

Strategy &
Capital to grow



GUÍA ENISA 2022

Todo lo que necesitas saber

FINANCIACIÓN NO DILUTIVA



Si eres una PYME o una startup con un proyecto innovador y buscas líneas de financiación para poder desarrollar tu empresa, ENISA es la perfecta alternativa a la Banca Tradicional. En esta guía encontrarás toda la información que necesitas respecto a ENISA, para que así puedas valorar si te encaja.

ENISA (por las siglas de Empresa de Innovación Sociedad Anónima) es una institución pública dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo que participa activamente en el desarrollo de proyectos innovadores y económicamente viables. Ofrece préstamos participativos que impulsan el crecimiento de las empresas.

A diario nos encontramos con publicaciones relacionadas a Enisa en este ecosistema efervescente de las startups, con noticias acerca de la convocatoria de cada año, empresas que han logrado conseguir su financiamiento, las nuevas líneas y condiciones. Y cuando vemos este tipo de noticias, nos hacen pensar solicitar un Enisa, pero también caben las siguientes dudas:

1. ¿EN QUÉ MOMENTO PEDIR?
2. ¿QUÉ LÍNEA ES LA MÁS ADECUADA?
3. ¿CÓMO SABER SI MI STARTUP PUEDE SOLICITAR UN ENISA?
4. ¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS?
5. ¿CÓMO CONSEGUIR UN ENISA?
6. ¿CUÁNTO TIEMPO ME TOMARÁ?
7. ¿ES FÁCIL?
8. ¿PUEDO HACERLO SOLO?

¿EN QUÉ MOMENTO PEDIR UN ENISA?



ENISA ES UN PRÉSTAMO CUYO OBJETIVO ES AYUDAR A LAS EMPRESAS A FINANCIAR SU PROYECTO INNOVADOR Y GENERALMENTE APALANCA LAS AMPLIACIONES DE CAPITAL.

Primeras rondas

Si mi startup tiene previsto realizar o ya ha conseguido una ronda de ampliación de fases tempranas como FFF, Pre-Seed o Seed, el Enisa puede ser un aliado perfecto. Enisa también acompaña en ampliaciones posteriores siempre y cuando exista espacio de apalancamiento.

Empresa con tracción

En empresas que se hallan en una fase muy incipiente, lo ideal es que al menos el MVP ya se haya lanzado al mercado y que muestre tracción.

Ya consiguió un Enisa

Si la startup ya consiguió un Enisa años atrás, puede nuevamente solicitar financiación. Lo recomendable es que haya pasado al menos un año de la firma del primer Enisa y que la empresa muestre recorrido financiero. El importe a solicitar será acorde a los siguientes posibles escenarios:

- Con riesgo vivo y sin cuentas auditadas: máximo se podrá solicitar la diferencia para completar 300.000€.
- Sin riesgo vivo: se podrá solicitar máximo 300.000€ sin cuentas auditadas y más de 300.000€ con cuentas auditadas.

Enisa rechazado anteriormente

Si solicité un Enisa el año anterior y fue rechazado, se puede volver a presentar una nueva solicitud, pero se deberá estudiar la resolución de denegación donde Enisa detalla los motivos de la decisión. Por ejemplo, si el emprendedor estaba en la ASNEF, será necesario que resuelva en primer lugar dicha incidencia.



¿QUÉ LÍNEA ES LA MÁS ADECUADA PARA MI STARTUP?



A. JÓVENES EMPRENDEDORES:

Empresas que tienen menos de 2 años, emprendedores de menos de 40 años, con al menos el 51% del accionariado y se debe mantener tras la ampliación de capital que se proponga. Esta es la única línea que permite solicitar a Enisa un importe doble al de fondos propios y máximo de 75.000€, pero lo más frecuente que se otorgó en 2021 fue en el orden de 68.000€ – 70.000€.

