



GUÍA COMPLETA SOBRE LOS PRÉSTAMOS ENISA



Finanziaconnect

Contenido

- 1. Autora: Silvia Cóbreces4
- 2. Prólogo5
- 3. Resumen Ejecutivo.....7
- 4. Financiación de ENISA en Cifras13
- 5. 5 puntos a destacar de ENISA16
- 6. ¿Cuál es el Perfil del Cliente ENISA?18
- 7. Condiciones ENISA20
- 8. Préstamo Participativo ENISA y sus Beneficios23
- 9. ¿Cómo funciona el proceso?.....25
- 10. Documentación necesaria para la presentación28
- 11. ¿Qué garantías solicitan?.....32
- 12. ¿Qué pasa si no se puede pagar el préstamo?34

13. ENISA entidad gestora de FEPYME36

14. ANEXO I: ¿ERES UNA EMPRESA ENISA?.....38

15. Anexo II: Aspectos legales de los préstamo participativos.....42

16. Anexo III: Contabilidad y Fiscalidad de los préstamos participativos46

17. Algunos Casos de éxito de Finanziaconnect51

18. Otros clientes de Finanziaconnect52

19. Qué aporta Finanziaconnect.....53

Autora: Silvia Cóbreces



¡Conecta conmigo!



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

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

Prólogo



Javier Villaseca Sánchez.

Consejero delegado en Grupo Sego Finance



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

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

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

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

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

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

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

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



Resumen Ejecutivo



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

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

Tanto emprendedores como pymes pueden acceder a este tipo de financiación pública con varios miles de préstamos concedidos hasta la fecha.

ENISA y los préstamos participativos

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

1. Innovación

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

2. Coinversión

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

3. Analizar el negocio

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

4. Préstamo participativo

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

5. Sin avales

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

El perfil de cliente de ENISA

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

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

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

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

Ventajas de los préstamos participativos de ENISA

A continuación, señalamos las ventajas y beneficios de este tipo de préstamos participativos de financiación pública.

Partimos de la base de que las líneas de financiación de ENISA se dividen en dos bloques claramente diferenciados: la general, y líneas verticales.

1. Línea Enisa startups y pymes.

En este primer bloque se encuentra la línea general de [ENISA startups y pymes](#), que unifica las tres líneas tradicionales de Enisa (Jóvenes Emprendedores, Emprendedores y Crecimiento), y cuyo objetivo es financiar a startups y pymes innovadoras con sede en España tanto para fases de desarrollo, de crecimiento o de madurez y expansión.

2. Emprendedoras Digitales y resto de líneas verticales.

Por otro lado, tenemos la línea Emprendedoras Digitales y las líneas verticales, correspondientes a, AgroInnpulso y Enisa Audiovisual.

Estas líneas se encargan de financiar planes empresariales innovadores específicos de emprendedoras con proyectos empresariales digitales, de empresas del mundo agroalimentario y rural, y de empresas pertenecientes a industrias culturales o creativas respectivamente.

3. Condiciones del préstamo

El importe mínimo debe ser de 25.000€, y el máximo que se puede conceder es de 1,5 millones de euros para cualquiera de las líneas de Enisa. Si se superan los 300.000€, la empresa debería auditar las cuentas.

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

En cuanto al tipo de interés, se distinguen dos tramos para cada una de las líneas:

1. Tramo de interés fijo que depende del Euribor más un porcentaje que dependerá del rating de la operación.
 2. Un tramo variable en función de la rentabilidad de la empresa, y que solo se aplicará si ésta tiene beneficios. Tiene un límite máximo que dependerá del rating de la operación para cada línea.
- En la línea startups y pymes, el tramo fijo será de Euribor +4% o +6%. El límite del interés variable estará entre el 4,5% y el 6%.
 - En Emprendedoras Digitales, el tramo fijo será siempre de Euribor +3,75%, mientras que el límite del variable estará entre el 3% y el 8%.

- El resto de las líneas verticales tienen establecido un tramo fijo de Euribor+2% o +3,75% y un segundo tramo entre un 3% y un 8%.

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

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

Formalismo para solicitar un préstamo participativo en ENISA

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

- Presentar la solicitud en el portal de ENISA y aportar toda la documentación que se requiere para que el formulario se cumplimente en su totalidad y no falte ningún documento para poder pasar la información al departamento correspondiente.
- Una vez se procede al envío de la solicitud se tiene un plazo de 30 días para cumplimentar todo lo que se exige, una vez pasa dicho plazo, si falta algo, habrá que empezar de nuevo todo el proceso.

- Posteriormente, se procede al análisis por un profesional que se asigna al proyecto para solicitar información o aclaraciones. Una vez se analiza dicho proyecto, se presenta ante un comité en el que se aprueba o rechaza la operación. Si se aprueba, se comunica por escrito en pocos días.
- La aprobación, en el caso de los préstamos tradicionales, puede establecer unas condiciones específicas en las que destaca la ampliación de capital o capitalización de la reserva, entre otras.
- En cuanto al trámite de formalización, cabe resaltar que cuando se cumple el requisito anterior se traslada al departamento jurídico para proceder a la formalización del préstamo que se realiza mediante la firma de una póliza.
- En cuanto al desembolso, cabe reseñar que cuando se ha subido la documentación al portal del cliente, el departamento jurídico se pone en contacto para la fecha de la firma y el préstamo se ingresa en la cuenta en 1 o 2 días a partir de la firma.
- La media de todo el proceso solía estar en unos 3 meses. Enisa contaba con fondos todos los años de forma regular, pero para disponer de ellos, dependía de su aprobación en los Presupuestos Generales del Estado (PGE). Esto no paralizaba los plazos de presentación y análisis de proyectos, pero si podía dejar pendiente de aprobación operaciones los años en los que costaba aprobar los PGE, demorando así los tiempos del proceso.

