



universidad  
de león  
Facultad de Ciencias  
Económicas y Empresariales

Facultad de Ciencias Económicas y  
Empresariales

Universidad de León

Grado en Administración y Dirección de empresas

Curso 2022/2023

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN  
TRADICIONALES VERSUS FUENTES DE  
FINANCIACIÓN ALTERNATIVAS Y AYUDAS A  
LAS PYMES ESPAÑOLAS  
(TRADITIONAL FINANCING INSTRUMENTS  
VERSUS ALTERNATIVE FINANCING SOURCES  
AND AID FOR SPANISH SMEs)

Realizado por el Alumno Dña. Lucía Martínez Álvarez

Tutelado por el Profesor Dra. Dña. María del Pilar Sierra Fernández

León, julio de 2023

**MODALIDAD DE DEFENSA PÚBLICA:**

Tribunal  Póster

# ÍNDICE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>INTRODUCCIÓN</b> .....   | <b>1</b>  |
| <b>METODOLOGÍA</b> .....  | <b>4</b>  |
| <b>1. CONCEPTO DE PYME</b> .....                                  | <b>5</b>  |
| 1.1. CRITERIOS PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PYMES.....               | 5         |
| 1.2. CATEGORÍAS DE PYMES .....                                    | 6         |
| 1.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES .....                    | 8         |
| <b>2. IMPORTANCIA DE LAS PYMES</b> .....                          | <b>11</b> |
| 2.1. ÁMBITO EUROPEO .....   | 11        |
| 2.2. ÁMBITO NACIONAL.....   | 13        |
| <b>3. TIPOS DE FUENTE DE FINANCIACIÓN</b> .....                   | <b>18</b> |
| 3.1. AUTOFINANCIACIÓN.....  | 21        |
| 3.1.1. Financiación de mantenimiento .....                        | 22        |
| 3.1.2. Financiación de Enriquecimiento.....                       | 23        |
| 3.2. FINANCIACIÓN EXTERNA.....                                    | 24        |
| 3.2.1. Instrumentos de financiación tradicionales para pymes..... | 24        |
| 3.2.1.1. <i>Préstamos bancarios</i> .....                         | 25        |
| 3.2.1.2. <i>Descuento bancario</i> .....                          | 27        |
| 3.2.1.3. <i>Factoring</i> .....                                   | 28        |
| 3.2.1.4. <i>Leasing</i> .....                                     | 29        |
| 3.2.1.5. <i>Renting</i> .....                                     | 31        |
| 3.2.1.6. <i>Póliza de crédito</i> .....                           | 33        |
| <b>4. PROBLEMÁTICA DE LAS PYMES</b> .....                         | <b>35</b> |
| <b>5. FUENTES DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVAS Y AYUDAS</b> .....     | <b>40</b> |
| 5.1. VENTAJA DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVAS .....    | 40        |
| 5.2. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA .....               | 41        |
| 5.2.1. Crowdfunding.....  | 41        |
| 5.2.2. Crowdlending .....   | 44        |

|  |           |
|--|-----------|
| 5.2.3. Microcréditos .....                                     | 45        |
| 5.2.4. Business Angels.....                                    | 46        |
| 5.2.5. Líneas ICO-BEI.....                                     | 48        |
| 5.2.6. Sociedades de Garantía Reciproca .....                  | 49        |
| 5.2.7. Sociedades de Capital Riesgo .....                      | 51        |
| 5.2.8. Subvenciones.....                                       | 54        |
| 5.3. AYUDAS A LAS PYMES AL ACCESO DEL MERCADO DEL CRÉDITO .... | 55        |
| <b>CONCLUSIONES .....</b>                                      | <b>61</b> |
| <b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS: .....</b>                       | <b>63</b> |

## **ÍNDICE DE CUADROS**

|   |    |
|---|----|
| Cuadro 1.1.- Resumen de las pymes.....                              | 10 |
| Cuadro 3.1.- Ventajas e Inconvenientes de la autofinanciación ..... | 21 |

