipada:** no es posible cancelar anticipadamente sin ampliar fondos propios en igual cuantía.
- » **Exigencia de información financiera periódica:** el prestamista requiere información para verificar indicadores pactados.
- » **Complejidad jurídica y contractual:** mayor complejidad que préstamos convencionales en gestión administrativa.
- » **Menor disponibilidad:** menor número de entidades dispuestas a ofertar comparado con crédito bancario ordinario.

## Los títulos participativos

Los títulos participativos son instrumentos de financiación ajena cuya emisión permite **captar recursos de múltiples inversores (socios y terceros) a cambio de una rentabilidad esencialmente variable vinculada a la evolución de la actividad cooperativa**. A diferencia del capital social, **su adquisición no confiere condición de socio ni derechos políticos ordinarios**; pueden incluir derecho a asistir a asambleas con voz pero sin voto, derecho de información y, como fondos ajenos, se sitúan en orden de prelación después de los acreedores comunes.

Se caracterizan por una **remuneración variable** ligada a la evolución de la actividad cooperativa (excedentes, volumen de facturación, patrimonio u otros indicadores acordados), **que puede complementarse con un interés fijo opcional**.



## 8

### Inversión de impacto en economía social

Aunque constituyen una modalidad de préstamo participativo, **su representación como valores mobiliarios** les confiere características distintivas que los hacen especialmente versátiles para las cooperativas.

#### Cómo encajan en la estructura cooperativa

En la estructura financiera cooperativa, los títulos participativos ocupan un lugar intermedio entre la deuda ordinaria y los fondos propios. Se trata de **deuda subordinada**, lo que significa que en caso de liquidación **se atienden después de los acreedores ordinarios, pero generalmente antes que las aportaciones sociales**.

**A nivel contable** se registran como pasivo financiero, aunque algunos marcos reguladores los califican parcialmente como fondos propios para ciertos efectos de solvencia.

La **Asamblea General** debe aprobar obligatoriamente la emisión, estableciendo el importe total, el plazo, los tipos de interés fijo y variable, la fórmula de cálculo y las condiciones de amortización. Este proceso garantiza el control democrático y la transparencia en la captación de recursos externos.

#### Cómo funcionan en la práctica

Supongamos una cooperativa de trabajo que necesita 150.000 euros para renovar sus instalaciones. La Asamblea acuerda emitir títulos participativos a 5 años con las siguientes condiciones: valor nominal 500 euros por título, interés fijo del 1,5% anual más una participación del 0,3% en los excedentes anuales (si existen).

Personas socias, trabajadoras del sector, clientes o simpatizantes pueden suscribir títulos individuales o en pequeños grupos. Un inversor adquiere 2 títulos (1.000 euros) y durante los 5 años recibe anualmente el interés fijo garantizado; además, si la cooperativa genera excedentes, participa proporcionalmente en ellos. Al vencimiento, se le devuelve el principal.

Este modelo es especialmente útil **cuando la cooperativa cuenta con una base social o comunitaria interesada en apoyar el proyecto más allá del sistema bancario tradicional**.

En el contexto catalán, la Fundación Seira ha promovido este tipo de emisiones, aportando asesoramiento técnico y legitimidad a través de un seguimiento riguroso de los términos y la transparencia en la información a inversores.

#### Ventajas y desventajas par las cooperativas

- » Diversifica fuentes de financiación sin depender exclusivamente de la banca.
- » Permite captar recursos de personas socias y del entorno sin dilatar el control democrático.
- » Refuerza la solvencia y la estructura de fondos propios (según marcos contables).
- » Genera compromiso comunitario con el proyecto cooperativo.
- » Requiere una estructura rigurosa de comunicación y reporte hacia los inversores.
- » Menor liquidez: el dinero está comprometido hasta el vencimiento pactado.



### Ventajas y desventajas para quien invierte

- » Rendimiento potencialmente superior al de depósitos bancarios tradicionales por la parte variable.
- » Apoyo directo a un proyecto de economía social con impacto comunitario.
- » Derecho a información y asistencia a Asambleas (con voz pero sin voto).
- » Riesgo de crédito superior al de depósitos; en dificultades cooperativas, el reembolso puede demorarse.
- » La remuneración variable depende de resultados; años deficitarios no garantizan la parte participativa.

### Cuándo utilizarlos

Los títulos participativos resultan idóneos cuando la cooperativa **necesita recursos estables para inversiones a medio o largo plazo**; cuando existe un **entorno comunitario** (socias, trabajadoras, clientela) con disposición a invertir; cuando se busca evitar concentración de endeudamiento bancario o cuando hay capacidad organizativa para gestionar transparentemente la información a múltiples inversores.

No son la mejor opción para necesidades puntuales de liquidez a corto plazo, importes muy pequeños, o cooperativas sin experiencia en comunicación financiera con terceros.

### Cómo elegir: ¿Préstamo participativo o títulos participativos?

La decisión entre ambos instrumentos depende de factores concretos.

- » **El préstamo participativo** es más ágil administrativamente cuando el inversor es único (una entidad financiera ética, una cooperativa de segundo grado, un fondo de inversión social o incluso una persona física con capacidad de aporte importante).
- » **Los títulos participativos** resultan más eficientes cuando se busca dispersar la inversión entre múltiples aportantes pequeños o medianos, especialmente si forman parte de la base social o el entorno cooperativo.

**Desde el punto de vista fiscal y administrativo**, ambos tienen un tratamiento similar respecto a los intereses que puede desgravar la cooperativa. La elección principal depende de si prefieres un único socio/inversor o varios.

En definitiva, los modelos de préstamo participativo y títulos participativos ofrecen a las cooperativas formas flexibles y adaptadas para obtener financiación que combina características de capital y deuda. Ambos instrumentos permiten a la cooperativa obtener recursos estables a medio-largo plazo y con una remuneración vinculada a su evolución económica, facilitando el acceso a una financiación alineada con los valores cooperativos.

**En conjunto, ambos modelos refuerzan la solvencia financiera de la cooperativa y su autonomía frente a la financiación bancaria tradicional**, aunque requieren una gestión adecuada y transparencia en la información a los inversores. La elección entre uno u otro dependerá de las necesidades específicas de la cooperativa, su base social, y el perfil de las personas inversoras implicadas.

## 8.6 Reflexiones

En conclusión, la inversión de impacto puede representar una oportunidad estratégica para aquellas cooperativas que, manteniendo su esencia democrática y comunitaria, buscan escalar



## 8

### Inversión de impacto en economía social

su impacto social y ambiental con un horizonte temporal de medio-largo plazo. Su éxito dependerá de la capacidad de todos los actores —cooperativas, inversores e instituciones— para construir puentes que respeten la identidad cooperativa, negocien métricas de impacto significativas y desarrollen instrumentos financieros híbridos que prioricen el propósito sobre el lucro. La consolidación de este ecosistema en España, con actores como SpainNAB y el Fondo de Impacto Social, puede catalizar un nuevo ciclo de crecimiento para la economía social, siempre que la financiación se entienda como un medio para fortalecer la misión y nunca como un fin en sí mismo.

Por otro lado, estamos asistiendo a una paulatina construcción de alternativas directamente desde una parte de la economía social para la cual el verdadero potencial no está en adaptar las cooperativas al capital, sino en fortalecer los ecosistemas alternativos de inversión social.

Lo que se podría definir como la “tercera vía”, demuestra que es posible construir sistemas de inversión que sean profesionalmente rigurosos, pero con una clara misión social. La clave está en fortalecer la financiación colectiva y asegurar los préstamos colectivos con avales públicos que reduzcan el riesgo. De esta manera es posible invertir con una rentabilidad baja y reinvertir las ganancias en un fondo que cuanto más crece, más puede ayudar a la economía social.

Por encima del beneficio financiero inmediato, estos tipos de fondos priorizan el impacto social acumulativo a lo largo del tiempo. Por lo tanto, el futuro no está en esperar a que los fondos de impacto se adapten, sino en apoyar y expandir los modelos alternativos que ya están demostrando su eficacia.





# 9

## La financiación pública: subvenciones y vías de financiación



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

Las subvenciones representan una vía de financiación singular dentro del ecosistema de recursos disponibles para las PYMES y entidades de economía social. A diferencia de otros instrumentos financieros, no generan deuda, no diluyen el control accionario y, en la mayoría de los casos, no exigen reembolso. Sin embargo, su obtención y correcta aplicación están sujetas a normativas específicas, plazos estrictos y el cumplimiento de condiciones que las empresas deben conocer y gestionar con precisión.

#### 9.1 Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?

- » Las subvenciones son un recurso fundamental al no requerir su devolución. Prácticamente toda cooperativa puede encontrar beneficios explorando la financiación pública.
- » Las líneas de financiación pública (ICO, ENISA) ofrecen mejores condiciones que la banca comercial y los incentivos fiscales refuerzan la rentabilidad de las inversiones cooperativas.
- » La adaptabilidad es excelente, pero requiere conocimiento de convocatorias específicas y cumplimiento de requisitos administrativos.

##### Sirve para:

- » acceder a subvenciones sin retorno,
- » financiar inversiones a tipos de interés reducidos (ICO, ENISA),
- » acceso a avales públicos que reduce garantías requeridas (ICO, CERSA),
- » desgravaciones fiscales que mejoran rentabilidad,
- » financiación de programas específicos (energía, digitalización, internacionalización).
- » La financiación pública debe ser explorada permanentemente en cartera. Para cooperativas de iniciación (subvenciones, microcréditos públicos), para cooperativas de expansión (líneas ICO, ENISA), para cooperativas con proyectos específicos (digitales con CDTI, energéticos con IDAE).
- » Hay opciones complementarias, no competitivas. La financiación pública es base, no alternativa. Para una estrategia equilibrada, por ejemplo, se puede combinar la subvención pública (50% de proyecto) con el crédito privado ético o convencional (25%) y la aportación propia o a través de *crowdfunding* (25%).
- » Consejo práctico: designar en su cooperativa a una persona responsable de monitorizar convocatorias de financiación pública (portales MITERD, PYME Oficial, Portal Financiación Europea, convocatorias autonómicas). El esfuerzo administrativo es alto pero el retorno lo justifica. Muchas cooperativas dejan dinero sobre la mesa por desconocimiento de convocatorias abiertas.

#### 9.2 Subvenciones. Concepto y características fundamentales y tipología de subvenciones

Las subvenciones son aportaciones económicas, generalmente procedentes de administraciones públicas o entidades con fines de desarrollo, que se conceden para financiar proyectos empresariales o actividades concretas. Su objetivo principal es fomentar inversiones o iniciativas alineadas con las políticas públicas o con intereses estratégicos como la digitalización, la sostenibilidad, la innovación, la internacionalización, la economía social o el empleo.



## Tipologías de subvenciones

### » **Por actividad financiada**

Las subvenciones pueden dirigirse a distintos tipos de inversiones. Las de compra de bienes muebles e inmuebles están dirigidas a la adquisición de activos productivos, locales o infraestructuras necesarias para la actividad empresarial. Los gastos concretos de la empresa cubren partidas específicas como nóminas, formación, investigación y desarrollo, o proyectos de sostenibilidad, permitiendo financiar inversiones operativas sin necesidad de adquirir activos.

### » **Por condiciones de devolución**

En el caso de subvenciones a fondo perdido, no requieren reembolso ni justificación de resultados económicos; la entidad financiadora asume el riesgo de que los objetivos se cumplan parcialmente. Las subvenciones reintegrables exigen el cumplimiento de objetivos predefinidos; si no se alcanzan, debe devolverse la ayuda total o parcialmente, según la magnitud del incumplimiento.