Para las siguientes líneas B – E siempre se podrá pedir en función a la posición de fondos propios (contando la futura ampliación):

B. EMPRENDEDORES:

Empresas de menos de 2 años y sin límite de edad para los emprendedores. Se puede pedir máximo 300.000€.

LINEAS DE FINANCIACIÓN

PARA LAS SIGUIENTES LÍNEAS C - E, LO MÁXIMO A SOLICITAR ES 300.000€ Y SI LA EMPRESA TIENE AUDITADO EL ÚLTIMO AÑO CONTABLE Y TIENE 2 EJERCICIOS COMPLETOS CERRADOS DE ENERO A DICIEMBRE, SE PUEDE PEDIR MÁS 300.000€



C. CRECIMIENTO:

Para startups o pymes de más de 2 años. Empresas maduras con un modelo de negocio estable.

D. EMPRENDEDORAS DIGITALES:

Proyectos de emprendimiento digital femenino. Esta línea está pensada para proyectos que tengan procesos digitales en su modelo de negocio. Es imprescindible la presencia de mujeres sea bien en el accionariado, o en el órgano de administración, o en el equipo directivo. No es necesario que sea parte de los 3 grupos.

E. AGROINNPULSO:

Dirigida a impulsar la transformación digital de las empresas del sector agroalimentario y del medio rural. En 2021, proyectos de dark kitchen o de producción alimentaria como panaderías fueron revisados en esta línea.

TRAMOS DE PAGO



De acuerdo a las condiciones que Enisa expone en su web, la mayoría de las líneas cuentan con 7 años de carencia, pero lo más frecuente es que solo den 2 años de carencia y entre 4 -5 años de plazo para amortizar.

LOS TRAMOS PARA PAGAR EL ENISA SON:

3.5%

TRAMO 1

Es el tramo de carencia donde únicamente se paga el interés fijo de 3.5% + euribor trimestralmente.

3-8%

TRAMO 2

Es en el que se amortiza la deuda y se paga en función del interés variable que Enisa imponga. Los pagos también serán de manera trimestral. Para Jóvenes Emprendedores y Emprendedores el interés será entre 3% - 6%, mientras que para el resto de líneas entre 3% - 8%.



¿CÓMO SABER SI MI STARTUP PUEDE SOLICITAR UN ENISA?

ES PRECISO DETERMINAR SI LA SITUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA DE MI EMPRESA ES UN PERFIL QUE PUEDA ACCEDER A LA SOLICITUD DE ENISA. PARA ELLO SE DEBE REVISAR LA POSICIÓN DE FONDOS PROPIOS DE LA EMPRESA AL CIERRE DEL AÑO ANTERIOR Y SUMAR LA AMPLIACIÓN DE CAPITAL A LA QUE LA EMPRESA SE COMPROMETE A HACER EN EL CASO DE CONSEGUIR EL ENISA.





ALGUNAS CONSIDERACIONES:

- 1.** Jamás presentarse a un Enisa con fondos propios negativos al cierre del año previo porque técnicamente la empresa está en quiebra. Sugerencia: para evitar dar fondos propios negativos, (i) procura activar el gasto de desarrollo tecnológico o de investigación, (ii) y/o si has incurrido en gasto de construcción de marca o de branding de manera externalizada, se puede convertir en un activo intangible de la empresa.
- 2.** Si mi empresa tiene más de 2 años, debo tener en cuenta además el recorrido económico financiero de los 2 últimos años contables. Aquí se debe tener en cuenta ratios como el ROS, ROA, TAAC, rotación de activos, liquidez, solvencia, apalancamiento, entre otros.
- 3.** Si mi empresa aún no factura, debo mostrar mi potencial de empezar a generar ingresos y justificarlos adecuadamente. Además, pesará significativamente la posibilidad de capitalización de la empresa para el año en el que se presenta la solicitud.
- 4.** Enisa no financia proyectos relacionado al sector de servicios financieros, inmobiliarios, cryptomonedas, ni de CBD.
- 5.** Existen ciertas peculiaridades en algunos casos como (i) para proyectos que requieran algún tipo de certificación para poder comercializar, se recomienda contar con dicha documentación previo a la presentación. Otro caso especial es de aquellos que son parte de un grupo empresarial donde es preciso revisar las relaciones intercompany a nivel accionariado y de ingresos.