## **ÍNDICE FIGURAS**

|  |    |
|--|----|
| Figura 1.1.- Categoría de empresas .....   | 7  |
| Figura 3.1.- Clasificación de las fuentes de financiación.....                       | 20 |
| Figura 3.2.- Diferencias de Autofinanciación de mantenimiento y enriquecimiento..... | 22 |
| Figura 3.3.- Funcionamiento del descuento bancario.....                              | 28 |
| Figura 3.4.- Ventajas de las Pólizas de crédito .....                                | 34 |
| Figura 5.1.- Ventajas de las fuentes de financiación alternativas.....               | 41 |
| Figura 5.2.- Distribución de las líneas ICO-BEI .....                                | 48 |
| Figura 5.3.- Sello ENISA. ....   | 56 |
| Figura 5.4.- Distribución de NGEU entre los distintos instrumentos financieros. .... | 58 |
| Figura 5.5.- Distribución de los Fondos Next Generation en España .....              | 59 |

## **ÍNDICE TABLAS**

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1.1.- Clasificación de pymes.....                           | 8  |
| Tabla 5.1.- Distribución de inversiones de El Componente 13. .... | 60 |

## ÍNDICE GRÁFICOS

|  |    |
|--|----|
| Gráfico 2.1.- Distribución de empresas por tamaño en la UE.....  | 11 |
| Gráfico 2.2.- Aportación al VAB por tamaño de empresa en la UE.....  | 12 |
| Gráfico 2.3.- Distribución de pymes por tamaño .....   | 13 |
| Gráfico 2.4.- Evolución de las entidades por tamaño. (2022-2023).....  | 14 |
| Gráfico 2.5.- Distribución del empleo por tamaño.....  | 15 |
| Gráfico 2.6.- Aportación de las pymes a cada sector de la economía .....   | 15 |
| Gráfico 2.7.- Aportación al VAB por tamaño de empresa en España.....   | 16 |
| Gráfico 2.8.- Porcentaje de pymes a nivel nacional por Comunidad Autónoma.....   | 17 |
| Gráfico 3.1.- Destino de las diferentes fuentes de financiación de las pymes. ....   | 18 |
| Gráfico 3.2.- Tipología de financiación más empujada por empresas en España (2022).<br>.....                                   | 24 |
| Gráfico 3.3.- Evolución Euribor 2018-2023.....   | 26 |
| Gráfico 3.4.- Evolución del importe de las comisiones bancarias en los diferentes países<br>de la UE. ....                     | 26 |
| Gráfico 3.5.- Evolución del factoring en millones de euros (2018-2022).....  | 29 |
| Gráfico 3.6.- Evolución del número de contratos de leasing en 2023-2022 .....  | 31 |
| Gráfico 3.7.- Evolución número de contratos de renting en 2023/2022.....   | 32 |
| Gráfico 4.1.- Problemas fundamentales de las pymes en españolas versus el promedio<br>europeo. ....                            | 35 |
| Gráfico 4.2.-Evolución del tipo de interés por financiación bancaria de pymes.....   | 36 |
| Gráfico 4.3.- Evolución de las dificultades que encuentran las pymes a la hora de acceder<br>a financiación convencional. .... | 37 |
| Gráfico 4.4.- Evolución de las condiciones de financiación obtenida por las pymes<br>durante el periodo 2019-2022.....         | 38 |
| Gráfico 4.5.- Percepción de las pymes sobre la disponibilidad de los préstamos bancarios.<br>.....                             | 39 |
| Gráfico 5.1.- Evolución de la tipología de Crowdfunding (2016-2019). ....  | 43 |
| Gráfico 5.2.- Evolución del importe de los microcréditos en España (millones de euros)<br>.....                                | 46 |
| Gráfico 5.3.- Sectores de menor a mayor volumen de inversión en Business Angels ...  | 47 |
| Gráfico 5.4.- Beneficios que las SGR aportan a entidades según las pymes. ....   | 50 |

|   |    |
|---|----|
| Gráfico 5.5.- Evolución del conocimiento y empleo de las SGR por parte de las pymes.<br>.....               | 51 |
| Gráfico 5.6.- Volumen de fondos captados por tipo de Entidades de Private Equity &<br>Venture Capital. .... | 53 |
| Gráfico 5.7.- Inversión acumulados por ECR en cada Comunidad Autónoma.....                                  | 53 |
| Gráfico 5.8.- Evolución del volumen de subvenciones concedidas. ....  | 55 |