Con la reciente puesta en marcha de [FEPYME](#), Enisa cuenta con libre disposición de fondos, lo que agilizará notablemente estos plazos.

Se estima que el tiempo completo del proceso pase a ser inferior a 45 días de media.

Plan de viabilidad para la solicitud

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

El plan de viabilidad consiste en un formulario con un profundo estudio de todas las variables que afectan al proyecto empresarial.

En este sentido, hay que destacar el producto, su mercado, competencia, los clientes, modelos de negocio, su equipo directivo y las métricas.

Eso sí, se requiere una labor de síntesis capaz de transmitir en pocas palabras para convencer al analista de la viabilidad y necesidad del proyecto. Además, la información debe ser razonada y comprobable.

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



En el plan de viabilidad debes contemplar los siguientes apartados:

- Describir la actividad de la sociedad y sus antecedentes.
- Contar la actividad de la empresa y cuáles son sus elementos innovadores o en qué se diferencia del resto.
- Añadir las ventajas competitivas y realizar un pequeño resumen de la empresa, su constitución y sus principales hitos. Si estamos ante una empresa de nueva creación, habría que indicar cuáles son los motivos que la llevan a emprender este proyecto.
- En la fase de la vida de la sociedad hay que describir en qué estado se encuentra. Definir si está en fase semilla, arranque o bien en expansión para la comercialización del producto o servicio.
- Posteriormente, hay que señalar el ciclo de vida del sector o lo que es lo mismo, describir el sector donde opera la empresa donde hay que indicar las previsiones y su potencial de crecimiento. Por esa razón, hay que explicar su situación y compararla con el modelo de negocio.
- Obviamente, hay que definir el modelo de negocio de la empresa y su forma de obtener beneficios. Por esa razón, conviene fijar precios, aceptación del mercado, ventajas y elementos innovadores.

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

- En el apartado de competidores, clientes y proveedores hay que indicar los tres principales de cada uno. Los que prestan el servicio a la empresa, así como su importancia en los sistemas de producción. Sin olvidar resaltar sus fortalezas y debilidades como los datos más significativos tales como la localización, tamaño, producto y calidad.
- Al igual que debemos marcar los proveedores también hacemos hincapié en los tres principales clientes y su target. En el caso de los competidores es fundamental resaltar la diferenciación con ellos.
- Es fundamental describir el sistema organizativo de la empresa, el equipo que la conforma y adjuntar el currículum vitae del equipo directivo.
- Finalmente, hay que destacar el objetivo de la inversión y detallar cómo se tiene previsto financiarla.
- Las proyecciones financieras son una parte fundamental del plan de viabilidad de la empresa teniendo en cuenta que el análisis de ENISA tiene un sesgo financiero importante.

Financiación de ENISA en Cifras



La [Financiación de ENISA](#) es gestionada por una empresa pública dependiente del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad que lleva desde 1982 participando activamente en la financiación de proyectos viables e innovadores.

Su larga trayectoria en la financiación de emprendedores y pymes, la convierten en todo un referente nacional de financiación pública.

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

Hasta el momento, ha concedido más de 9.369 préstamos por un importe que supera los 1.445 millones de euros.

Aumento en la inversión y presupuesto de Enisa

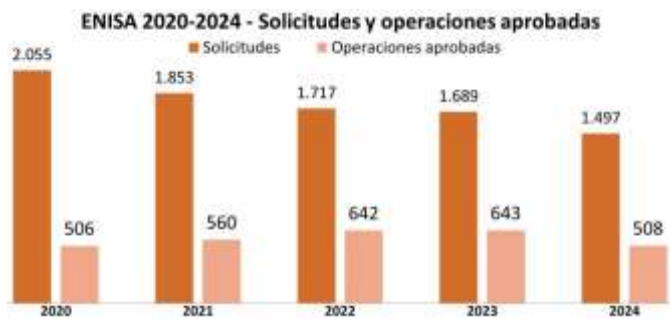
A lo largo de la serie ha habido variaciones respecto al presupuesto total con el que ha contado Enisa. Desde inicios de esta década, ha ido aumentando sensiblemente, siendo 2023 el de mayor presupuesto.

Cabe destacar que ENISA no desembolsa el 100% del presupuesto total anual. Durante los últimos años, en términos absolutos, el presupuesto ejecutado (préstamos aprobados) ha aumentado año tras año, exceptuando 2024, donde bajó el presupuesto ejecutado. En términos relativos, el máximo desembolso respecto al presupuesto disponible de esta década fue en 2020 con el 84,7%.



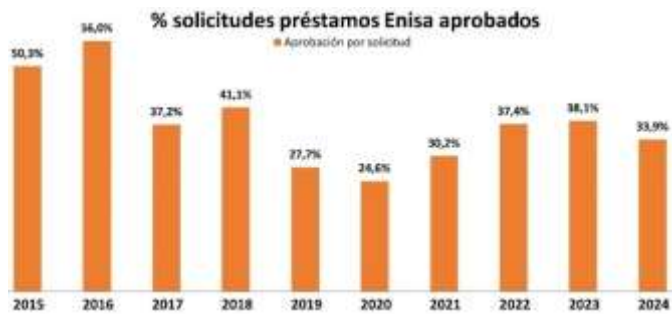
Baja el número de solicitudes presentadas y operaciones aprobadas

Las cifras de los últimos años constatan la tendencia a la baja en el número de solicitudes a Enisa. Si en 2020, fue el récord absoluto de la serie con 2055 solicitudes, parece que en el promedio de los tres últimos años se ha estabilizado entorno a las 1634 solicitudes (en 2024, dicho número alcanzó las 1.497 solicitudes, y en 2023 las 1.689) y casi 600 operaciones aprobadas, siendo el último año de 508.