### » **Por ámbito de actuación**

Las líneas de subvención se organizan según sectores y políticas prioritarias. Emprendimiento y creación de empresas, innovación y transferencia tecnológica, sostenibilidad y economía circular, digitalización y transformación digital, internacionalización y expansión exterior, formación profesional y capital humano, cultura y economía creativa, e inclusión social y economía de impacto son los principales ámbitos.

## 9.2.1 Consideraciones clave antes de solicitar una subvención

Antes de iniciar cualquier solicitud, las empresas deben realizar un análisis exhaustivo:

- » **No anticipar inversiones:** no realice desembolsos asociados a la subvención hasta que ésta no haya sido concedida formalmente. En la mayoría de programas, sólo son elegibles los gastos realizados después de la aprobación de la solicitud, y algunos requieren publicación oficial en boletines.
- » **Cumplimiento estricto de requisitos:** cualquier error en la documentación, en los plazos de presentación o en el incumplimiento de condiciones formales puede invalidar la solicitud. Es recomendable utilizar asesores especializados para garantizar la correcta tramitación.
- » **Evaluar la capacidad de ejecución:** asegúrese de que su empresa puede llevar a cabo el proyecto en los tiempos y formas exigidos, especialmente en subvenciones reintegrables donde el incumplimiento implica devolución de fondos.
- » **Viabilidad sin la ayuda:** analice si el proyecto es viable incluso sin la subvención, para evitar dependencias o riesgos operativos que comprometan la sostenibilidad del negocio.

## 9.3 Líneas de subvenciones para economía social en Andalucía

Para entidades de economía social, especialmente cooperativas, existen incentivos fiscales significativos (deducciones del 50% en IS, bonificaciones en transmisiones patrimoniales) que deben considerarse como parte de la estrategia financiera integral.

### 9.3.1 Línea 1: cuota - Fomento Cuota Cero

- » **Finalidad:** financiación de cuotas de autónomos para nuevos emprendedores en economía social.



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

- » **Destinatarios:** personas que se constituyan como socios trabajadores en cooperativas o sociedades laborales.
- » **Características principales:**
  - Subvención de las cuotas de autónomos durante los primeros meses de actividad (período variable según convocatoria)
  - Dirigido a fomentar el autoempleo colectivo
  - Apoyo a la creación y consolidación de empresas de economía social
  - Requisito de constitución como socio trabajador
- » **Acceso:** Junta de Andalucía - Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo <https://juntadeandalucia.es/organismos/empleoempresaytrabajoautonomo/areas/trabajo-autonomo/fomento-trabajo-autonomo/paginas/subv-fomento-cuota-cero.html>

#### 9.3.2 Línea 2: incorporación de socios a cooperativas o sociedades laborales

- » **Finalidad:** fomentar la incorporación de nuevos socios a empresas de economía social existentes.
- » **Destinatarios:** cooperativas y sociedades laborales que incorporen nuevos socios trabajadores.
- » **Beneficios principales:**
  - Ayudas para la adaptación de puestos de trabajo
  - Subvenciones para formación de nuevos socios
  - Apoyo a los costes de incorporación
  - Facilita el crecimiento interno de empresas consolidadas
- » **Acceso:** <https://juntadeandalucia.es/servicios/sede/tramites/procedimientos/detalle/6465.html>

#### 9.3.3 Línea 3: ayudas LEADER (Desarrollo Rural 2023-2027), a través de GDR

- » **Finalidad:** financiación de proyectos de inversión en zonas rurales para generar empleo y desarrollo territorial.
- » **Destinatarios:** cooperativas y empresas ubicadas en zonas rurales (territorios designados LEADER).
- » **Características principales:**
  - Financiación: hasta el 50% de la inversión total (sin incluir IVA)
  - Ámbito: proyectos que generen empleo y desarrollo sostenible en el medio rural
  - Tipología: inversiones en activos fijos, maquinaria, mejoras de instalaciones, desarrollo de servicios
- » **Acceso:** Grupos de Desarrollo Rural (GDR) <https://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaaguaydesarrollorural/areas/desarrollo-rural/grupos-desarrollo-rural/paginas/encuentra-tu-grupo-2023-2027.html>

## 9.4 Entidades y organismos de financiación estatal

### 9.4.1 Instituto de Crédito Oficial (ICO)

<https://www.ico.es/>

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital de España. Actúa como banco público de fomento, impulsando y financiando actividades económicas de carácter estratégico, innovador o de inte-



res social. Cabe destacar que **el ICO no concede financiación directamente al público**, sino que opera a través de una extensa red de entidades de crédito colaboradoras, las cuales formalizan los préstamos con los clientes finales.

El solicitante debe presentar su proyecto a una de estas entidades, que será la responsable de evaluar la solicitud y decidir sobre la concesión, aplicando sus propios criterios de riesgo. El importe máximo financiable puede alcanzar hasta el 100% del coste del proyecto, si bien el montante final lo determina la entidad en función de la viabilidad y las circunstancias del cliente.

#### 9.4.1.1 Servicios y líneas de financiación

<https://www.ico.es/ico-empresas-y-emprendedores/donde-solicitar>

La oferta de servicios del ICO se materializa a través de diversas líneas de financiación, diseñadas para atender a un espectro muy amplio de beneficiarios.

La Línea ICO Empresas y Emprendedores está dirigida a autónomos, empresas privadas de cualquier tamaño, entidades públicas, fundaciones, organizaciones no gubernamentales, particulares y comunidades de propietarios para proyectos de rehabilitación de viviendas y edificios. El denominador común es que la actividad o proyecto a financiar debe desarrollarse en España.

El abanico de conceptos financiables es extenso y cubre tanto necesidades de inversión como operativas. Se puede destinar la financiación a la adquisición de activos fijos (nuevos o de segunda mano, incluyendo vehículos), necesidades de liquidez inmediatas (como nóminas o proveedores), proyectos tecnológicos, adecuación de instalaciones, adquisición de empresas y rehabilitación de edificios.

Además de esta línea generalista, el ICO dispone de otras líneas especializadas:

**Línea ICO Sostenibilidad:** financia proyectos con impacto ambiental positivo, como eficiencia energética, movilidad sostenible, economía circular y energías renovables.

**Línea ICO Internacional:** diseñada para apoyar la internacionalización de empresas españolas, financiando inversiones en el exterior y operaciones de exportación.

**Línea ICO crédito comercial:** permite adelantar cobros mediante anticipo de facturas nacionales con vencimiento máximo de 180 días, hasta 12,5 millones de euros por empresa.

**Línea ICO internacional y exportadores:** comprende dos tramos diferenciados: inversión y liquidez (hasta 12,5 millones) y exportación a medio-largo plazo (hasta 25 millones).

**Financiación directa y de grandes proyectos:** para operaciones de gran envergadura o relevancia estratégica, el ICO puede intervenir de forma directa.

- » Líneas de Mediación disponibles en 2025:
  - Hasta 12.500.000 euros por empresa
  - Plazos de amortización: hasta 20 años
  - Períodos de carencia: hasta 3 años
  - Entidades colaboradoras: todas las entidades bancarias españolas (solicitud a través de bancos, no directamente al ICO)

Líneas ICO Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR) 2025:

- » ICO MRR Empresas y Emprendedores: 22.000 millones de euros



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

- » ICO MRR Verde (sostenibilidad): 8.150 millones de euros
- » ICO MRR Vivienda (alquiler social): 4.000 millones de euros
- » Plazo de formalización: hasta el 31 de agosto de 2026

#### 9.4.1.2 El Aval ICO: mecanismo de garantía pública

Como Agencia Financiera del Estado, el ICO instrumenta una potente línea de avales públicos. El aval ICO es una garantía que cubre parcialmente el riesgo de impago de las financiaciones concedidas por las entidades de crédito. Sus objetivos estratégicos son mitigar el riesgo crediticio (especialmente para PYMES, autónomos y proyectos innovadores), activar la financiación en contextos de crisis y gestionar fondos europeos en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia para sectores como la rehabilitación de viviendas, la vivienda social en alquiler o la atención a afectados por emergencias.

En el caso de la nueva línea de avales de 2025 (publicada en BOE del 30 de abril), la cobertura de aval oscila entre el 50% y el 80% según la operación, cubriendo únicamente el capital. El plazo máximo de las operaciones avaladas será de hasta 10 años, con posibilidad de hasta 3 años de carencia de principal. Para operaciones que excedan 1 millón de euros de principal, el ICO puede cofinanciar hasta el 60%.

#### 9.4.1.3 Estructura de costes de la financiación ICO

El ICO establece una estructura de costes transparente y competitiva, caracterizada por los siguientes elementos:

##### Tipos de Interés y TAE

El cliente puede optar por un tipo de interés fijo o variable. En el caso del renting, el tipo es siempre fijo. El coste total para el cliente se expresa a través de la Tasa Anual Equivalente (TAE), que incluye el tipo de interés y, en su caso, una comisión inicial. El ICO fija unos límites máximos para esta TAE en función del plazo del préstamo.

**Nota importante:** estas TAE máximas se actualizan con carácter quincenal. La información actualizada está disponible en la página web oficial del ICO (<https://www.ico.es/ico-empresas-y-emprendedores/tipos-interes-tae>).

A título orientativo, la TAE máxima vigente ronda el 6,3%-7,9% dependiendo del plazo según datos de 2025.

##### Comisiones

**Comisión de apertura:** las entidades pueden aplicar una comisión al inicio de la operación, cuyo coste, sumado al tipo de interés, no podrá superar la TAE máxima establecida.

**Comisión por amortización anticipada voluntaria:** para operaciones a tipo fijo es del 1% sobre el importe cancelado. Para las de tipo variable, es de un máximo del 0,50%.

**Comisión por amortización anticipada obligatoria:** es del 2% sobre el importe indebidamente formalizado, aplicable en caso de incumplimiento.



**Comisión de disponibilidad:** puede pactarse en operaciones con disposiciones parciales de fondos y no se incluye en el cálculo de la TAE máxima.

**Comisión de aval** (en operaciones con Aval ICO): en el caso de las operaciones con Aval ICO, se suma una comisión de aval, que es un porcentaje anual sobre el saldo vivo garantizado. Esta comisión varía en función del perfil de riesgo, el sector, el plazo y la cobertura del aval. A pesar de esta comisión adicional, la TAE resultante suele ser más favorable que en una financiación sin aval, gracias a las mejores condiciones globales que permite el respaldo público.

### Condiciones Generales y Características

Las condiciones de la financiación son flexibles, pudiendo formalizarse como préstamo, leasing, renting o línea de crédito. Los plazos de amortización oscilan entre 1 y 20 años, con periodos de carencia (suspensión temporal del pago del principal) que van desde 0 hasta 3 años. En cuanto a las garantías, la entidad crediticia puede solicitar las que considere necesarias, a excepción del aval de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) o de las Sociedades Anónimas de Caucción (SAECA). Es importante destacar que esta financiación es compatible con otras ayudas concedidas por Comunidades Autónomas u otras instituciones públicas.

#### 9.4.1.4 El Grupo ICO: una arquitectura pública integral

El ICO es el núcleo del Grupo ICO, una estructura estratégica dedicada a promover el desarrollo económico, la competitividad y la cohesión social en España. Este grupo se compone de tres entidades con competencias complementarias:

**Instituto de Crédito Oficial (ICO):** actúa como Banco Nacional de Promoción y como Agencia Financiera del Estado, gestionando fondos y líneas de aval.

**AXIS Participaciones Empresariales:** es el vehículo de inversión en capital riesgo del grupo, centrado en apoyar a PYMES innovadoras, startups y proyectos de infraestructuras sostenibles.