**RESUMEN**

Ante la creciente importancia de las pymes en la generación de empleo y valor añadido al PIB español como de las diferentes economías europeas, se plantea el objetivo de revisar las fuentes de financiación tradicionales tales como el préstamo bancario, el descuento comercial, las pólizas de crédito, el leasing, el factoring y el renting. Al mismo tiempo, se exponen los problemas financieros que generan el acceso a estos instrumentos, aplicando una metodología descriptiva y exploratoria basada en fuentes secundarias de documentación. Ante esta situación, en las últimas décadas se han desarrollado vías de financiación alternativas, entre las que se ha destacado el crowdfunding, las entidades de capital riesgo, las sociedades de garantía recíproca, las líneas ICO-BEI, Business Angels y otras ayudas públicas como es el caso de los fondos Next Generation EU o ciertos programas de apoyo. Dichos métodos de financiación alternativos aun resultan insuficientes y para algunas pymes inaccesibles.

**Palabras clave:** *financiación, pymes, instrumentos de financiación convencionales, métodos alternativos, financiación bancaria, ayudas, acceso al crédito.*

**ABSTRACT**

Given the growing importance of SMEs in the generation of employment and added value to the Spanish GDP, as well as in different European economies, the objective arises of reviewing traditional sources of financing such as bank loans, commercial discounts, credit lines, leasing, factoring, and renting. At the same time, the financial problems that hinder access to these instruments are exposed, applying a descriptive and exploratory methodology based on secondary sources of documentation. In response to this situation, alternative financing methods have been developed in recent decades, among which crowdfunding, venture capital entities, mutual guarantee societies, ICO-BEI lines, Business Angels, and other public aids such as the Next Generation EU funds or certain support programs. However, these alternative financing methods still prove to be insufficient and inaccessible for some SMEs.

**Keywords:** *Financing, SMEs, conventional financing instruments, alternative methods, bank financing, aids, access to credit.*

## **INTRODUCCIÓN**

En la actualidad, la estructura económica de España y de otras economías europeas se centra fundamentalmente en pymes. Esta situación se debe a su aportación al VAB y a la importante generación de puestos de trabajo. En los últimos años se ha intensificado el foco en ellas a consecuencia de la pandemia mundial del Covid-19 y el conflicto bélico acontecido en Europa, ya que las pymes son empresas vulnerables y cualquier cambio de entorno les afecta de una forma más significativa que a otra tipología de empresas. De ahí que diversos organismos, como son la Unión Europea o los gobiernos de cada país incentiven diferentes políticas con el fin de paliar los efectos de la recesión económica.

Una de las principales dificultades que presentan las pymes en el desarrollo de su actividad es conseguir recursos financieros. Para esto, las pymes acuden al sistema bancario en busca de financiación, sin embargo, en multitud de ocasiones lo único que les plantean las entidades bancarias son problemas, ya que no ven viable el plan de negocio o les solicitan garantías que en muchas ocasiones no pueden aportar. En definitiva, los bancos no valoran la situación de vulnerabilidad de estas empresas y no les ofrecen ninguna facilidad para seguir desempeñando su actividad.

Dado que en España existe una gran dependencia bancaria, la mayor parte de las pymes a las cuales las entidades financieras tradicionales no les otorgan financiación acaba fracasando, al no acudir a otras opciones para la obtención de recursos financieros. Sin embargo, si existen otras alternativas a la financiación bancaria, como son los métodos de financiación alternativos, las cuales ofrecen ciertas ventajas respecto a los convencionales.