Ratios de aprobación entorno al 33%

Tras la anomalía producida por el exceso de solicitudes de la pandemia, que hizo bajar los ratios de aprobación al 27% de media en los años 2019, 2020 y 2021, volvemos a ver que las tasas de éxito en las solicitudes se mantienen entorno al 36,4% (33,9% en 2024). O lo que es lo mismo, sólo 3 de cada 10 proyectos presentados, son aprobados por Enisa.



Estabilización del importe medio de los préstamos

Analizando los últimos años, podemos ver una tendencia al alza estabilizada en el importe medio del préstamo aprobado y desembolsado. Si en 2015, el ticket medio por operación con éxito era de 122.558€, en 2024, ha ascendido a unos 164.000€ por operación. Un importe muy estable durante los últimos años.



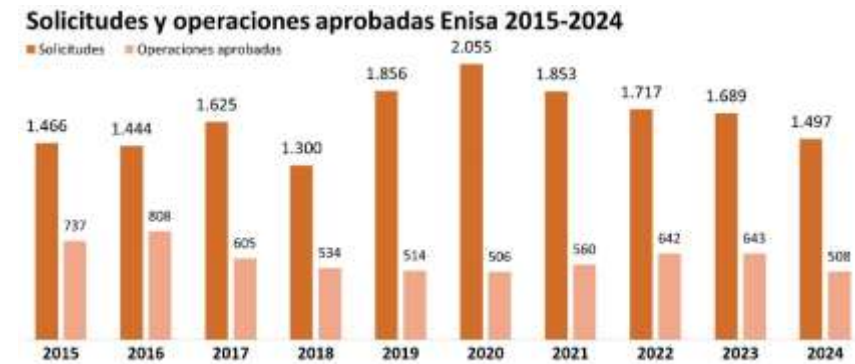
[Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA](#)

Fondos disponibles durante el año en curso

Hasta 2024, gran parte de los fondos anuales de ENISA provenían del Ministerio de Industria y Comercio, cuya liberación dependía en última instancia de la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado. Este hecho, hacía que el proceso administrativo completo de la concesión de préstamos fuese complejo, con cierta incertidumbre respecto al hecho de saber cuál era el tiempo completo del proceso.

Esto confundía a muchas personas, ya que, —aunque ENISA trabaja durante todo el año—, creían que la entidad sólo operaba cuando se liberaban los fondos.

No es casualidad que los años con menos solicitudes (2018 y 2024) sean los períodos donde la liberación de los fondos se retrasó hasta como mínimo octubre.

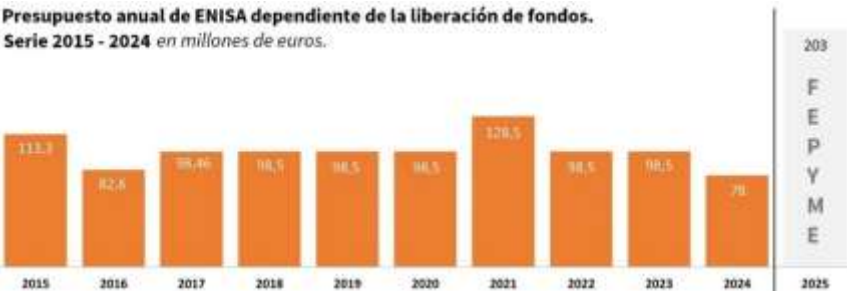


Con la puesta en marcha a finales de 2024 del [Fondo de Emprendimiento y de la Pequeña y Mediana Empresa en España \(FEPYME\)](#), que gestionará ENISA durante los próximos 20 años, la entidad pública no dependerá cada año de la aprobación de los PGE, pudiendo firmar operaciones en cualquier momento del año.

Se prevé que al gestionar FEPYME, ENISA será más protagonista que nunca en el ecosistema emprendedor español en los próximos años.

2025 es el primer año donde ENISA cuenta con fondos disponibles durante todo el año.... y eso lo cambia todo.

- ENISA contará con más fondos que nunca.
- Además, tendrá libre disposición de fondos, sin depender de los Presupuestos Generales del Estado. Es decir, **ENISA puede aprobar y firmar operaciones en cualquier momento del año.**



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

5 puntos a destacar de ENISA



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

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

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

1. Innovación.

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

2. Coinversión.

Desde que ENISA inició el instrumento del préstamo participativo para financiar empresas, lo ha realizado bajo la premisa de la coinversión estimulando la inversión privada.

Esto significa que para poder acceder a la financiación de ENISA se exige el correspondiente esfuerzo en aportaciones de capital por parte de los socios de la empresa, ya sean los socios promotores o meramente financieros.

3. Análisis del negocio.

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

4. Préstamo participativo.

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

5. ENISA no pide Aavales.

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

Probablemente, lo más importante para realizar un proceso de gestión de financiación e inversión, es conocer bien el perfil de empresa.

Qué busca cada entidad es imprescindible, así puedes dirigirte a los que más encajan con tu perfil y centrar mejor tu propuesta.

Ahora entramos a describir es aspecto, pero además hemos adjuntado un anexo titulado ¿Eres una empresa ENISA? En este anexo se resuelve esta pregunta de una forma muy gráfica para facilitar la comprensión de cuál es el perfil tipo.