[https://www.ico.es/financiacion\\_empresarial/capital\\_riesgo](https://www.ico.es/financiacion_empresarial/capital_riesgo)

**Fundación ICO:** desarrolla su labor en el ámbito del capital social y cultural, gestionando el Museo ICO y promoviendo programas de educación financiera e investigación económica.

<https://www.fundacionico.es/>

### Compromiso con la sostenibilidad

La sostenibilidad es un pilar estratégico para el Grupo ICO. En 2024, el 54% de su nueva financiación directa fue clasificada como sostenible. El ICO es un emisor de referencia de bonos verdes y sociales, con un historial de 17 emisiones por un importe acumulado de 8.550 millones de euros. Su actividad tiene un impacto macroeconómico cuantificable, contribuyendo de forma directa a un 0,85% del PIB en 2024 y al mantenimiento y creación de más de 150.000 puestos de trabajo.

#### 9.4.2 ENISA (Empresa Nacional de Innovación)

<https://www.enisa.es/>

Instrumento público de financiación para emprendedores y PYMES innovadoras, especializado en préstamos participativos.



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

ENISA ofrece financiación pública mediante préstamos participativos, un instrumento financiero híbrido que combina características de capital y deuda. Estos préstamos están específicamente diseñados para impulsar proyectos empresariales innovadores, desde la fase de start-up hasta la expansión de PYMES consolidadas. Esta financiación permite cubrir necesidades de inversión en lanzamiento de negocio, desarrollo tecnológico, internacionalización, digitalización o mejora de la competitividad, **sin exigir avales personales y con condiciones adaptadas al potencial del proyecto.**

#### Tipos de Préstamos

ENISA opera exclusivamente con préstamos participativos, que presentan estas características fundamentales:

- » Se consideran cuasi-capital para efectos contables
- » No requieren garantías personales
- » Su remuneración incluye:
  - Parte fija: tipo de interés estable (1%-4,25% según línea y risk profile)
  - Parte variable: vinculada a los resultados de la empresa
- » Tienen tratamiento preferente en caso de liquidación
- » Permiten períodos de carencia adaptados al proyecto

#### ¿Quién puede solicitarlo?

- » Emprendedores, startups y microempresas con menos de 3 años de actividad
- » PYMES consolidadas con más de 3 años de trayectoria
- » Empresas de base tecnológica o intensivas en I+D+i
- » Empresas con actividad en España y capacidad para demostrar la viabilidad de su proyecto

#### ¿Cómo se solicita?

El proceso se inicia exclusivamente a través de la página web de ENISA, donde deberá presentarse un plan de negocio detallado. Tras una evaluación técnica del proyecto, y en caso de superarla, se procede a la negociación de condiciones. La entidad colaboradora elegida por la empresa gestionará la operación una vez aprobada.

Puede consultar los requisitos detallados y presentar su solicitud en: [www.enisa.es](http://www.enisa.es)

**Cuadro 13. Líneas de financiación ENISA disponibles**

Destinatario	Objetivo	Característica Clave	Importe
<b>Emprendedores y microempresas (menos de 3 años)</b>	Puesta en marcha y lanzamiento de proyectos innovadores	Préstamo participativo sin avales. Enfoque en viabilidad del plan de negocio y equipo promotor	25.000€ - 75.000€
<b>PYMES consolidadas (más de 3 años)</b>	Crecimiento, expansión, digitalización y mejora competitiva	Préstamo participativo para proyectos de ampliación o internacionalización	80.000€ - 1.500.000€



Destinatario	Objetivo	Característica Clave	Importe
<b>Empresas de Base Tecnológica (startups o consolidadas)</b>	Desarrollo de proyectos innovadores de alto potencial tecnológico	Préstamo participativo para proyectos intensivos en I+D+i	80.000€ - 1.500.000€
<b>AgroImpulso</b>	Empresas agroalimentarias con enfoque en digitalización, innovación o sostenibilidad	Línea especializada para sector agroindustrial	Variable según línea

### Ventajas Destacadas

- » **Préstamo participativo sin avales:** no se exigen garantías patrimoniales de los socios.
- » **Flexibilidad financiera:** remuneración vinculada a los resultados de la empresa.
- » **Amortización adaptable:** plazos de hasta 10 años con periodos de carencia de hasta 5 años para el principal.
- » **Alineación de intereses:** ENISA se convierte en partner financiero del proyecto, participando en el éxito.
- » **Independencia financiera:** libertad para elegir entidad colaboradora (puede mantener su relación bancaria actual).

### Cuadro 14. Condiciones Específicas financiación ENISA

Concepto	Detalle
<b>Plazo de amortización</b>	Hasta 10 años
<b>Periodo de carencia de principal</b>	Hasta 5 años (máximo 3 años en algunas líneas)
<b>Comisión de apertura</b>	0,5% sobre el importe del préstamo concedido
<b>Comisión por amortización anticipada</b>	Equivalente al importe que el préstamo hubiese devengado en concepto de segundo tramo de interés si se hubiera amortizado en los plazos acordados, deduciendo intereses ya devengados
<b>Remuneración</b>	Tipo de interés fijo (1%-4,25%) más participación variable en beneficios
<b>Garantías</b>	No se exigen
<b>Seguimiento</b>	Anual (remisión de cuentas anuales e información de cumplimiento de hitos)
<b>Amortización de pagos</b>	Trimestral



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

#### Aspectos a Considerar

- » La financiación está sujeta a la evaluación y viabilidad del plan de negocio
- » La parte variable del interés depende de la evolución del negocio
- » No es necesario cambiar de entidad bancaria para solicitar la financiación
- » El préstamo participativo tiene tratamiento preferente frente a otros créditos
- » La amortización anticipada total o parcial es permitida, con comisión variable según estructura

#### Vigencia

Las líneas de financiación de ENISA están disponibles de forma permanente, con convocatorias abiertas durante todo el año, sujetas a disponibilidad presupuestaria.

Instrumentos disponibles:

- » Préstamos para jóvenes emprendedores: 25.000-75.000 euros, con interés Euribor + 2% a 4,25% (primer tramo) según rating, plus variable de hasta 3-8% (segundo tramo)
- » Préstamos de crecimiento empresarial: 25.000 euros - 1.500.000 euros, interés Euribor + 3,75% (primer tramo) plus hasta 8% (segundo tramo), amortización hasta 7 años, carencia hasta 5 años
- » Préstamos AgroImpulso: dirigidos a empresas agroalimentarias con enfoque en digitalización, innovación o sostenibilidad

Las condiciones de ENISA incluyen comisiones de apertura del 0,5% sobre el capital concedido.

#### 9.4.3 IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía)

<https://www.idae.es/>

El Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía es un organismo público español, adscrito al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO).

Su propósito principal es facilitar a ciudadanos, empresas, administraciones públicas y otros colectivos el **acceso a la información sobre las ayudas disponibles para impulsar la eficiencia energética, las energías renovables, la movilidad sostenible y la transición energética en general.**

#### Funciones clave

- » **Gestión de Ayudas y Subvenciones:** es uno de sus roles más conocidos. Gestiona y canaliza fondos nacionales y europeos (como los Next Generation EU) a través de programas de ayudas dirigidos a ciudadanos, empresas, ayuntamientos y comunidades autónomas.
- » **Asesoramiento Técnico:** proporciona asistencia técnica especializada a administraciones públicas y empresas para el diseño y ejecución de proyectos energéticos.
- » **Información y Difusión:** actúa como un centro de referencia, ofreciendo publicaciones, herramientas de cálculo, guías técnicas y estudios sobre energía.
- » **Promoción de Proyectos:** en algunos casos, puede participar directamente en proyectos innovadores o de especial interés para la estrategia energética nacional.



## Públicos beneficiarios

Sus servicios y ayudas están destinados a un público muy amplio:

- » **Ciudadanos:** para ayudas al vehículo eléctrico, rehabilitación energética de viviendas, instalación de paneles solares, etc.
- » **Empresas y PYMES:** para proyectos de eficiencia energética en procesos industriales, renovables, etc.
- » **Sector Público:** ayuntamientos y comunidades autónomas para proyectos en edificios públicos, alumbrado, flotas de transporte, etc.
- » **Sector Terciario:** hoteles, hospitales, centros comerciales, etc.
- » **Comunidades de vecinos y Comunidades Energéticas:** proyectos de energía compartida y renovables comunitarias.

### 9.4.3.1 Líneas de Ayuda Relevantes para Cooperativas

Las cooperativas pueden solicitar ayudas principalmente en dos capacidades:

- » **Como Promotoras o Beneficiarias Directas:** para proyectos que la propia cooperativa desarrolle en beneficio de sus miembros o de la comunidad.
- » **Como Agregadoras o Gestoras de Comunidades Energéticas:** ayudando a grupos de ciudadanos o PYMES a acceder a las subvenciones.

En el Sector Residencial (Comunidades de Vecinos):

- » **Programas de Rehabilitación Energética:** para mejorar la eficiencia de edificios (fachadas, ventanas, calderas, climatización). Una cooperativa de viviendas puede ser la solicitante ideal.
- » **Instalación de Energías Renovables:** como paneles solares para autoconsumo compartido (comunidades solares).
- » **Eficiencia Energética en edificios:** proyectos de mejora profunda según normativa comunitaria.

En el Sector Empresarial e Industrial:

- » **Programas de Electrificación de Procesos Térmicos o Implantación de Energía Térmica Renovable:** para cooperativas agroalimentarias, por ejemplo, que quieran usar biomasa o solar térmica en sus procesos.
- » **Ayudas a la Eficiencia Energética:** para que cooperativas industriales o de servicios mejoren sus instalaciones y reduzcan su factura energética.
- » **Programas de PYME y Gran Empresa del Sector Industrial:** financiación de actuaciones de eficiencia energética en procesos productivos.

En el Sector de la Movilidad:

- » **Programas de Movilidad Sostenible:** para instalar puntos de recarga para vehículos eléctricos o para flotas compartidas.
- » **Ayudas a la renovación de flotas de transporte de viajeros y mercancías:** transformación de flotas por tecnologías limpias.
- » **Energías Renovables en Movilidad y Logística:** fomento de utilización de renovables en transporte.



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

Proyectos Singulares de Comunidades Energéticas:

Esta es una **línea específicamente diseñada para entidades legales sin ánimo de lucro** que desarrollen proyectos de energía renovable o eficiencia energética que beneficien a una comunidad local. Las cooperativas tienen una posición privilegiada para esta tipología.

#### 9.4.3.2 El Catálogo de ayudas del IDAE

El catálogo de ayudas del IDAE es un buscador oficial y centralizado de todas las subvenciones y programas de ayuda gestionados o coordinados por el organismo. En 2025, el catálogo cuenta con más de 553 convocatorias activas o recientes, abarcando múltiples niveles administrativos (estatal, autonómico y local).

En esta página encontrarás:

- » Un listado de convocatorias de ayudas específicas (553 programas activos en 2025)
- » Para cada ayuda, información básica como el título, la descripción breve, la fecha de publicación y el organismo convocante
- » Enlaces para acceder a la ficha completa de cada ayuda, donde se detallan los beneficiarios, plazos de solicitud, presupuesto, requisitos y procedimiento para aplicar

#### Recomendaciones para Cooperativas

- » **Monitoriza el Catálogo:** las convocatorias se publican periódicamente. Es crucial estar atento a las fechas de apertura y cierre, que varían según la línea (desde convocatorias permanentes hasta convocatorias con plazos específicos).
- » **Consulta las Bases:** en la ficha de cada ayuda, revisa detenidamente los "Beneficiarios". Suele especificar "Personas jurídicas", que incluye a las cooperativas. A veces se menciona explícitamente a "comunidades energéticas" o "entidades sin ánimo de lucro".
- » **Busca Apoyo Técnico:** muchas comunidades autónomas (como la Agencia Andaluza de la Energía) y agencias locales ofrecen asesoramiento especializado para ayudar a las cooperativas a preparar las solicitudes, ya que el proceso puede ser técnico y competitivo.
- » **Identifica Líneas Autonómicas:** Andalucía dispone de programas específicos gestionados por la Agencia Andaluza de la Energía, que implementa los Incentivos para el Uso Eficiente de la Energía en Andalucía (INEA), con tasas de incentivo del 30% del coste elegible en determinadas líneas.