Los instrumentos de financiación alternativos son relativamente pocos conocidos en España debido a que su creación y expansión ha ido paralelo al desarrollo de las tecnologías de información y redes sociales. Estos pueden ser una solución muy viable a este problema ya que ofrecen financiación con unas condiciones más accesibles. Asimismo, estas no suponen una amenaza a la financiación bancaria, sino que son complementarias y es una opción interesante para diversificar el riesgo.

Otra solución a la problemática financiera de la pyme es acudir a las ayudas que conceden ciertas instituciones públicas, como la Unión Europea. Dichos programas cuentan con un proceso de aceptación donde hay que realizar diversos trámites y cumplir ciertos requisitos.

La motivación personal para elaborar el presente trabajo ha sido aprender y ampliar mis conocimientos respecto al área de financiación empresarial. En concreto, la financiación de Pymes, las cuales en los últimos tiempos ha resultado un tema controvertido debido a la importancia que presentan en la estructura económica y a los efectos que ha provocado en ellas las recesiones económicas. Todo esto me ha permitido conocer el mecanismo de una parte fundamental de la economía en la que vivo.

Otro aspecto de gran interés del tema en cuestión es analizar y conocer cada uno de los instrumentos financieros a los que puede optar una pyme. Así, he podido comprender mejor su funcionamiento y las ventajas que aportan unos respecto a otros.

El concepto de instrumento de financiación alternativo me resultaba relativamente desconocido, ya que no hemos profundizado en ellos en el grado debido a su carácter novedoso y a las pocas fuentes de información que existen.

Respecto a las aplicaciones prácticas de dicho trabajo destacaría de cara a mi futuro laboral, tanto si desempeño mis funciones como trabajador por cuenta ajena en una empresa, como si trabajo por cuenta propia, me resultaría de gran utilidad, ya que la obtención de recursos financieros con los que poder desarrollar la actividad de la empresa, es una de las actividades más habituales en el ámbito empresarial. De la misma forma, he adquirido los conocimientos básicos para la solicitud y tramitación de ayudas o subvenciones públicas ofrecidas por las distintas Administraciones Públicas y en particular por la Unión Europea, a través de los distintos programas de desarrollo existentes.

Este trabajo de investigación se ha basado fundamentalmente en explicar y reflexionar sobre las distintas formas de financiación a las que puede acceder una pyme. Así bien en primer lugar se desarrolla el concepto de pymes y su importancia en el panorama tanto europeo como nacional. Más adelante, se detallan las diferentes formas de financiación a las cuales puede optar una empresa, diferenciando financiación interna y externa. Dentro del apartado referido a la financiación externa se incluyen los principales instrumentos financieros tradicionales y se hace especial mención a las dificultades que presentan el acceso de las Pymes a este tipo de financiación.

Finalmente, se aportan soluciones a la problemática de la financiación convencional a partir de métodos alternativos y otro tipo de ayudas. Estas son de vital relevancia, ya que

ofrecen financiación a las pymes con unas condiciones más flexibles que el sistema bancario

El objetivo principal del presente trabajo es analizar la problemática financiera de las pymes y aportar soluciones a partir de instrumentos de financiación alternativos y de ayudas públicas.

Para alcanzar dicho objetivo principal han surgido diferentes objetivos secundarios. En primer lugar, se deberá analizar la situación económica actual, la evolución de las pymes y los efectos que ha provocado la última crisis para contextualizar dicho trabajo de investigación. Todo esto con el fin de comparar la importancia de las pymes en el panorama europeo respecto al nacional. Por otro lado, con la finalidad de conocer la problemática financiera de las pymes es imprescindible clasificar las diferentes formas de financiación a las que puede optar una pyme y así diferenciar la autofinanciación de la financiación externa. Por consiguiente, dentro de la financiación externa se señalarán y analizarán cada uno de los instrumentos tradicionales y las restricciones financieras que impone el sistema bancario por el uso de estas fuentes

Por último, con el fin de aportar soluciones a la problemática será preciso clasificar cada uno de los métodos alternativos de financiación, así como las ayudas públicas a las que puede optar una pyme y realizar una comparativa entre ellas.