¿Cuál es el Perfil del Cliente ENISA?



La financiación de ENISA proporciona fondos a largo plazo a startups y pymes españolas que sean capaces de desarrollar modelos de negocio viables y supongan una innovación en su ámbito.

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

El Cliente ENISA debe ser una PYME

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

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

El Cliente ENISA debe ser innovador y diferencial.

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

¿A qué actividad debe pertenecer el cliente ENISA?

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

Aunque las empresas beneficiarias “no pueden pertenecer a los sectores inmobiliario o financiero”, si son financiables empresas tecnológicas Fintech o Proptech siempre que su actividad no sea inmobiliaria o financiera. Es el caso de las plataformas de financiación, cuya actividad

consista en poner en contacto, como mero agente, a oferentes de financiación y solicitantes de financiación en cualquiera de sus modalidades. Por ejemplo, desde Finanziaconnect presentamos con éxito a Empréstamo, una Spin-off de SociosInversores (ahora SEGO Finance) que pretendía ser una alternativa a la financiación bancaria para todas aquellas empresas que tengan necesidad de solicitar un adelanto a sus facturas.

Lo mismo sucede con empresas Proptech, donde puede existir un perfil de cliente ENISA cuya actividad consista en poner en contacto, como agente, a personas o entidades que realicen actividades inmobiliarias o de promoción inmobiliaria y a adquirientes o arrendatarios de inmuebles.

También una empresa tecnológica que ofrezca servicios a empresas de dicho sector, como es el caso de [PhotoLike](#), una IA para mejorar la capacidad comercial de las imágenes de las agencias inmobiliarias.

El cliente ENISA debe tener socios con capacidad de aportar capital

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

El cliente ENISA debe tener capacidad de crecimiento

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

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

Conclusión

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

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

Condiciones ENISA



ENISA colabora activamente en la financiación de proyectos empresariales que supongan una innovación en su ámbito, y cuenten con un plan de viabilidad. Para ello, ofrece varias líneas de financiación destinadas a aportar fondos económicos a iniciativas empresariales en distintas fases.

Estas líneas de financiación ENISA se dividen en dos bloques diferenciados: *Startups y Pymes*, y *Emprendedoras Digitales*. Sin embargo, excepcionalmente ENISA puede tener otras líneas específicas para apoyar ciertos verticales.

Enisa Startups y pymes

Es el bloque general y supone el grueso del perfil del cliente de Enisa. Engloba a las antiguas líneas Jóvenes Emprendedores, Emprendedores y Crecimiento y su objeto es financiar a las Pymes y startups innovadoras del territorio nacional en cualquier fase.

Enisa Emprendedoras Digitales

En otro bloque está la Línea Emprendedoras Digitales, enfocada en financiar a Pymes y startups que cuenten con un componente digital innovador y estén lideradas por mujeres.

Otros verticales (Enisa Agrolmpulso y Enisa Audiovisual)

En otro bloque se encuentran líneas adicionales enfocadas a potenciar empresas innovadoras de ciertas áreas, actividades y sectores como son la línea Agrolmpulso (empresas del mundo agroalimentario y rural) o la línea Audiovisual (para proyectos empresariales de industrias audiovisuales, culturales o creativas).



Ayudas Enisa Dana

Finalmente, y fuera del cliente Enisa típico, durante 2025 se encuentra la línea adicional de ayudas Enisa Dana con 300 millones de presupuesto, destinada a pymes de las zonas afectadas por los desastres naturales ocasionados por la DANA de finales de 2024.

- Si quieres conocer en profundidad las ayudas Enisa Dana, y sus requisitos, condiciones y demás, te dejamos con [este artículo donde te explicamos lo fundamental de esta línea.](#)

Condiciones de los préstamos de ENISA

Importe:

El importe mínimo es 25k € y de un máximo de hasta 1,5M € para cualquiera de las líneas, siempre teniendo en cuenta que, si se superan los 300k €, la empresa estaría obligada a auditar sus cuentas.

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

Tipo de Interés:

Como préstamo participativo que es, las líneas de financiación ENISA, distinguen 2 tramos de interés: uno fijo que dependerá del Euribor + un tipo de interés en función del rating de la operación, y otro variable en función de la rentabilidad de la empresa, que sólo se cobrará si la empresa tiene beneficios y con un límite máximo en función del rating.

- La **Línea Pymes y Startups** tiene un tipo de interés del Euribor +4% o +6% en función del rating, con un variable de hasta un máximo del 4,5%-6,5% para cuando la empresa empiece a generar beneficios.
- La **Línea Emprendedoras** tiene un tipo de interés del Euribor +3,75%, con un variable de hasta un máximo del 3%-8% en función del rating, que sólo se aplicará si la empresa empieza a generar beneficios.
- El **resto de las líneas verticales** tienen el fijo en Euribor + 2 o 3,75% en función del rating y para el 2º tramo puede llegar hasta un máximo del 8% según la rentabilidad de la empresa.

Vencimiento:

Unas de las condiciones ENISA más interesantes ya que es complicado, para las empresas que financia habitualmente ENISA, es obtener plazos amplios de las vías de financiación tradicionales.

Para las primera línea (Pymes y startups), la web señala un vencimiento máximo de siete. En la práctica, las líneas genéricas a las que sustituye esta línea solían conceder 5 años para Jóvenes Emprendedores, y 6 años para las de Emprendedores y Crecimiento. Para el resto de las líneas, el máximo que indica la web es de 9 años y en la práctica se están concediendo para 6 años.