Por este motivo es muy importante realizar un **pre-análisis cuidadoso**. Por ejemplo, si los ratios no son favorables, en la fase de análisis Enisa desestimará la solicitud y la empresa no será sujeta de financiación.

Si se presenta una solicitud con un histórico financiero malo, se habrá perdido tiempo, dinero y todo el coste de oportunidad relacionado, puesto que la fase de análisis de Enisa empieza generalmente 60 días después de haber colgado la solicitud en la plataforma, pero hay que tener en cuenta también el tiempo que se invierte en la producción del plan de negocio y financiero para la solicitud.



BENEFICIOS:

ENISA ofrece muchas ventajas respecto a otro tipo de préstamos. En primer lugar, ofrece plazos de amortización amplios a cambio de un interés variable. Permite alargar el préstamo hasta un máximo de 7 años, con uno o dos años de período de carencia.

Además, este tipo de interés está compuesto por dos tramos.

El primer tramo (Euribor + diferencial) y el segundo tramo va vinculado a la rentabilidad financiera.

Además, este préstamo no requiere garantías personales ni computa en la CIRBE bancaria. Además, los gastos financieros son deducibles en la base imponible del Impuesto de sociedades, y permite cancelaciones anticipadas abonando la comisión correspondiente.

¿CÓMO CONSEGUIR UN ENISA?



Una vez se ha superado el preanálisis es momento de ponerse manos a la obra con la solicitud, es decir la **producción del plan de negocio y financiero para 4 años** donde se refleje adecuadamente el modelo de negocio de mi startup, se encuentre debidamente justificado los ingresos y gastos, y además se tome en cuenta la ampliación de capital futura. Es muy importante destacar la información que Enisa revisará en su análisis cualitativo de acuerdo a sus criterios de evaluación tales como: capacidad de traccionar, capacidad de levantar capital, mercado, entre otros.

Sugerencia: no utilizar el pitch deck de inversores en cuanto a las proyecciones (este generalmente es muy ambicioso). Hemos de ser cautos en las proyecciones puesto que se debe evidenciar cómo se llegará a alcanzar la anhelada cifra de facturación (sobre todo la de los 2 primeros años). Por ejemplo, si mi startup es un SAS, se debe estructurar las tasas de conversión del funnel de ventas que permitan explicar cómo hacer las ventas del año.

Cuando se tenga listo el plan de negocio y financiero, no hay que olvidar reunir y revisar minuciosamente toda la documentación burocrática que Enisa exige. Esto puede parecer un requisito sin importancia, pero si no tienes toda la documentación, la solicitud no superará la fase de Admisión.

Sugerencia: asegurar reunir todas las escrituras y que sean copias originales porque Enisa rechaza las copias simples.

Para colgar la solicitud en la plataforma de Enisa se debe crear un usuario en el portal y rellenar cada apartado con el plan de negocio y plan financiero (no se suben los archivos como tal, sino que se copia y pega cada sección).

Sugerencia: No olvidar introducir manualmente número por número los balances y pyg de los últimos 2 años.



PROCESO OPERACIONES CON ENISA:

Posteriormente a la presentación de la solicitud del préstamo en la plataforma, estas son las fases hasta el desembolso.

Ahora que ya está colgada la solicitud, ya estamos en la fase de Admisión la que dura aproximadamente entre 30 – 50 días. En esta fase, Enisa fijará un analista que revisará que toda la documentación burocrática sea correcta y esté completa. Si la información burocrática no está completa a los 30 días, Enisa comunicará que la solicitud ha quedado en estado de abandono. Esto se debe evitar a toda costa; por esto, es muy importante reunir toda la documentación; caso contrario, se perderá muchísimo tiempo, ya que, si bien se puede volver a presentar la solicitud, se corre el riesgo de pasar otros 30 – 50 días en admisión.