## **METODOLOGÍA**

Para llevar a cabo este trabajo de investigación se ha recabado información sobre el tema en cuestión, empleando exclusivamente fuentes secundarias. Así, a la hora de obtener información cualitativa se ha revisado la literatura académica sobre el tema planteado a partir de publicaciones académicas de diferentes revistas especializadas y libros divulgativos. La mayor parte de dichas publicaciones han sido recopiladas a través de FUNCAS. Al mismo tiempo, se han analizado diferentes informes emitidos por organismo públicos como la Comisión Europea o el Gobierno de España.

Por otra parte, se ha obtenido información cuantitativa a partir de diferentes bases de datos tales como el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, el Banco de España y la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR). Asimismo, se ha consultado las páginas web de cada instrumento financiero para conocer la demanda de cada uno de ellos, como, por ejemplo, la Asociación Española de Leasing y Renting, la Asociación de Crowdlending española o la Asociación Española de Business Angels.

El tipo de metodología para la elaboración de este trabajo ha sido eminentemente descriptiva y exploratoria ya que se ha realizado una búsqueda exhaustiva de información a partir de documentos ya existentes.

## 1. CONCEPTO DE PYME

Para determinar el concepto de pequeña y mediana empresa (pyme), hay que entender el significado y lo que engloba el término “empresa”. De este modo la Guía Europea sobre la Definición del Concepto de pyme, emitida por La Comisión Europea y publicada por la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea (2015) define empresa como “*Toda entidad independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se consideran empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad de forma regular*”. De acuerdo con la citada Guía, una pyme se determina de acuerdo con los siguientes criterios; “*la categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (pyme) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros, o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros*”.

En definitiva, una empresa pyme es aquella que cuenta con menos de 250 asalariados, incluidos autónomos sin asalariados y que además su volumen de negocios y balance general se encuentre dentro de unos límites prefijados.

Es importante aclarar que, respecto a los autónomos, se considerará pyme siempre y cuando venda productos directamente. En el supuesto de que venda y facture indirectamente, se le considera una empresa.

### 1.1. CRITERIOS PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PYMES

Para identificar de forma idónea las pymes según la Comisión Europea (2015) se debe analizar los siguientes criterios:

- Los efectivos: dicho criterio se caracteriza por su obligatoriedad y abarca el conjunto de personas que forman la entidad, entre los cuales distinguimos:
  - Asalariados
  - Propietarios
  - Socios
  - Personal empleado
- El volumen de negocios: este criterio se determina una vez obtenidos los ingresos anuales, siempre y cuando se haya llevado a cabo las deducciones oportunas, es

decir, los cálculos se llevaran a cabo tanto sin el IVA como cualquier otro tributo indirecto.

- El balance general anual: consiste en el valor anual de los activos de una empresa

Es importante destacar que estos datos siempre se calculan una vez cerrado el ejercicio contable. Asimismo, en empresas de nueva creación se procederá a calcular estos datos a partir de estimaciones.

## **1.2. CATEGORÍAS DE PYMES**

El termino pyme es empleado tanto a nivel nacional como europeo. Como se analizará posteriormente la mayor parte de las empresas pertenecen a esta tipología. Esto supone que podamos encontrarnos una gran diversidad de pymes respecto a la forma y dimensión.

En primer lugar, para realizar una clasificación precisa de las pymes, vamos a distinguir las siguientes categorías de empresas:

- Empresa autónoma: Aquella empresa que no posee participaciones en otras empresas o si las posee son inferiores al 25% del capital y de la misma manera ninguna otra empresa posee participaciones en dicha empresa o si las posee son inferiores al 25% de los derechos de votos.
- Empresa asociada: Aquella empresa posee participaciones superiores al 25% del capital y de la misma manera otra empresa pose participaciones son superiores al 25% de los derechos de votos.
- Empresa vinculada: Aquella empresa posee participaciones superiores al 50% del capital y de la misma manera otra empresa pose participaciones son superiores al 50% de los derechos de votos. Por lo tanto, la empresa en cuestión y la que posee participaciones en nuestra empresa tiene poder dominante.