Carencia:

Las condiciones ENISA reflejadas en su web también están algo exageradas en la indicación máxima de carencia, es decir, el periodo de tiempo durante la cual sólo se paga intereses. Para Startups y Pymes, la web indica un máximo de 5 años, para el resto de las líneas es de 7 años.

En la práctica, se vienen concediendo préstamos con carencia de entre 2 y 3 años.

Amortización:

Es trimestral para cualquiera de las líneas.

Garantías:

No hay que aportar garantías. Los socios por tanto no responden con su patrimonio si quiebra la empresa. Lo detallamos más en un capítulo aparte.

Comisión de Apertura:

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

Si te parecen interesantes estas condiciones, debes saber que la admisión de solicitudes está abierta todo el año. Por lo que, cuanto antes se presente la solicitud mucho mejor, ya que las analizan por orden de entrada y supone recibir antes la aceptación y los fondos correspondientes.



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

Préstamo Participativo ENISA y sus Beneficios

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

La figura del préstamo participativo nos la describe en detalle Cristian Cañadas de nuestro partner legal, Aktion, en el anexo de esta guía.

A modo de resumen, es un instrumento financiero a medio camino entre el préstamo bancario y el capital riesgo, que proporciona recursos a largo plazo sin interferir en la gestión de las empresas que lo reciben. Por constituir deuda subordinada, el préstamo participativo, refuerza las estructuras financieras de estas empresas y tiene, además, otras ventajas como la no exigencia de garantías, amplios periodos de carencia y amortización, o sus favorables tipos de interés ligados a la evolución económica de las empresas.

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

Aplicación de intereses

En cuanto a los intereses, se aplican con un tramo fijo y otro variable, vinculado a la evolución económico-financiera de la empresa, por lo que solo si la empresa da beneficios se aplicará este segundo tramo de interés. Cabe destacar que este 2º tramo tendrá un límite máximo que dependerá del rating de la operación.

En ENISA, los intereses están establecidos de la siguiente manera:

Donde:

1. **TIPO FIJO:** Euribor + % de diferencial según la línea y el rating del
$$\frac{\text{Resultado del ejercicio} \times 100}{(\text{Fondos Propios inicio año} - \text{Fondos Propios final año})/2} - \text{Tipo Fijo}$$
 proyecto evaluado.
2. **TIPO VARIABLE:** Un tipo nominal que depende de la rentabilidad financiera de la empresa. La fórmula es la siguiente:
3. **TIPO VARIABLE MÁXIMO:** Línea Pymes y Startups entre el 4,5% y 6,5%, resto de líneas entre 3% y 8% con un importe límite igual al resultado del ejercicio.
4. **TIPO APLICABLE:** TIPO FIJO + TIPO VARIABLE

Principales Ventajas de conseguir un Préstamo Participativo ENISA

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

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

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



CONSIGUE YA TU ENISA

¿Cómo funciona el proceso?



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

Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA

1. Presentar Solicitud.

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

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

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

2. Análisis

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

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

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

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

3. Aprobación del Préstamo

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

4. Formalización

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

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

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

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

5. Desembolso

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

Tiempo medio del proceso completo

La media de todo el proceso solía estar en unos 3 meses. Enisa contaba con fondos todos los años de forma regular, pero algunos años los presupuestos se aprobaban tarde, algo que, aunque no afectaba a la presentación y análisis de proyectos, si los dejaba estancados pendiente de aprobación demorando los tiempos del proceso.

Con la reciente puesta en marcha de FEPYME, Enisa contará con libre disposición de fondos, lo que agilizará notablemente estos plazos. Se estima que el tiempo completo del proceso pase a ser inferior a 40 días de media.

No obstante, los tiempos de este proceso se pueden alargar o acortar según la época del año en la que nos encontremos. Si la solicitud se presenta a principios de año, la actividad de análisis irá algo más lenta y el proceso se puede alargar un poco más, y si es final de año, todo irá más rápido porque tienen que agotar presupuesto.

No obstante, mi recomendación es presentarlo lo antes posible y no dejarlo para el final, ya que los proyectos los analizan por orden de entrada y si lo presentas muy tarde, puede que se quede sin analizar, o que no haya fondos, y por tanto, pase al año siguiente.

¿Cuándo es el mejor momento para presentar una solicitud?

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



Documentación necesaria para la presentación



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

Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA

Plan de Viabilidad

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

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

El plan de viabilidad debe tratar los siguientes apartados:

Descripción de la Actividad de Sociedad y Antecedentes

En este apartado hay que contar cuál es la actividad de la empresa, sus elementos innovadores o diferenciadores y las ventajas competitivas. También, hay que realizar un breve resumen de la empresa desde su constitución, detallando los principales hitos. Y en el caso, que la empresa fuera de nueva creación habría que indicar cuáles han sido los motivos que han llevado a emprender el proyecto.

Fase de Vida de la Sociedad

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

Ciclo de Vida del Sector

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

Modelo de Negocio de la Empresa

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

Análisis del Mercado

Este apartado hay que detallar lo siguiente: Tamaño actual del mercado, el porcentaje de crecimiento o decrecimiento de este, evolución histórica, concentración, diversificación, barreras de entrada, así como la estrategia para acometer y abordar dicho mercado.

Competidores, Clientes y Proveedores

Aquí habrá que indicar:

- Los 3 principales proveedores que prestan servicios a la empresa, y su importancia para el proceso de producción y sistemas de control de calidad implementados.
- Los 3 principales competidores, sus fortalezas y debilidades. Y cuáles son los datos más significativos, tales como: localización, tamaño, las características de sus productos o servicios, sus precios, su calidad.

Además, habrá que hacer un análisis comparativo de las fortalezas y debilidades de cada uno de los competidores con respecto a la empresa.