#### 9.4.4 COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo)

<https://www.cofides.es/>

Institución financiera pública especializada en internacionalización e impacto social.

Instrumentos disponibles:

- » Fondos FLEX: Financiación para Internacionalización e Inversión Exterior
- » Fondos FONPYME: apoyo directo a pequeñas y medianas empresas
- » Fondos FOCO: atracción de inversión extranjera directa
- » Fondos FIS (Fondo de Impacto Social): 400 millones de euros (PRTR), para inversiones de impacto social o medioambiental medible con retorno financiero

El **Fondo de Impacto Social (FIS)** está plenamente operativo desde 2024 y ya ha aprobado cinco operaciones por valor de 75 millones de euros. Está gestionado por COFIDES y adscrito al Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.



### 9.4.5 CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial)

<https://www.cdti.es/>

El CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) es una Entidad Pública Empresarial dependiente del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades de España. Su misión fundamental es **impulsar el desarrollo tecnológico y la innovación de las empresas españolas, actuando como el instrumento clave del Estado para financiar proyectos de I+D+i.**

Programas principales:

- » Proyectos I+D: financiación compartida empresa-centros investigación
- » Transferencia Cervera: transferencia de tecnología desde centros de investigación

Sus objetivos principales son:

- » **Financiar proyectos de I+D+i:** concede ayudas y financiación, principalmente en forma de créditos blandos (con tipos de interés por debajo del mercado y condiciones ventajosas) y subvenciones a fondo perdido.
- » **Gestionar la participación española en programas internacionales:** es el punto nacional de contacto para programas de la Unión Europea como Horizonte Europa y para iniciativas de cooperación internacional, como los proyectos Eureka.
- » **Asesorar y apoyar técnicamente:** ofrece servicios de consultoría y evaluación para que los proyectos de innovación sean técnicamente sólidos y financieramente viables.
- » **Fomentar la transferencia de tecnología y la inversión:** facilita la conexión entre empresas, centros de investigación e inversores.

El CDTI ejecuta sus funciones a través de varios mecanismos e instrumentos:

#### Financiación Directa

- » **Proyectos de I+D Individuales:** financiación para una única empresa que desarrolle un proyecto de innovación.
- » **Proyectos de I+D en Cooperación:** financiación para consorcios de empresas (nacionales o internacionales) que colaboren en un proyecto común.
- » **Líneas de Financiación Específicas:** programas para sectores estratégicos, internacionalización de la I+D, o para tipos específicos de empresas (como PYMES y microPYMES).

#### Gestión de Fondos internacionales

El CDTI prepara y presenta las solicitudes de las empresas españolas a los programas de la UE, gestionando la financiación una vez concedida. Además, facilita la creación de consorcios internacionales bajo la iniciativa Eureka.

Servicios de Valor Añadido:

Realiza una evaluación técnica exhaustiva de cada proyecto presentado, lo que añade credibilidad y solidez a la propuesta. Ofrece seguimiento y apoyo durante la ejecución del proyecto.



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

#### 9.4.5.1 ¿Cómo se accede a sus servicios?

El acceso a los servicios y financiación del CDTI sigue un procedimiento estructurado y transparente:

##### **Planificación y consulta preliminar:**

Contacto Directo: la cooperativa debe contactar con el CDTI a través de su sede central o de sus oficinas regionales. Es altamente recomendable solicitar una reunión previa para presentar la idea del proyecto y recibir orientación sobre el instrumento de financiación más adecuado.

##### **Presentación de la solicitud:**

Convocatorias Públicas: la financiación se concede principalmente a través de convocatorias competitivas, que se publican de forma continua o en plazos específicos a lo largo del año. Las solicitudes se presentan telemáticamente a través de la sede electrónica del CDTI, cumplimentando un formulario estándar y anexando la documentación requerida (memoria técnica, plan de negocio, presupuesto, etc.).

##### **Evaluación y resolución:**

El CDTI evalúa cada proyecto en base a una serie de criterios: carácter innovador y tecnológico, viabilidad técnica y económica, competencia del equipo, impacto y retorno de la inversión y adecuación presupuestaria. Tras la evaluación, se emite una resolución de concesión o denegación.

##### **Ejecución y justificación:**

Una vez concedido el proyecto, la cooperativa firma un acuerdo con el CDTI y comienza la ejecución. Es obligatorio presentar informes de seguimiento y una justificación final de los gastos realizados.

#### 9.4.5.2 Programa NEOTEC 2025 - Ampliación presupuestaria

El Programa NEOTEC es la línea estrella del CDTI para empresas de base tecnológica (EBTs) en fase temprana. En agosto de 2025, el MICIU anunció una ampliación presupuestaria extraordinaria de 100 millones de euros.

Presupuesto 2025: el presupuesto total ha pasado de 20 millones inicialmente previstos a 40 millones de euros, con 20 millones adicionales destinados exclusivamente a EBTs que desarrollen tecnologías novedosas de carácter dual (aplicables al ámbito civil y seguridad/defensa). De los 40 millones, 5 millones quedan blindados en exclusiva para la línea NEOTEC Mujeres.

1. Perfil de beneficiarios:
  - Pequeñas empresas de base tecnológica (EBTs)
  - Antigüedad máxima: menos de 3 años
  - Capital social mínimo: 20.000 euros
  - Que no hayan distribuido beneficios ni estén cotizadas en bolsa (excepto plataformas alternativas)
2. Ámbitos de financiación:

Proyectos empresariales innovadores en cualquier ámbito tecnológico y sectorial que requieran el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de actividad investigadora,



con estrategia de negocio basada en desarrollo de tecnología propia y dominio intensivo de conocimiento científico y tecnológico.

**Cuadro 15. Aspectos de financiación NEOTEC 2025**

Aspecto	Detalles
<b>Financiación sin doctores</b>	Hasta 70% del presupuesto elegible; máximo 250.000 euros
<b>Financiación con doctores contratados</b>	Hasta 85% del presupuesto elegible; máximo 325.000 euros
<b>Prima formación especializada</b>	Hasta 10.000 euros adicionales si se accede a programa Enterprise Innovation Institute
<b>Presupuesto mínimo proyecto</b>	175.000 euros
<b>Duración</b>	1 de enero de 2026 a 31 de diciembre de 2027 (proyectos plurianuales)
<b>Anticipo de subvención</b>	Hasta 60% sin avales ni garantías (máximo 150.000 euros)

Impacto histórico del programa: entre 2015 y 2024, NEOTEC ha aprobado más de 1.000 proyectos con aportación CDTI cercana a 250 millones de euros.

## 9.5 Organismos y programas de ámbito regional (Andalucía)

### 9.5.1 Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA)

<https://www.juntadeandalucia.es/organismos/idea.html>

Organismo autonómico especializado en fomento de innovación.

#### Competencias:

- » Apoyo a proyectos de I+D+i y transferencia tecnológica
- » Financiación para empresas innovadoras
- » Fomento de la internacionalización de empresas tecnológicas

### 9.5.2 EXTENDA - Agencia Andaluza de Promoción Exterior

<https://www.juntadeandalucia.es/organismos/extenda.html>

Especializada en internacionalización empresarial.

#### Servicios principales:

- » Apoyo a la exportación y acceso a mercados internacionales
- » Participación en ferias internacionales
- » Misiones comerciales y prospección de mercados



### 9.5.3 ANDALUCÍA TRADE: Agencia Andaluza de Promoción Exterior y Ecosistema de Apoyo a la Empresa

<https://www.andaluciatrade.es/>

Andalucía TRADE es la Agencia Andaluza de Promoción Exterior, organismo dependiente de la Consejería de Economía, Hacienda y Fondos Europeos de la Junta de Andalucía y constituye el instrumento fundamental de la administración autonómica para impulsar la internacionalización de la economía andaluza.

Su misión central es actuar como palanca estratégica para que empresas, cooperativas y sectores productivos de la región incrementen su presencia, competitividad y volumen de negocio en los mercados internacionales. La agencia desarrolla su actividad a través de una estrategia integral que combina inteligencia de mercado, capacitación empresarial y apoyo operativo.

#### Servicios estratégicos de Andalucía TRADE

- » **Información y asesoramiento estratégico:** proporciona estudios de mercado, informes sectoriales y análisis de oportunidades de negocio en países objetivo. Este servicio de inteligencia comercial es fundamental para una toma de decisiones basada en datos contrastados.
- » **Formación y capacitación especializada:** organiza jornadas, seminarios y talleres especializados en comercio exterior, diseñados para dotar a empresarios y equipos técnicos de conocimientos en logística internacional, financiación, contratación y digitalización de procesos exportadores.
- » **Promoción comercial internacional:** gestiona y coordina la participación de empresas andaluzas en ferias y misiones comerciales internacionales mediante la organización de pabellones colectivos, agendas de contactos B2B y visitas a mercados, reduciendo significativamente los costes y barreras de entrada. La agencia cuenta con representación en más de 70 mercados a través de su Red Andalucía TRADE Internacional.
- » **Atracción de inversión:** actúa como facilitador para captar inversión extranjera hacia Andalucía, promocionando las ventajas competitivas de la región y conectando inversores potenciales con oportunidades locales.
- » **Internacionalización digital:** ofrece herramientas y programas para ayudar a las empresas a aprovechar el canal online como vía de comercialización internacional, adaptándose a las nuevas exigencias del comercio global.

#### Servicios específicos para sociedades cooperativas

Para las sociedades cooperativas, Andalucía TRADE ofrece servicios específicamente adaptados:

- » **Acceso a mercados internacionales:** facilita a las cooperativas el acceso a mercados de exportación que de forma individual resultarían más complejos, aprovechando su modelo organizativo colectivo.
- » **Fortalecimiento de marca colectiva:** promociona productos de origen cooperativo bajo una imagen de calidad y valor añadido andaluz, diferenciando la oferta cooperativa en mercados internacionales.
- » **Participación en eventos sectoriales:** prioriza la inclusión de cooperativas en misiones comerciales y ferias internacionales relevantes para sus sectores (agroalimentario, comercio justo, artesanía, energía, etc.).
- » **Asesoramiento personalizado:** orienta sobre la adaptación del modelo de negocio y gobernanza cooperativa a requisitos internacionales, facilitando la conformidad normativa con legislaciones extranjeras.



### 9.5.3.1 Líneas de financiación y subvenciones

Complementando los servicios de promoción, el ecosistema andaluz ofrece líneas específicas de financiación gestionadas por Andalucía TRADE:

#### Línea a) Proyectos de Investigación Industrial y Desarrollo Experimental

- » **Objetivo:** fomentar la I+D+i dentro del tejido productivo andaluz.
- » **Destinatarios:** empresas, incluidas cooperativas, que realicen actividades de investigación industrial o desarrollo experimental en Andalucía.

#### Línea b) Proyectos de Inversión de PYMES para el Crecimiento y Mejora de la Competitividad

- » **Objetivo:** apoyar inversiones dirigidas al crecimiento, modernización y aumento de la competitividad.
- » **Destinatarios:** PYMES que ejecuten proyectos de inversión en activos fijos vinculados a un plan estratégico.