Superada la fase de Admisión (se reflejará en la plataforma el cambio de estado), empieza la fase de Análisis. Aquí, Enisa asignará un nuevo analista quien solicitará más información acerca de la empresa de acuerdo a lo que considere necesario. Generalmente, dan un espacio de 7 días para responder desde que el analista envía el requerimiento. El analista es quien evaluará la solicitud y emitirá un informe previo al comité. Toda la fase de análisis puede tomar entre 30 – 45 días (dependerá del volumen de solicitudes que tenga Enisa en ese momento).



Concluido el análisis, si el importe que se solicita es de máximo 300.000€ la solicitud se examinará en un Comité de Enisa, si es superior a dicho importe la solicitud se revisará en Consejo de Enisa.

Sugerencia: entregar toda la información al analista de Enisa de manera correcta y a tiempo. Sea en Comité o Consejo, es donde Enisa decide si se otorga o no el préstamo.

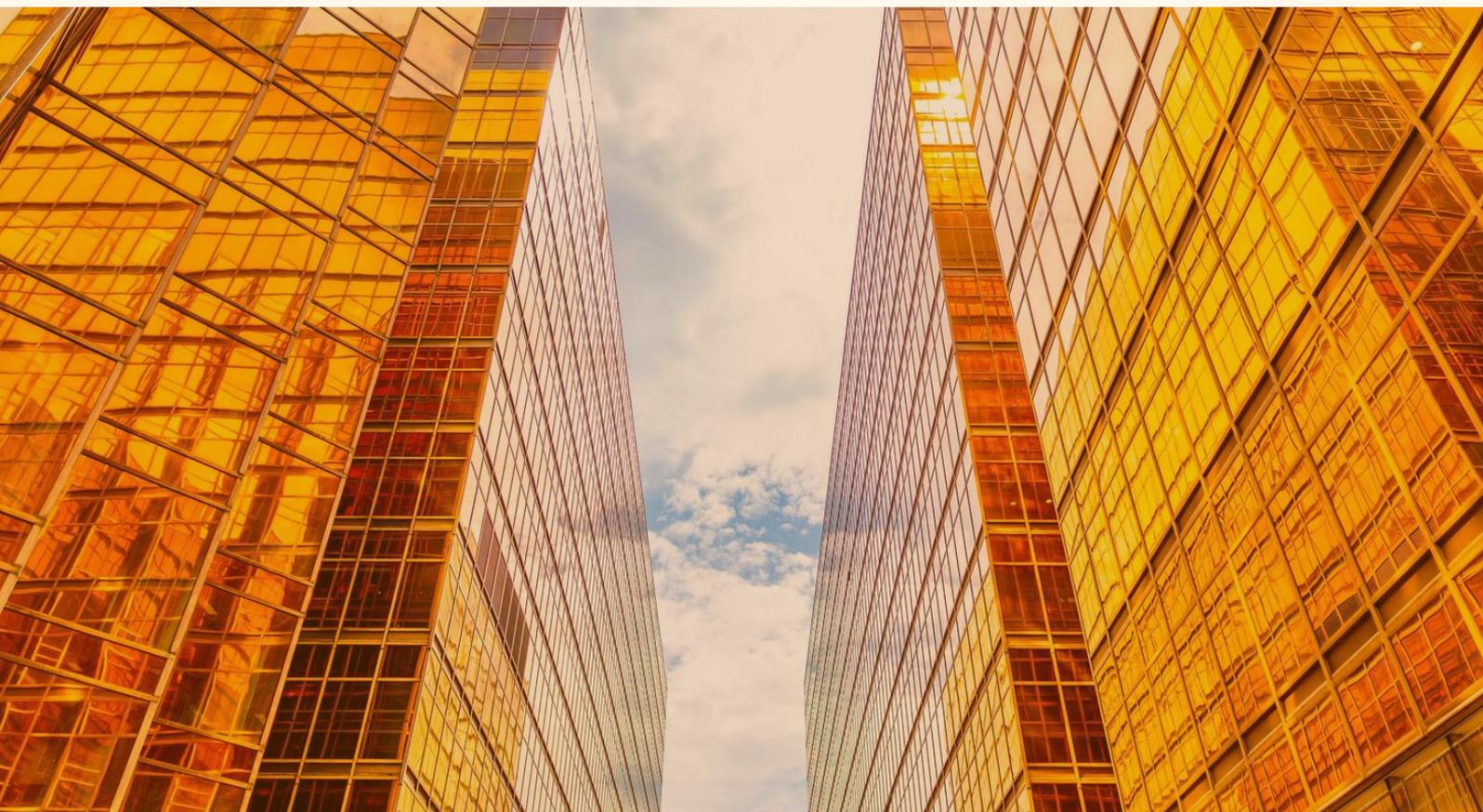
PROCESO OPERACIONES CON ENISA



Si la resolución es positiva, el préstamo estará condicionado a la ampliación de capital que se comprometió la empresa previamente. Si la empresa no hace la ampliación en un plazo de 60 días a partir de la notificación de la resolución, Enisa no procederá con la formalización y desembolso del préstamo. Una vez se presente al analista de Enisa la documentación conforme se ha cumplido la condición planteada; se superará finalmente la fase de análisis y se pasará a la fase de legal. El tiempo que puede tomar entre la resolución y pasar a legal, dependerá con la prontitud que el emprendedor envíe la documentación (máximo 60 días).

Enisa asignará un nuevo analista a quien se debe enviar más documentación burocrática que en su momento solicitarán. Aquí también, se avanzará de acuerdo a la agilidad con la que el emprendedor entregue la documentación. El analista de legal revisará la documentación y si todo se encuentra en orden, asignará una fecha de firma. La firma siempre se efectúa en Madrid.