Y explicar de manera pormenorizada quiénes son los tres principales clientes y una exhaustiva descripción del target.

Equipo y Organización de la Empresa

Un breve CV del equipo directivo y su aporte a la empresa.

Objetivo y Detalles de la Inversión.

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

Previsiones Financieras.

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

Tras trabajar esta información, se debe trasladar correctamente en un formulario de solicitud online a través del Portal del Cliente ENISA, en la web de la entidad pública.

Documentación Adicional Obligatoria

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

Documentos identificativos.

Tanto de los socios y empresas (DNI y NIF), como el DNI de los socios de empresas inversoras que cuenten con más de un 25% del capital social.

Certificado de Situación Censal en Hacienda.

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

Escrituras de la empresa.

Todas las escrituras de la empresa para que puedan comprobar todos los hechos jurídicos y evolución como puede ser las ampliaciones de capital, los poderes actuales, el domicilio social actual, etc.

Un punto importante para evitar retrasos en el proceso de admisión es asegurar que entregas la copia autorizada, es decir la copia original inscrita en el Registro Mercantil.

Es importante también asegurarte que incluye también el cajetín del registro, si no te lo van a pedir.

Titularidad Real.

Por lo general, todas las empresas tienen un documento llamado “Acta notarial de manifestaciones sobre titularidad real” pero asegúrate de tenerlo, que sea un documento expreso para ello y que esté actualizado, es decir, con fecha posterior a la última incorporación de socios.

Cuentas Anuales.

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

Estados Financieros Auditados.

Si tienes las cuentas auditadas, deberás también adjuntar el informe del auditor.

Cuentas Anuales de la Matriz.

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

Estados Financieros Actualizados.

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

Documentación adicional recomendada por Finanziaconnect

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

Excel con Proyecciones Financieras.

Un Excel con unas proyecciones financieras completas a 5 años, complementado con un informe financiero detallado, que explica cómo se han construido todas las estimaciones previstas en el plan de negocio, desde las ventas y gastos, incluyendo estados financieros actuales y proyectados, así como los criterios base seguidos para su cálculo.

Es un documento que consideramos fundamental, ya que ENISA es muy financiero en su análisis de operaciones, por lo que cuanto más claro y detallado esté este aspecto mejor.

Presentación Visual.

Es bueno aportar una breve presentación algo más visual sobre la empresa y el producto, ya que el formulario no admite ni gráficos, ni imágenes.

Esto ayuda al analista a comprender mejor vuestra propuesta.



¿Qué garantías solicitan?



Una de las dificultades con las que se encuentran las Pymes, en especial las empresas de reciente creación y/o las innovadoras, es la dificultad que tienen para acceder a la financiación, lo que supone una gran limitación para su desarrollo.

Este perfil de empresas es considerado de elevado riesgo para el sector privado y en particular para el bancario. Por tanto, piden [garantías a diferencia de ENISA](#).

Una alternativa a la banca tradicional

Eso es la razón de ser de la financiación ENISA, ser una alternativa a la financiación tradicional.

La principal ventaja de estos préstamos respecto a la banca tradicional es que no solicitan garantías ni avales personales, solo un buen plan de viabilidad.

La garantía: El propio Proyecto empresarial.

Las garantías son las que ofrece el propio proyecto empresarial y la preparación y experiencia del grupo gestor que lo promueve.

Por lo que los socios están exentos de cualquier garantía o aval y, por lo tanto, no responden personalmente de esa deuda. De este modo, en caso de impago solo podrían ir a por los bienes de la sociedad.

En cualquier caso, si esta situación se diera, ENISA siempre lo trata con la empresa para reconducir la devolución del crédito, ampliando los vencimientos o intentar rebajar las cuotas.

Sin embargo, si las circunstancias fueran a más y ya no tuviera sentido negociar porque la empresa no es rentable o se queda sin fondos para poder avanzar, el único cauce posible sería acudir al concurso de acreedores.

Debido a que un organismo público no tiene la posibilidad de condonar las deudas por su naturaleza, el concurso de acreedores es la vía administrativa y legal que permite, de forma definitiva, terminar con la obligación con ENISA.



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

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

¿Qué pasa si no se puede pagar el préstamo?



Los préstamos de ENISA destacan por no tener que aportar ningún tipo de garantía. El préstamo muere con la empresa, pero como veremos más adelante, la empresa tiene que morir porque si está viva, sigue existiendo la obligación de devolver el préstamo.

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

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

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

Consejos útiles si no puedo pagar a ENISA

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

1. Avisa a ENISA de las dificultades.

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

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

2. *Propón un plan de pagos.*

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

3. *Ten en cuenta los intereses de demora*

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

4. *No apures la situación financiera*

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

5. *Cumple con los requisitos legales*

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

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

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

ENISA no entra en condonaciones, quitas u otros tipos de acuerdos para evitar el costoso proceso del concurso.

Parece lógico evitarlo para cobrar más, pero es una entidad pública y no tiene esa flexibilidad. Además, todo el proceso legal que supone el concurso de acreedores es su instrumento para garantizar que todo está en orden.

ENISA entidad gestora de FEPYME



Desde 2025, y durante 20 años, ENISA gestionará FEPYME, el primer Fondo de Emprendimiento y de la Pequeña y Mediana Empresa en España. Con la gestión de este fondo, **Enisa pasa a ser la empresa nacional de innovación con mayúsculas** para las pymes y startups, gestionando más de 303 millones de euros de manera independiente (sin depender de la aprobación de los PGE), tal y como hace el CDTI.