#### Incentivos para la Internacionalización de PYMES (Resolución 12 de agosto de 2025, BOJA nº 162).

Línea de Incentivos para el Desarrollo del Comercio Exterior

- » **Objetivo:** favorecer la internacionalización y promoción de bienes o servicios en el exterior.
- » **Actividades Subvencionables:**
  - Participación en ferias internacionales (máximo 3 personas, 5 días por persona)
  - Misiones comerciales y viajes de prospección internacional (máximo 1 persona, 5 días)
  - Adaptación de productos para mercados exteriores
  - Obtención de certificaciones internacionales
  - Creación de plataformas digitales para venta online internacional
  - Gastos de viaje del personal en misiones organizadas por Andalucía TRADE o ICEX
- » **Destinatarios:** pequeñas y medianas empresas, incluidas cooperativas, con proyectos coherentes de internacionalización. Convocatoria abierta desde 25 de agosto de 2025 (Resolución publicada en BOJA).
- » **Entidades Beneficiarias:**
  - Pequeñas y medianas empresas
  - Asociaciones empresariales con establecimiento operativo en Andalucía, integradas mayoritariamente por PYMES
- » **Requisitos para solicitantes:**
  - Ser sociedad válidamente constituida e inscrita en registro empresarial, o empresario individual inscrito en Régimen Especial Trabajo Autónomo
  - Contar con establecimiento de producción o prestación de servicios en Andalucía
  - Haber realizado las actuaciones con posterioridad a 25 de agosto de 2025
- » **Presupuesto y alcance:** los servicios 360° de Andalucía TRADE y sus líneas de incentivos alcanzarán un volumen de 63,45 millones de euros hasta 2027.

### 9.5.3.2 Acceso a los servicios y ayudas

El acceso a los servicios se canaliza a través de los siguientes procedimientos:

- » Registro Institucional: las empresas y cooperativas deben darse de alta en el "Registro de Empresas Internacionalizadas" de la Junta de Andalucía, requisito previo para optar a servicios y ayudas.
- » Portal Digital y Contacto Directo: el portal web oficial ([www.andaluciatrade.es](http://www.andaluciatrade.es)) funciona como punto de entrada centralizado, ofreciendo canales de contacto específicos y formularios para consultas.



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

- » Red Territorial de Apoyo: la agencia opera a través de una estructura territorial que permite contacto directo en todas las provincias andaluzas, coordinada con Cámaras de Comercio, asociaciones empresariales y clusters sectoriales.
- » Convocatorias Públicas: para actividades concretas y subvenciones, se publican convocatorias abiertas con plazos específicos de solicitud, accesibles a través de los portales oficiales. Información actualizada disponible en BOJA (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía).

#### Eventos y Programación

Andalucía TRADE organiza eventos periódicos como Andalucía TRADE GLOBAL (octubre de cada año en Sevilla), el mayor encuentro sobre comercio internacional en Andalucía, con participación de más de 4.500 empresas y representantes de mercados internacionales.

#### 9.5.4 Andalucía Emprende (Consejería de Universidad, Investigación e Innovación)

<https://www.andaluciaemprende.es/>

Plataforma integral de apoyo al emprendimiento y acceso a financiación.

- » Publicación actualizada: **Guía de Ayudas e Incentivos - Creación de empresas, empleo y otras (actualizado a 12 de septiembre de 2025)**
- » Contenido: información centralizada de todas las líneas de subvención andaluzas, requisitos, plazos y documentación necesaria

#### 9.5.5 Diputaciones provinciales andaluzas

Cada diputación provincial gestiona programas específicos de apoyo local.

- » Diputación de Sevilla: <https://www.dipusevilla.es/temas/ayudas-y-subvenciones/>
- » Diputación de Málaga: <https://www.malaga.es/gobiernoabierto/subvencionesayudas/ent-843/>
- » Diputación de Jaén: <https://www.dipujaen.es/conoce-diputacion/areas-organismos-empresas/areaJ/subvenciones/subv-2025/>
- » Diputación de Granada: <https://www.dipgra.es/servicios/ayudas-y-subvenciones/informacion-de-ayudas-y-subvenciones/>
- » Diputación de Almería: [https://www.dipalme.org/Servicios/cmsdipro/index.nsf/tablon\\_view\\_categoria1.xsp?p=dipalme&cat=Subvenciones+y+Ayudas](https://www.dipalme.org/Servicios/cmsdipro/index.nsf/tablon_view_categoria1.xsp?p=dipalme&cat=Subvenciones+y+Ayudas)
- » Diputación de Córdoba: <https://proyctoseuropeos.dipucordoba.es/>
- » Diputación de Huelva: [https://sede.diphuelva.es/moad/oficina-moad/tramites/acceso.do?areasDetail=SUBVENCIONES&entity=635&siteCode=DIPHUE\\_SEDE](https://sede.diphuelva.es/moad/oficina-moad/tramites/acceso.do?areasDetail=SUBVENCIONES&entity=635&siteCode=DIPHUE_SEDE)
- » Diputación de Cádiz: <https://sede.dipucadiz.es/tramites-disponibles>

#### 9.5.6 Ayuntamientos

- » **Competencias:** convocatorias municipales específicas
- » **Ámbito:** proyectos de desarrollo local
- » **Característica:** enfoque en el desarrollo del territorio municipal



## 9.6 Sistemas estatales de búsqueda y convocatorias

### 9.6.1 Portal de subvenciones del Ministerio de Hacienda

<https://www.pap.hacienda.gob.es/bdnstrans/GE/es/inicio>

**Función:** Sistema Nacional de Publicidad de Subvenciones y Ayudas Públicas, que centraliza todas las convocatorias publicadas en boletines oficiales con acceso a fichas técnicas y requisitos.

### 9.6.2 Ayudas por ministerio

[https://administracion.gob.es/pag\\_Home/ayudas/consultaMinisterios.html](https://administracion.gob.es/pag_Home/ayudas/consultaMinisterios.html)

**Función:** consulta organizada según competencias ministeriales (Ciencia, Trabajo, Economía, Agricultura, etc.), facilitando la búsqueda por áreas temáticas.

### 9.6.3 Plataforma PYME Oficial

<https://plataformapyme.es/es-es/Paginas/default.aspx>

**Función:** Plataforma integral con información, orientación y herramientas para pequeñas y medianas empresas.

#### Sección Ayudas:

<https://plataformapyme.es/es-es/AyudasPublicas/Paginas/default.aspx>

Permite búsqueda por tipo de empresa, sector, ámbito de actuación y comunidad autónoma.

### 9.6.4 Portal IPYME

<https://ipyme.org/es-es/politicasymedidas/entidades-organismos/Paginas/default.aspx>

**Función:** información especializada para microempresas y pequeñas empresas con acceso a normativas y ayudas específicas.

## 9.7 Fondos estructurales europeos 2021-2027

Los fondos europeos 2021-2027 (FEDER, FSE+, Horizonte Europa, Erasmus+, LIFE) y el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (Next Generation EU) abren ventanas amplias de oportunidades, con énfasis especial en transformación digital, sostenibilidad ambiental, innovación e inclusión social.

### 9.7.1 FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional)

<https://www.fondoseuropeos.hacienda.gob.es/sitios/dgfc/es-ES/paginas/feder.aspx>

El FEDER es el principal instrumento de financiación de la política de cohesión territorial europea. Asignación para España 2021-2027: 23.397 millones de euros (España es el tercer beneficiario tras Polonia e Italia).

Áreas de intervención:

- » Innovación, digitalización y transformación económica



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

- » Apoyo a PYMES y emprendimiento
- » Sostenibilidad ambiental y transición ecológica
- » Infraestructuras de telecomunicaciones

Tasas de cofinanciación según categoría de región:

- » Regiones más desarrolladas: 40%
- » Regiones en transición: 60%
- » Regiones menos desarrolladas: 85%

Organismos intermedios en Andalucía: Red.es, Consejerías autonómicas, organismos autonómicos especializados.

#### 9.7.2 FSE+ (Fondo Social Europeo Plus)

<https://fondoseuropeos.gob.es/es-es/fondosprogramas/Paginas/FSE.aspx>

Instrumento de inversión en personas, capital humano, empleo y cohesión social.

Asignación para España 2021-2027: 11.296 millones de euros (sobre presupuesto UE total de 142.700 millones para el período).

Áreas prioritarias:

- » Empleo, especialmente de grupos vulnerables (desempleados de larga duración, jóvenes, mujeres, personas con discapacidad)
- » Educación y formación profesional
- » Inclusión social y lucha contra la pobreza
- » Adaptación a transición ecológica y digital

Organismos gestores:

- » UAFSE (Unidad Administradora del Fondo Social Europeo) en el Ministerio de Trabajo y Economía Social
- » SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal)
- » Consejerías de Empleo autonómicas

Ambos fondos han sido objeto de reprogramación para aumentar la inversión en tecnologías digitales avanzadas (Inteligencia Artificial, ciberseguridad, cloud).

#### 9.7.3 Next Generation EU - Mecanismo de recuperación y resiliencia

[https://next-generation-eu.europa.eu/index\\_es](https://next-generation-eu.europa.eu/index_es)

<https://planderecuperacion.gob.es/como-acceder-a-los-fondos/convocatorias?combine=&page=1>

El Mecanismo de Recuperación y Resiliencia es la pieza central del programa Next Generation EU, con dotación total comunitaria de 723.800 millones de euros en transferencias y préstamos. Asignación para España: 72.000 millones de euros (aproximadamente), de los cuales aproximadamente 69.500 millones son subvenciones a fondo perdido.

Período de ejecución: 2021-2026 (con prórroga hasta 2027-2029 para algunos gastos).

#### Seis pilares de actuación

1. **Transición ecológica:** 28.166 millones de euros (Green Deal europeo, energías renovables,



- movilidad sostenible, eficiencia energética)
2. **Transformación digital:** 20.880 millones de euros (conectividad, administración digital, capacitación digital, ciberseguridad)
  3. **Cohesión social:** 15.302 millones de euros (empleo, educación, inclusión, vivienda)
  4. **Salud y resiliencia:** fortalecimiento de sistemas sanitarios, preparación ante crisis
  5. **Educación y desarrollo de capacidades:** formación, educación superior, investigación
  6. **Políticas para la próxima generación:** apoyo a jóvenes, emprendimiento, innovación

### 9.7.4 Programa Kit Digital (cofinanciado con Mecanismo de Recuperación y Resiliencia y FEDER)

<https://www.red.es/es/iniciativas/proyectos/kit-digital>

<https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital>

- » **Presupuesto total:** 3.067 millones de euros.
- » **Destinatarios:** PYMES (1-249 trabajadores) y autónomos.
- » **Importes disponibles:**
  - Empresas de 10-49 trabajadores: 2.000-12.000 euros
  - Empresas de 50-249 trabajadores: 6.000-12.000 euros
  - Autónomos y microempresas: 2.000 euros
- » **Soluciones digitales financiables:**
  - Presencia en internet (web, e-commerce)
  - Gestión de relaciones con clientes (CRM)
  - Gestión de procesos y facturación digital
  - Business intelligence y analítica de datos
  - Ciberseguridad y protección de datos
  - Comunicaciones seguras y oficina virtual
  - Gestión de redes sociales
- » **Ejecución:** Red.es ha concedido más de 760.000 bonos por valor superior a 3.100 millones de euros hasta octubre de 2025.
- » **Portal de información:** <https://planderecuperacion.gob.es/>

## 9.8 Programas europeos de gestión directa

### 9.8.1 Horizonte Europa (2021-2027)

<https://www.horizonteeuropa.es/>

El programa marco de investigación e innovación de la Unión Europea con mayor presupuesto histórico.