**FINALMENTE, EL DESEMBOLSO SE EFECTUARÁ
ENTRE 2 -3 DÍAS A PARTIR DEL DÍA DE FIRMA.**



¿CUÁNTO TIEMPO ME TOMARÁ?

En los puntos anteriores se ha comentado cuánto tiempo dura cada fase. A continuación, un breve resumen:



¿Es fácil?

Conseguir un Enisa no es igual a construir un cohete, pero hay que cuidar los detalles y calidad de la información que se provea a Enisa a lo largo del proceso. Sobre todo, hay que estar pendientes de la comunicación con Enisa en cada etapa.

Enisa sigue un sistema FIFO (primero que entra, primero en ser resuelto), por este motivo se debe presentar la solicitud con toda la documentación completa en cada fase, o procurar presentar la solicitud en el primer trimestre del año, por ejemplo.

Sugerencia: revisar las condiciones y objetivos de cada línea de financiación de Enisa de tal manera que haya encaje con la solicitud que se pretende presentar.

¿PUEDO HACERLO SOLO?



Esto siempre quedará a criterio del emprendedor y del tiempo que disponga para esta tarea. Desde UpBizor podemos ayudarte a conseguir la financiación de Enisa asignando un Project Manager y un Analista quienes conocen los criterios de evaluación con los que trabaja la entidad.

Nuestro equipo se encargará de toda la tramitación del préstamo con Enisa desde el preanálisis, producción de plan de negocio y financiero, proceso de seguimiento en la plataforma de Enisa y formalización del préstamo; siempre contando con la colaboración del emprendedor para la entrega de información y documentación pertinente en cada etapa.

A nivel España, UpBizor es la consultora financiera que más solicitudes de Enisa presenta anualmente, lo que nos ha permitido poseer una vasta experiencia en cuanto al proceso operativo y criterios de evaluación.



upbizor
strategy & capital to grow

upbizer

strategy & capital to grow

CONTÁCTANOS:



938 32 87 77



HOLA@UPBIZOR.COM



WWW.UPBIZOR.COM