Esta cantidad podrá incrementarse anualmente de dos maneras:

- A través de las dotaciones anuales que se consignen para el mismo en la Ley de Presupuestos Generales del Estado.
- Reinversión de los recursos procedentes de los reembolsos de la financiación otorgada por ENISA y los rendimientos que puedan generar las cantidades aportadas al mismo.

El [fondo de Enisa](#) mejorará significativamente toda la operativa de la entidad pública para financiar a startups y pymes innovadoras.

- Por un lado, que FEPYME tenga una vigencia de veinte años garantiza una mayor estabilidad y certidumbre ya no a corto plazo, sino a largo plazo para ENISA, ya que no estará supeditada a firmas anuales de convenios con los ministerios.
- Por el otro, con este fondo, ENISA contará con más presupuesto anual que nunca, teniendo disponibles 303 millones de euros hasta agosto de 2026.
- Finalmente, este fondo garantiza que Enisa pueda mantener su actividad de apoyo financiero a startups y pymes innovadoras españolas, pudiendo conceder préstamos **durante todo el año**.

Con este fondo, se resuelve la problemática de la liberación de fondos que hacía de la firma de operaciones de ENISA un misterio cada año.

FAQ sobre Enisa

Finalmente, quiero comentarte que desde 2010, Finanziaconnect ha ayudado con éxito a empresas innovadoras del ecosistema startup a buscar, tramitar, gestionar y conseguir préstamos Enisa para crecer.

Y desde esa fecha, son muchas las preguntas que tanto en charlas con clientes, reuniones comerciales, solicitudes personalizadas de valoración o en los mismos webinars y eventos se nos hacen relativas a algunos conceptos, tanto de los préstamos, como de las [certificaciones startup](#).

Hemos creado una sección en nuestra web, que actualizamos periódicamente, donde incluimos preguntas frecuentes sobre Enisa respondidas, y agrupadas en cuatro epígrafes (plazos, importes, características de los préstamos y certificaciones startup) de cara a facilitar su comprensión en una única página con el objetivo de que sean fáciles de encontrar, la respuesta sea de utilidad, y se pueda profundizar.

Puede que te sea de utilidad:

[IR A FAQ ENISA](#)

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



[CERTIFICA TU STARTUP EN ENISA](#)



ANEXO I: ¿ERES UNA EMPRESA ENISA?

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

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

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

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

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

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

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

Llegado a este punto, volvamos a revisar que no es una empresa ENISA.

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

Siguiendo la línea de exclusión, cabe destacar el tamaño del proyecto en los que esta entidad puede entrar. ENISA puede entrar como mínimo con 25k €, aunque en la práctica, es poco factible que lo hagan en operaciones de menos de 75k €.

Por tanto, asumiremos una necesidad mínima de proyecto de 150.000 €, para que ENISA facilite 75.000 € ya que como mucho aportan el 50% de la necesidad, y no suele llegar al 50%.

Éste sería el mínimo de estas líneas de financiación, lo habitual es que ENISA invierta entre 150k € y 400k €, aunque ENISA puede llegar a invertir 1,5 millones de euros en una sola empresa. Inversiones más pequeñas son más comunes para ENISA, pudiendo llegar a cantidades mayores invirtiendo en sucesivos años con nuevos proyectos de inversión.

Como ya he dejado entrever, para ser una empresa ENISA los socios promotores o nuevos socios de la empresa deben estar dispuestos a poner algo más del 50% del dinero necesario para llevar a cabo el proyecto propuesto a través de una nueva ampliación de capital... SI NO HAY AMPLIACIÓN DE CAPITAL, NO ERES EMPRESA ENISA, porque ENISA sólo coinvierte, requiere un compromiso por parte de los socios de la empresa.

Si existe la posibilidad de que la empresa genere fondos y utilizar este excedente de tesorería para invertir en el proyecto propuesto... pero vamos a ser realistas, ¿cuántas pymes que pueden considerarse empresa ENISA cuentan con dinero de sobra para reinvertir?

No es imposible, y hemos tenido casos, pero es poco habitual.

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

Primero lo imprescindible o restrictivo:

- Tiene que ser PYME.
- No puede ser del sector inmobiliario ni financiero (dependiendo el caso si PropTech o Fintech).
- ENISA sólo invierte de 25k € a 1,5 millones de euros.
- Los socios deben ampliar capital.
- Al menos la cantidad que se pretende conseguir de ENISA.
- El proyecto debe proyectar rentabilidad.

A esto añadimos todo lo que suma puntos:

- Modelo de negocio distinto, innovador.
- Inversión en maquinaria o equipos.
- Inversión en tecnología.
- Cualquier inversión en general sería atractiva.
- Fuerte apuesta en marketing.

- Un proyecto Internet.
- Necesidad de circulante sí, pero no sólo circulante.
- Demostrar tracción, sea con acuerdos, o, mejor aún, con ventas.
- Plan de expansión.
- No nos olvidemos de una clara GENERACIÓN DE EMPLEO.

No es obligatorio cumplir con la totalidad de los puntos mencionados arriba para acceder a un préstamo participativo ENISA.

Aunque son puntos que reflejan aspectos importantes, no pretende ser una lista exhaustiva. Eso sí, ten en cuenta que cuantos más de esos puntos puedas demostrar en tu solicitud, así como otros que puedas añadir siguiendo este espíritu de la dinamización de la actividad empresarial, tu empresa se acercará más a ese perfil de empresa ENISA “10”.



ANEXO II: ASPECTOS LEGALES DE LOS PRÉSTAMO PARTICIPATIVOS

Aspectos Legales de los préstamos participativos según Cristian Cañadas, Partner y Corporate Lawyer de Aktion Legal.