- » **Presupuesto total:** 95.517 millones de euros (período 2021-2027).
- » **Características principales:**
  - Financiación hasta 100% de costes elegibles en investigación fundamental
  - Típicamente 70% en investigación aplicada
  - Dirigido a consorcios internacionales (mínimo 3 entidades de diferentes países)
  - Cobertura de todos los ámbitos científicos y tecnológicos
- » **Clústeres temáticos principales 2025:**
  - Clúster 1 (Salud): 829 millones aproximados
  - Clúster 2 (Cultura, Creatividad, Sociedad): 274 millones



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

- Clúster 3 (Seguridad Civil): 155 millones
- Clúster 4 (Digital, Industria, Espacio): 1.300+ millones
- Clúster 5 (Clima, Energía, Movilidad): 1.050+ millones
- Clúster 6 (Alimentación, Bioeconomía, Medio Ambiente): 1.000 millones
- » **Otras líneas:**
  - ERC (Consejo Europeo de Investigación): investigación en frontera del conocimiento
  - MSCA (Acciones Marie Skłodowska-Curie): movilidad y formación investigadores
  - Infraestructuras de investigación
  - Misiones Europeas

#### 9.8.2 Erasmus+ (2021-2027)

<https://erasmus-plus.ec.europa.eu/es>

Programa europeo de educación, formación, juventud y deporte.

- » **Presupuesto total:** 26.200 millones de euros (2021-2027), más 2.200 millones de instrumentos exteriores.
- » **Presupuesto 2025:** aproximadamente 5.000 millones de euros (aumento del 6,5% respecto a 2024).
- » **Presupuesto para España 2025:** 377,5 millones de euros en financiación de la UE, más cofinanciación estatal de 70,5 millones de euros (inversión histórica).
- » **Beneficiarios esperados España 2025:** 153.717 estudiantes y personal educativo en 4.538 proyectos de movilidad.
- » **Acciones principales:**
  - KA1 (Movilidad educativa): intercambios y movilidades de estudiantes y personal
  - KA2 (Cooperación): proyectos de cooperación entre instituciones
  - KA3 (Política): reformas políticas en educación
  - Acciones Jean Monnet: promoción de integración europea
- » **Organismos gestores en España:**
  - SEPIE (Servicio Español para la Internacionalización de la Educación): educación y formación
  - INJUVE (Instituto Nacional de la Juventud): juventud y deporte

#### 9.8.3 Programa LIFE (2021-2027)

<https://www.miteco.gob.es/es/ministerio/servicios/ayudas-subvenciones/programa-life.html>

Instrumento especializado en proyectos ambientales, climáticos y de energía limpia.

- » **Presupuesto total:** aproximadamente 5.400 millones de euros.
- » **Convocatoria 2025:** 1.095 solicitudes recibidas, solicitando más de 3.100 millones de euros (cifra récord).
- » **Tipos de proyectos y cofinanciación:**
  - Proyectos de Acción Estándar (SAP), Técnica (TA), SNAP, SIP, PLP, CSA: hasta 60% costes elegibles
  - Proyectos de conservación de especies y hábitats prioritarios: hasta 75%
  - Proyectos altamente estratégicos o de interés general: hasta 95%
- » **Áreas de intervención:**
  - Hábitats naturales y biodiversidad



- Economía circular y residuos
- Adaptación al cambio climático
- Eficiencia energética e innovación energética
- » Transición energética limpia

#### 9.8.4 Europa Creativa (2021-2027)

<https://www.cultura.gob.es/cultura/cooperacion/promocion-exterior/la-cultura-en-europa/programa-europa-creativa.html>

Programa dedicado a los sectores cultural y creativo.

- » **Presupuesto total:** aproximadamente 2.400 millones de euros para el período 2021-2027.
- » **Cofinanciación:** típicamente 60-80% de costes del proyecto.
- » **Ámbitos:** cine y audiovisual, música, artes escénicas, patrimonio cultural, educación artística.

#### 9.8.5 Cuerpo Europeo de Solidaridad (2021-2027)

[https://youth.europa.eu/solidarity\\_es](https://youth.europa.eu/solidarity_es)

Programa de voluntariado y proyectos solidarios.

- » **Destinatarios:** jóvenes de 18 a 30 años.
- » **Actividades:** voluntariado europeo, proyectos de solidaridad, empleo en iniciativas solidarias.

### 9.9 Portales y herramientas europeas de búsqueda

#### 9.9.1 Portal de financiación europea

[https://administracion.gob.es/pag\\_Home/Tu-espacio-europeo/derechos-obligaciones/empresas/financiacion/nacional/info-general.html](https://administracion.gob.es/pag_Home/Tu-espacio-europeo/derechos-obligaciones/empresas/financiacion/nacional/info-general.html)

- » **Función:** información centralizada sobre oportunidades de financiación europea con fichas informativas y criterios de elegibilidad.

#### 9.9.2 Portal MITERD para entidades locales

[https://mptmd.gob.es/portal/politica-territorial/local/coop\\_econom\\_local\\_estado\\_fondos\\_europeos/fondos\\_europeos](https://mptmd.gob.es/portal/politica-territorial/local/coop_econom_local_estado_fondos_europeos/fondos_europeos)

- » **Función:** guía especializada para acceso a fondos europeos con enfoque territorial.
- » **Marco temporal:** orientaciones hasta 2026 con preparación para el siguiente período 2028-2034.

### 9.10 Áreas temáticas prioritarias

- » **Digitalización:**
  - Transformación de procesos digitales, Ciberseguridad y cloud computing, Kit Digital (2.000-12.000 euros)
  - Horizonte Europa (Clúster 4)
- » **Sostenibilidad:**
  - Eficiencia energética (IDAE)



## 9

### La financiación pública: subvenciones y vías de financiación

- Economía circular (FEDER, LIFE)
- Movilidad sostenible (MRR, IDAE)
- Energías renovables (LIFE, IDAE)
- » **Internacionalización:**
  - Plan Cameral de Internacionalización (Cámaras de Comercio)
  - Participación en ferias internacionales (EXTENDA, TRADE)
  - Implantación en mercados exteriores (COFIDES FIEX, ICEX)
  - Apoyo exportación (ICEX, EXTENDA)
- » **Innovación:**
  - Proyectos I+D+i (CDTI, Horizonte Europa)
  - Desarrollo de prototipos (CDTI NEOTEC)
  - Colaboración empresa-centro investigación (CDTI Transferencia Cervera)
  - ENISA para empresas innovadoras
- » **Emprendimiento:**
  - Jóvenes emprendedores (ENISA, líneas autonómicas)
  - Mujeres emprendedoras (reservas presupuestarias CDTI NEOTEC)
  - Economía social (líneas Andalucía, subvenciones cooperativas)

**Fecha de actualización:** 18 de noviembre de 2025

#### Fuentes principales verificadas:

- » Real Decreto-Ley 1/2023 (bonificaciones cotizaciones sociales)
- » Real Decreto 5/2025 (beneficios fiscales cooperativas)
- » Ley 27/2014 (Impuesto sobre Sociedades)
- » BOE y portales oficiales (ICO, ENISA, CDTI, Red.es, IDAE)
- » Junta de Andalucía (organismos y líneas autonómicas)
- » Comisión Europea (fondos estructurales 2021-2027, Next Generation EU)





# 10

## Incentivos fiscales



## 10

### Incentivos fiscales

La legislación vigente, tanto estatal como autonómica, contempla deducciones específicas, bonificaciones, exenciones, amortizaciones aceleradas y créditos fiscales que pueden reducir de forma muy significativa la carga tributaria de las cooperativas comparándolas con sociedades mercantiles convencionales.

#### 10.1 Oportunidades y orientaciones. ¿Cuándo, por qué y para qué son útiles para cooperativas?

- » Los incentivos fiscales son una herramienta fundamental para cualquier cooperativa, ya que permiten ahorrar costes de manera directa y mejorar su competitividad.
- » En sectores prioritarios como la economía social, la digitalización, el empleo o la sostenibilidad, los incentivos fiscales a menudo superan en impacto financiero directo a otras líneas de ayuda.
- » La fiscalidad favorable está específicamente diseñada para cooperativas que cumplen ciertos requisitos legales y de "fiscalidad protegida".
- » Existen incentivos autonómicos en regiones como Andalucía que complementan los estatales y pueden ser accesibles para cooperativas de diferentes ramas (agrarias, vivienda, servicios, industria, etc.), aunque siempre sujetos a revisiones y convocatorias anuales.
- » La aplicación correcta de incentivos fiscales permite reducir la carga tributaria, mejorar la liquidez, aumentar la capacidad de inversión y facilitar el acceso a la financiación. Los beneficios se perciben en fiscalidad directa (Isoc, ITP, Sucesiones y Donaciones) y en incentivos asociados a la creación de empleo y formación, amortización acelerada de inversiones y bonificaciones por digitalización o transición ecológica. De manera práctica, puede convertir un proyecto de expansión o modernización en viable gracias al ahorro fiscal.
- » Son aplicables durante toda la vida de la cooperativa: desde la creación (bonificaciones para nuevas sociedades y socios autónomos), pasando por fases de inversión y consolidación (deducciones por inversión, bonificaciones sociales), hasta fases de sucesión y transmisión empresarial (bonificaciones en sucesiones y donaciones). Las convocatorias específicas y los requisitos cambian anualmente, por lo que requieren revisión y planificación constante.
- » Estos incentivos suelen ser los más ventajosos de todo el sistema tributario nacional. La mayoría son complementarios con subvenciones públicas y otras ayudas directas y pueden sumarse a productos de financiación ética, préstamos participativos, ayudas europeas, etc..

#### Consejos prácticos

- » La optimización fiscal exige asesoramiento profesional y documentación exhaustiva.
- » Mantenga actualizadas las facturas, informes técnicos y contratos asociados a los incentivos.
- » Planifique la estrategia fiscal junto con el plan de financiación anual, revisando convocatorias y novedades legislativas, y asegúrese de compatibilidades para no perder incentivos por acumulación indebida.



- » La fiscalidad favorable debe ser una de las primeras palancas a revisar en cualquier proceso de reinversión, creación de empleo, innovación o expansión cooperativa, ya que puede generar más impacto neto que cualquier financiación bancaria convencional.
- » Consulte fuentes oficiales (Agencia Tributaria, consejerías autonómicas, Ministerio de Hacienda) y prepare una revisión anual junto a asesores para maximizar resultados y minimizar riesgos legales.

## 10.2 Tipos de incentivos fiscales y administraciones competentes

Los incentivos fiscales son mecanismos que permiten a las empresas reducir su carga impositiva mediante deducciones, bonificaciones o exenciones en distintos impuestos. Su finalidad es estimular comportamientos empresariales considerados beneficiosos para la economía o la sociedad, como la inversión en I+D, la creación de empleo o la transición ecológica.

**Cuadro 16. Modalidades de incentivos fiscales**

Tipo	Descripción	Ejemplo
<b>Deducciones fiscales</b>	Reducen la base imponible sobre la que se calcula el impuesto.	Deducciones por inversión en I+D+i.
<b>Créditos fiscales</b>	Se aplican directamente sobre la cuota a pagar, reduciendo el importe final.	Bonificaciones por creación de empleo en zonas rurales.
<b>Exenciones fiscales</b>	Liberan del pago de ciertos impuestos bajo condiciones específicas.	Exención en el Impuesto de Sociedades para empresas de economía social.
<b>Amortizaciones aceleradas</b>	Permiten deducir el coste de activos en un plazo menor al habitual.	Maquinaria eficiente o vehículos no contaminantes.

El acceso y aprovechamiento de incentivos fiscales para cooperativas en España requiere un proceso operativo riguroso y estructurado, para ello, es imprescindible recurrir a **guías fiscales oficiales** y recibir **asesoramiento profesional especializado** que permita interpretar adecuadamente los requisitos y beneficios aplicables en cada caso.

En la fase de documentación y registro, las cooperativas deben contar con informes técnicos detallados, especialmente en proyectos de I+D+i, y mantener facturas y certificados de inversiones realizadas. En cuanto a los incentivos vinculados al empleo, resulta necesario justificar la creación y mantenimiento mediante contratos y nóminas actualizadas, todos ellos elementos fundamentales a conservar ante eventuales auditorías.

En la aplicación práctica, es crucial saber cómo reflejar estos incentivos en las declaraciones fiscales adecuadas.



## 10

### Incentivos fiscales

El mantenimiento de la documentación completa durante un periodo mínimo legal de cuatro años es un requisito indispensable para conservar las ventajas obtenidas, junto con el cumplimiento de los compromisos de inversión y empleo.

Es importante tener en cuenta las incompatibilidades fiscales o administrativas existentes, ya que algunos incentivos pueden no ser acumulables o pueden interferir con determinadas subvenciones.

Dado que el marco normativo puede cambiar cada ejercicio presupuestario, la actualización continua es vital para garantizar la máxima eficiencia, con la consulta recurrente de fuentes oficiales como el Ministerio de Hacienda, boletines autonómicos y bases de datos especializada.

El análisis sectorial también aporta valor al destacar incentivos dirigidos a áreas estratégicas como la digitalización, el sector verde o la industria.

La transparencia y documentación exhaustiva facilitan la justificación ante organismos públicos y minimizan riesgos de incidencias o sanciones.

Finalmente, la complementariedad entre diferentes incentivos y tipos de financiación –como subvenciones, créditos blandos o financiación ética– puede maximizar el impacto y fortalecer la competitividad de la pyme.

En definitiva, dominar este complejo entramado supone un factor competitivo decisivo para la sostenibilidad y expansión de las PYMES en España, especialmente en contextos económicos dinámicos y exigentes.

#### Administraciones competentes

- » **Agencia Tributaria:** impuestos estatales  
[www.agenciatributaria.es](http://www.agenciatributaria.es)
- » **Ministerio de Hacienda:** política fiscal  
[www.hacienda.gob.es](http://www.hacienda.gob.es)
- » **Consejerías de Hacienda Autonómicas:** impuestos autonómicos  
<https://www.juntadeandalucia.es/organismos/economiahaciendayfondoseuropeos.html>

**Tabla 17. Tipología de incentivos fiscales**

Deducciones en Impuesto de Sociedades 2025			
<b>I+D+i estandar</b>	25%-42%		Art. 35 TRLIS
<b>I+D+i innovación</b>	12% Innovación Tecnológica		RD Legisl. 4/2004
<b>I+D+i personal</b>	+17% Personal invest.		RDL 1/2025
<b>I+D+i activo</b>	*8 Activos fijos		Art. 35 TRLIS
<b>Creación de empleo</b>	Primer indefinido <30	3.000€	Art. 37 TRLIS



Deducciones en Impuesto de Sociedades 2025			
<b>Inversiones ambientales</b>	Tecnologías limpias	8%	Art. 39/Ley 2/2011
<b>Formación profesional base</b>	Capacitación empleados	5%	Art. 40 TRLIS
<b>Formación exceso</b>	Exceso media 2 años	10%	RD Legisl. 4/2004

Bonificaciones en Cotizaciones Sociales 2025			
<b>Jóvenes menores de 30 años</b>	Garantía juvenil	275€/mes (3a)	RDL 1/2023 DA 1ª
	Baja cualificación		Vigente 01/09/2023
<b>Mujeres</b>	Contratación indefinida de mujeres en colectivos protegidos	128€/mes (3a)	RDL 1/2023 Art. 21
<b>Desempleados mayores de 45 años</b>	Desemp. 12m+ en 18m	128€/mes (3a)	RDL 1/2023 Art. 21
<b>Personas con discapacidad 33/64%</b>	Contrato indefinido	4500-6300€/a	RDL 1/2023
	Edad y severidad	Duración indefinida	Centro Esp. Empleo

**NOTA:** las bonificaciones actuales en cotizaciones sociales se encuentran reguladas principalmente por el Real Decreto-ley 1/2023, de 10 de enero, de medidas urgentes en materia de incentivos a la contratación laboral y mejora de la protección social de las personas artistas, publicado en el BOE núm. 6, de 11 de enero de 2023. Las deducciones en Impuesto de Sociedades están recogidas en el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, que aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), con modificaciones posteriores, especialmente de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

## 10.3 Incentivos fiscales específicos para cooperativas

### 10.3.1 Beneficios fiscales en impuesto de transmisiones patrimoniales

#### Bonificación del 100% para cooperativas de vivienda

Las cooperativas de vivienda sin ánimo de lucro que cumplan los requisitos del artículo 144 de la Ley 12/2015 (de 9 de julio) de cooperativas están exentas del 100% del impuesto sobre transmisiones patrimoniales en operaciones de adquisición de inmuebles para actividades cooperativas. Esta medida, vigente desde el Real Decreto-Ley 5/2025, tiene como objetivo fomentar el acceso a la vivienda asequible.



## 10

### Incentivos fiscales

#### Bonificación del 50% para sede social

Se aplica una bonificación del 50% en adquisiciones destinadas a sedes sociales o centros de trabajo de empresas (incluidas cooperativas) que cumplan determinados requisitos de permanencia y afectación económica.

#### 10.3.2 Beneficios fiscales en impuesto de sociedades

##### Deducción del 50% en la cuota íntegra

Las cooperativas calificadas fiscalmente (que cumplan los requisitos de Ley de Cooperativas) pueden beneficiarse de una deducción del 50% de su cuota íntegra del impuesto de sociedades sobre los resultados cooperativos. Esto significa que, sobre los beneficios generados por la actividad cooperativa, el tipo impositivo efectivo se reduce significativamente.

##### Bonificación de 3 puntos porcentuales en tipo marginal

Las sociedades cooperativas fiscalmente protegidas (cooperativas de segundo grado o aquellas que cumplen requisitos especiales de estructura) tributarán a tipos de gravamen resultantes de minorar en 3 puntos porcentuales los tipos previstos en el artículo 29 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, siempre que el tipo resultante no supere el 20%, esto referido a resultados cooperativos. Los resultados extracooperativos (actividades no cooperativas) tributarán a los tipos generales.

#### 10.3.3 Beneficios fiscales en impuesto sobre sucesiones y donaciones

##### Bonificación del 99%

La Ley 5/2024, de 27 de diciembre, establece una bonificación del 99% en la cuota del impuesto sobre sucesiones y donaciones para adquisiciones de participaciones en cooperativas que cumplan los requisitos legales, facilitando la transmisión de participaciones entre generaciones sin gravamen significativo.

##### Nueva deducción del 20% en inversiones cooperativas

El Real Decreto 5/2025 introduce una nueva deducción del 20% de las aportaciones de capital invertidas y efectivamente desembolsadas en sociedades cooperativas agrarias y de vivienda de nueva creación o existentes, con un límite de 3.000 euros por ejercicio fiscal.

Las cooperativas gozan de exenciones o bonificaciones significativas en el IAE y otros impuestos locales, aunque estas pueden variar según la comunidad autónoma y el municipio.

#### Recomendación

Todos los datos sobre bonificaciones en cotizaciones sociales deben ser actualizados a los valores vigentes en 2026 conforme al RDL 1/2023 y sus sucesivas ampliaciones legislativas reflejadas en los presupuestos anuales del Estado.



**Fecha de actualización:** 18 de noviembre de 2025

**Fuentes principales verificadas:**

- » Instituto de Crédito Oficial (ICO) - [www.ico.es](http://www.ico.es)
- » CDTI Innovación - [www.cdti.es](http://www.cdti.es)
- » IDAE - [www.idae.es](http://www.idae.es)
- » ENISA - [www.enisa.es](http://www.enisa.es)
- » Andalucía TRADE - [www.andaluciatrade](http://www.andaluciatrade)
- » BOE (Boletín Oficial del Estado)
- » BOJA (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía) - Nº 162, 25 de agosto de 2025
- » Resolución Secretaría de Estado de Economía - BOE 30 de abril de 2025 (Avales ICO)
- » Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades - Ampliación presupuestaria NEOTEC agosto 2025





# 11

¿Cómo se ha elaborado esta guía?



Para obtener una visión global de la cuestión abordada en esta Guía que permitiese generar un documento contextualizado y adaptado a las necesidades específicas del sector cooperativo andaluz, hemos recurrido a la consulta con un amplio abanico de expertos en distintos campos, además de consultar con entidades bancarias, financieras y de inversión, así como la consulta de fuentes primarias relevantes.

Por un lado, hemos elegido como interlocutores a los representantes de las delegaciones provinciales de +Cooperativas, así como a una muestra de cooperativas significativas en función de criterios como: sector, tamaño, estadio empresarial, experiencia con productos financieros diversos y provincia de ubicación de la sede social.

Por otro lado, hemos profundizado algunos aspectos con especialistas del sector a través de entrevistas semi estructuradas personales.

Con estos interlocutores se ha trabajado tanto con cuestionarios (metodología cuantitativa) como entrevistas semiestructuradas por videoconferencia (metodología cualitativa).

Para la recogida de la información **cuantitativa** y la elaboración de los cuestionarios se ha hecho un trabajo previo que ha consistido en:

- » Análisis estadístico de la economía social, para sacar los perfiles más comunes.
- » Análisis de las características de la economía social relacionadas con la financiación externa.
- » Análisis y segmentación del panorama financiero actual, centrándose en las características principales de las entidades operantes en territorio español.
- » Análisis y segmentación de las finanzas éticas.
- » Análisis y segmentación de las entidades que ofrecen alternativas a la financiación tradicional.
- » Análisis y segmentación de la financiación pública en Andalucía.

En consecuencia, los cuestionarios se han dividido en estos bloques temáticos:

- » Segmentación.
- » Uso de productos y financiación externa.
- » Nivel de conocimiento de la financiación alternativa a la tradicional y medición del nivel de confianza.
- » Orientación y sugerencias.

La información recabada se ha complementado con la recogida de información cualitativa a través de las entrevistas a los interlocutores mencionados.

Las entrevistas con las delegaciones provinciales de +Coop y la selección de cooperativas, nos han permitido comprender la realidad de cada provincia y cómo los factores sociales y ambientales pueden condicionar las decisiones financieras del sector. Durante los coloquios, se profundizó en las fases críticas de las cooperativas, como el inicio o la expansión, cuando más se necesita orientación financiera, y se debatió cómo acercar el modelo cooperativo a los cambios empresariales actuales, con especial atención a la tecnología y la innovación, analizando casos concretos para extraer lecciones de éxitos y fracasos. Las conversaciones se centraron en las necesidades reales de financiación, las soluciones encontradas y los aspectos emocionales, como los miedos o las inseguridades que rodean la búsqueda de financiación externa. Finalmente, tanto las entrevistas como los cuestionarios sirvieron para estimar el grado de conocimiento que poseen los interlocutores sobre diversos productos de financiación alternativa.



## 11

### ¿Cómo se ha elaborado esta guía?

Paralelamente se ha entrevistado a actores expertos en finanzas éticas y alternativas y otros modelos de financiación, gracias a los cuales hemos podido acceder de primera mano a la información necesaria para responder a las necesidades expresadas por las cooperativas entrevistadas.

Toda la información recogida ha sido la base para la selección de contenidos incluidos en la Guía.





# 12

## Glosario

## A

**Activo**

Representa los bienes, derechos y recursos controlados por la cooperativa que tienen un valor económico y son usados para producir beneficios presentes o futuros. Incluye efectivo, propiedades, créditos otorgados, inversiones, entre otros.