Los Préstamos Participativos son el instrumento financiero que utiliza ENISA como mecanismo para financiar a emprendedores y pymes.

A continuación, abordaremos algunas de las preguntas más frecuentes sobre esta figura.

1.- ¿Qué es un Préstamo Participativo?

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

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

2.- ¿Dónde está regulado el Préstamo Participativo?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Conclusión

Los préstamos participativos son una forma especial de préstamos ligados a un interés variable en función de la evolución de la actividad.

La cantidad recibida tendrá la consideración de fondos propios, algo que los hace muy atractivos para cualquier empresa, y más aún para compañías en fases iniciales que sufren pérdidas y pueden ver comprometida su situación patrimonial.

Además, los préstamos participativos pueden tener carácter convertible, de tal forma que se amorticen mediante entrega de participaciones sociales.



CRISTIAN CAÑADAS

Partner y Corporate Lawyer en [Aktion Legal](#)



ANEXO III: CONTABILIDAD Y FISCALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS

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

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

¿Cómo se contabilizan en España?

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

Ahora bien, estos préstamos, como ya hemos indicado, se tienen que sumar al patrimonio neto de la sociedad, tanto a efectos de reducción de capital como de los supuestos objetivos de disolución.

Por lo tanto, el capital pendiente de devolución deberá incluirse como mayor importe de fondos propios y, por consiguiente, esto ha de indicarse explícitamente en la elaboración de la memoria y las cuentas anuales de la sociedad.



¿Qué significa que formen parte de los fondos propios?

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

ENISA, en gran parte, financia el lanzamiento y crecimiento de empresas de tecnología.

Esto se plasma en que las sociedades que solicitan esta financiación, en los primeros años están desarrollando los procesos y, por tanto, bien no generan ingresos por ventas, bien son escasos y no suficientes para generar beneficios.

La consecuencia de ello es que se empiezan a generar pérdidas y esto va reduciendo el valor del patrimonio neto de la empresa.

Si el valor de éste se reduce hasta la mitad del capital social la empresa estaría en causa de disolución, lo que le obligaría a aumentar capital para incrementar el capital y, con ello, el valor de los fondos propios.

Si estamos en situación de desarrollo del proyecto, podemos tratar de activar como inmovilizado intangible el desarrollo del proyecto

tecnológico, incluyendo sueldos, facturas de proveedores relacionados con el desarrollo, etc., con el objetivo de reducir al máximo el importe del desarrollo que llega a la cuenta de resultados y, por tanto, reduce el valor del patrimonio neto.

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

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

¿Cómo funciona la fiscalidad de un préstamo participativo?

En lo referente a la fiscalidad, no hay diferencia alguna con el resto de los préstamos.

En particular el artículo 20 Dos, del Real Decreto-Ley 7/1996, establece que “Los intereses devengados tanto fijos como variables de un préstamo participativo se considerarán partida deducible a efectos de la base imponible del Impuesto de Sociedades del prestatario”.

Conclusión

En resumen, los préstamos participativos son una buena herramienta de financiación para las empresas.

Gracias a su definición híbrida entre fondos propios y financiación externa, da estabilidad patrimonial al proyecto sin incrementar las ratios de endeudamiento, permitiendo a su vez la deducción de los intereses en el Impuesto de Sociedades.



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

CONTRATA EXPERTOS EN PRÉSTAMOS ENISA

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

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

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

**VER SERVICIO SOLICITUD
DE ENISA**

Algunos Casos de éxito de Finanziaconnect



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

[Federico Fritsch. CEO y fundador de Gstock](#)



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

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



"No es el primer préstamo Enisa que hago. El primero lo hice por mi cuenta y sufrí todo el proceso. Con Finanziaconnect estoy muy satisfecho porque me han ahorrado mucho tiempo y me dieron la tranquilidad de saber que las cosas se están haciendo bien".

[Arturo Álvarez. CEO y fundador de Renting Finders](#)



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

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

[Ver otros casos de éxito](#)

Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA

Otros clientes de Finanziaconnect



Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA

Qué aporta Finanziaconnect



"Aparte de la viabilidad de poder llevar a cabo nuestro proyecto, una de las cosas más importantes que puede decirse de alguien es la facilidad tanto en la gestión y consecución del Neotec (un proceso más largo) como de dos préstamos ENISA, pero, sobre todo, confianza.

Es un equipo muy profesional con el que podemos contactar en cualquier momento, casi una colaboración llave en mano para lograr la financiación que hemos necesitado para seguir adelante. Y de momento, 100% de éxito, así que seguiremos."

Jacobo Umbert. Cofundador de Dcycle

Dcycle®



"Finanziaconnect nos ha ayudado mucho. Contacté con Iván García Berjano porque íbamos a hacer una ronda de inversión, y a la vez estábamos pendientes de solicitar un préstamo Enisa Emprendedoras Digitales. Nosotros somos una empresa pequeñita y necesitábamos un apoyo externo para esto. Silvia, Iván, y el resto del equipo nos ayudaron mucho en ese proceso.

Lo mejor es que se meten dentro del ADN del equipo para entender muy bien el proyecto, la idea, lo que quieres hacer... y tras interiorizarlo, plasman perfectamente financieramente lo que hacemos.

Esto facilita mucho tanto para conseguir financiación e inversión privada, como en el caso de Enisa, obtener financiación pública"

Nuria Sala Cano. Cofundadora de Connect Health

**connect
health**

Contrata el servicio profesional para solicitar un préstamo ENISA

GUÍA PRÉSTAMOS ENISA



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

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



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