**Adelanto de subvenciones**

Financiación anticipada de ayudas públicas aún no recibidas, garantizadas por la subvención pendiente.

**Adicionalidad**

El criterio fundamental. Significa que el resultado positivo (impacto) o financiero (movilización de capital) no hubiera ocurrido sin la intervención específica del inversor de impacto.

**Amortización**

Pago parcial o total de una deuda en cuotas periódicas.

**Apalancamiento financiero**

El apalancamiento financiero es el uso de deuda (préstamos) para financiar una inversión. El objetivo es que la rentabilidad de la inversión sea mayor que el coste de la deuda, para así multiplicar la ganancia del capital propio. Sin embargo, también amplifica las pérdidas si la inversión sale mal.

**Aval**

Garantía de un tercero para respaldar una obligación financiera ante incumplimiento.

**Aval mancomunado**

Responsabilidad solidaria compartida entre varias partes sobre una deuda o crédito.

## B

**Balance**

Documento que muestra la situación económica de una entidad incluyendo activos, pasivos y patrimonio.

**Banca Ética**

Modelo bancario que financia proyectos con criterios sociales y ambientales, priorizando la transparencia y sostenibilidad.

**Blended Finance**

Estrategia de financiación que combina fondos públicos, filantrópicos y privados para reducir riesgos e incentivar inversiones en proyectos con impacto socioambiental.

## C

**Carencia**

Período acordado en un préstamo durante el cual el prestatario no está obligado a pagar el capital, pudiendo existir carencia total (sin abono ni de capital ni de intereses) o carencia parcial (se pagan solo intereses o una parte reducida del capital).

**Capital paciente**

Inversión a largo plazo que prioriza estabilidad y sostenibilidad sobre retornos inmediatos.

**Capital social cooperativo**

Dinero aportado por los socios para formar el patrimonio colectivo de la cooperativa.

**Cashback**

Servicio que permite retirar dinero al realizar una compra en un establecimiento, añadiendo efectivo al importe pagado con tarjeta. No debe confundirse con programas que devuelven porcentajes de compra.

**Catalizador Financiero**

Capital que se utiliza para absorber riesgo inicial, probar modelos y hacer viable una inversión, con el objetivo de prepararla para una financiación mayor y más convencional.

**Cheque**

Documento para efectuar pagos mediante orden a un banco.

**Comisiones**

Cargos adicionales que una entidad financiera aplica por la prestación de un servicio, como apertura, estudio o mantenimiento de crédito.

**Contratos de impacto social**

Acuerdos que vinculan retornos de inversión a la consecución de objetivos sociales medibles.

**Corresponsalía bancaria**

Acuerdos para que un banco ofrezca servicios por cuenta de otro.

**Crédito**

Dinero o recursos que una entidad financiera pone a disposición de un solicitante bajo condiciones pactadas de devolución y costo financiero.

**Crowdfunding**

Financiación colaborativa de proyectos a través de aportes individuales pequeños y múltiples.

**Crowding-in (Efecto Atracción)**

El efecto deseado. Ocurre cuando una inversión inicial de impacto reduce el riesgo percibido, valida un modelo o sector y atrae nuevo capital privado que se suma al inicial, amplificando el efecto total.

**Crowding-out (Efecto Desplazamiento)**

Ocurre cuando el capital público o catalítico “empuja” o reemplaza al capital privado que ya habría financiado el proyecto, distorsionando el mercado y anulando la adicionalidad.

**Cuenta corriente**

Cuenta bancaria con amplia operativa para depósitos y pagos.

**Cuenta de ahorro**

Cuenta orientada al ahorro con límites en la disposición inmediata.

**Cuota social**

Participación económica mínima requerida para ser socio cooperativista.

**D****Datos biométricos**

Información física o conductual única para identificar y autenticar personas, usada en seguridad financiera digital.

**Débito**

Obligación o cargo financiero que representa el dinero que se debe pagar o que ha sido descontado de una cuenta.

**Descuento comercial**

Anticipo de cobro de facturas mediante cesión a una entidad financiera.

**Deuda**

Obligación de pago adquirida para financiar actividades.

**E****Efecto de apalancamiento**

Impacto sobre la rentabilidad al financiar con deuda; puede incrementar utilidades o pérdidas.

**Enfoque ESG**

Integración en las estrategias corporativas de criterios ambientales, sociales y de gobernanza.

**Entidades financieras no bancarias**

Instituciones que ofrecen productos financieros sin captar depósitos.

**Escalabilidad**

La escalabilidad es la capacidad de un sistema (una empresa, red, software, etc.) para crecer y manejar un aumento de demanda sin afectar negativamente su rendimiento o estructura de costos. En otras palabras, un sistema escalable puede adaptarse sin problemas a un volumen de trabajo mayor, ya sea ampliando sus recursos (escalar hacia arriba) o expandiéndose de manera eficiente (escalar horizontalmente).

**Euribor**

Índice de referencia que indica el tipo de interés promedio al que los bancos europeos se prestan dinero a corto plazo en el mercado interbancario sin garantías. Se calcula diariamente y se utiliza comúnmente para fijar el interés de préstamos y especialmente de hipotecas variables. Refleja la situación del mercado financiero y es un indicador clave en la zona euro.

**Expertise**

Conocimiento especializado y experiencia en un campo específico.

**F****Fideicomiso**

Contrato para administrar bienes en beneficio de terceros.

**Financiación alternativa**

Medios de financiamiento diferentes a la banca tradicional, con énfasis social y colaborativo.

**Financiación de impacto**

Inversión que combina rentabilidad con efectos sociales o ambientales positivos y concretos.

**Financiación pública**

Recursos provenientes de organismos públicos para fomentar proyectos con condiciones preferenciales.

**Fintech**

Empresas que usan tecnología para mejorar o innovar servicios financieros.

**Flujo de caja (Cashflow)**

Movimiento neto de efectivo que entra y sale en un periodo determinado.

## G

**Garantía**

Bien ofrecido como respaldo para asegurar el cumplimiento de una obligación.

## H

**Hipoteca**

Garantía real sobre inmueble para asegurar pago de deuda.

## I

**ICO (Instituto de Crédito Oficial)**

Organismo público que ofrece líneas de crédito con condiciones especiales.

**Impact Washing**

Táctica de exagerar o tergiversar acciones de sostenibilidad para mejorar la imagen pública.

**Intereses**

Coste que se paga por el uso del dinero prestado, expresado como porcentaje del capital y calculado durante un período determinado.

**Inversión**

Aplicación de capital esperando obtener ganancia o beneficio.

**IPO (Oferta Pública Inicial)**

Proceso mediante el cual una empresa privada ofrece sus acciones al público por primera vez en un mercado bursátil. La empresa se convierte así en una compañía cotizada, obteniendo financiamiento de inversionistas institucionales y minoristas.

## L

**Leasing**

Arrendamiento con opción de compra al fin del contrato.

**Línea de crédito**

Crédito aprobado con disponibilidad flexible y límite preestablecido.

## M

**MarketPlace**

Plataforma digital que agrupa ofertas de productos y servicios de diversas entidades para el usuario final.

**Microcrédito**

Préstamos pequeños para actividades productivas con acceso facilitado.

## N

**Neo banco**

Banco digital sin infraestructura física, que ofrece servicios limitados vía tecnología.

## O

**Open banking**

Conjunto de tecnologías que permite compartir datos bancarios con terceros, previa autorización del cliente.

## P

**Pagares**

Documento que compromete al pago de una cantidad en un plazo determinado.

**Pasivo**

Incluye todas las obligaciones y deudas que la cooperativa tiene frente a terceros y que deberá satisfacer en el futuro. Se divide en pasivo corriente (deudas con vencimiento menor a un año) y pasivo no corriente (deudas a más largo plazo), e incluye préstamos, cuentas por pagar, impuestos y otras obligaciones financieras. El pasivo refleja el origen de los fondos utilizados para financiar los activos y actividades de la cooperativa.

**Patrimonio neto**

Valor residual de activos menos pasivos de una empresa o cooperativa.

**Prenda en garantía**

Derecho preferente sobre bienes muebles, sin perder posesión, para garantizar un préstamo.

**Préstamo participativo**

Crédito que incluye características de capital con intereses variables y subordinados, fortaleciendo el patrimonio.

**Primas**

En productos financieros, cantidades pagadas para cubrir seguros o garantías asociadas a la operación financiera.

**R****Renting**

Arrendamiento con servicios adicionales, sin opción de compra.

**Retorno cooperativo**

Participación proporcional y democrática en excedentes de la cooperativa, no garantizada ni fija.

**Revolving**

Crédito rotativo con límite renovable, donde el capital devuelto queda disponible para futuros usos.

**S****Scoring**

Sistema de evaluación que asigna una puntuación a una persona o empresa para predecir su comportamiento futuro, principalmente en contextos de riesgo crediticio. Se basa en el análisis de datos históricos y variables como el historial de pagos, endeudamiento o características sociodemográficas.

**SEPA (Zona Única de Pagos en Euros)**

Área europea que permite realizar y recibir pagos en euros con condiciones uniformes, usando IBAN.

**Shareholder Capitalism**

Modelo centrado en maximizar valor para accionistas, priorizando beneficios económicos por encima de otros valores.

**Socio colaborador**

Miembro que aporta capital y competencias, sin ejercer actividad principal, pero con participación administrativa.

**Subvención**

Ayuda financiera otorgada sin obligación de devolución para promover proyectos.

**T****TAE (Tasa Anual Equivalente)**

Medida del costo anual total de un producto financiero, incluyendo intereses y comisiones.

**TIN (Tipo de interés nominal)**

Porcentaje aplicado solo al capital del préstamo, sin costes adicionales.

**V**

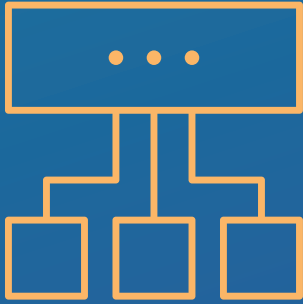
**Vencimiento**

Fecha límite para cumplir con obligaciones financieras.

**W**

**Wallet**

Aplicación móvil que permite almacenar y usar de forma digital tarjetas de pago y otros medios financieros.



# 13

## Índice de cuadros



<b>Cuadro 1</b>	Ejemplos de Entidades Bancarias en España por Tipo	22
<b>Cuadro 2</b>	Comparativa banca tradicional y banca ética	24
<b>Cuadro 3</b>	Comparativa de seguridad y productos Neo bancos y Bancos digitales	25
<b>Cuadro 4</b>	Productos financieros más utilizados	28
<b>Cuadro 5</b>	¿Línea de Crédito o préstamo?	29
<b>Cuadro 6</b>	Comparativa entre renting, leasing y préstamo tradicional	33
<b>Cuadro 7</b>	Comparativa detallada de factoring, descuento comercial y confirming	35
<b>Cuadro 8</b>	Ventajas y desventajas	36
<b>Cuadro 9</b>	Tipos de préstamos y sus características	38
<b>Cuadro 10</b>	Tabla comparativa: microcrédito vs. crédito al consumo	40
<b>Cuadro 11</b>	Comparación capital riesgo tradicional con el capital riesgo de impacto	62
<b>Cuadro 12</b>	Comparativa entre préstamos convencionales y préstamos participativos	70
<b>Cuadro 13</b>	Líneas de financiación ENISA disponibles	82
<b>Cuadro 14</b>	Condiciones Específicas financiación ENISA	83
<b>Cuadro 15</b>	Aspectos de financiación NEOTEC 2025	89
<b>Cuadro 16</b>	Modalidades de incentivos fiscales	101
<b>Cuadro 17</b>	Tipología de incentivos fiscales	102



# Guía de opciones financieras para cooperativas