Figura 1.1.- Categoría de empresas

|                                      | AUTÓNOMA                         | ASOCIADA                         | VINCULADA                        |
|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| PARTICIPACIONES EN OTRAS EMPRESAS    | < 25%<br>DEL CAPITAL             | > 25%<br>DEL CAPITAL             | > 50%<br>DEL CAPITAL             |
| PARTICIPACIONES EN LA PROPIA EMPRESA | < 25%<br>DE DERECHOS<br>DE VOTOS | > 25%<br>DE DERECHOS<br>DE VOTOS | > 50%<br>DE DERECHOS<br>DE VOTOS |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de La Comisión Europea (2015)

Dentro de estos límites, diferenciamos:

- Pymes sin asalariados (0 asalariados)
- Pymes con asalariados (1-249 asalariados)

Así bien, dentro de las pymes con asalariados, en función de los criterios mencionados en el apartado anterior, podemos diferenciar las siguientes categorías:

- Microempresas: Entidades formadas por menos de 10 personas y que tanto el volumen de negocios anual como el balance general anual está por debajo de 2 millones de euros.
- Pequeñas empresas: Entidades formadas por menos de 50 personas y que tanto el volumen de negocios anual como el balance general anual está por debajo de 10 millones de euros.
- Medianas empresas: Entidades formadas por menos de 250 personas y que cumplan que su volumen de negocios anual sea inferior 50 millones de euros y de la misma manera el balance general anual este por debajo de 43 millones de euros.

Todo lo mencionado anteriormente respecto a las categorías de pymes, se puede ver reflejado en la siguiente tabla:

Tabla 1.1.- Clasificación de pymes

| Categoría de empresa | Efectivos Unidades de trabajo anual (UTA) | Volumen de negocios anual | Balance general anual |
|----------------------|---|---------------------------|-----------------------|
| Medianas             | < 250                                     | ≤ 50 millones EUR         | ≤ 43 millones EUR     |
| Pequeñas             | < 50                                      | ≤ 10 millones EUR         | ≤ 10 millones EUR     |
| Microempresas        | < 10                                      | ≤ 2 millones EUR          | ≤ 2 millones EUR      |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de La Comisión Europea (2015)

### 1.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES

Tras todo lo descrito hasta ahora, podemos afirmar que esta tipología de empresas tiene su lado positivo y su lado negativo.

En primer lugar, respecto a las ventajas son las siguientes:

- Mayor flexibilidad, es decir, mayor facilidad a la hora de adaptarse a los cambios del mercado tanto tecnológicos como administrativos.
- Contacto directo con el cliente
- Mayor lealtad por parte al cliente. Esto deriva de la ventaja anterior ya que el contacto directo provoca una respuesta de fidelidad por parte del cliente.
- Explotación de nuevos campos de negocios, al ser empresas de reducido tamaño, estudian y analizan los nichos de mercado no cubiertos.
- Rapidez en la toma de decisiones. Al mismo tiempo, al ser entidades relativamente pequeñas toman decisiones inmediatamente sin tener que consultar a superiores.
- Acceso a subvenciones y ayudas. Existen una gran diversidad de ayudas dirigidas específicamente para pymes. Estas se desarrollarán posteriormente.
- Facilidad para alterar la estructura de la entidad. Del mismo modo, como consecuencia de su pequeño tamaño y no tener una estructura muy jerarquizada.
- Menor número de conflicto en los trabajadores, ya que no hay competitividad entre los trabajadores como hay en grandes empresas.
- Menor inversión inicial
- Especialización en actividades concretas, a causa de ser empresas pequeñas se dedican exclusivamente a un negocio y no diversifican.

- Generan empleo, la mayor parte del empleo generado en la UE es gracias a estas empresas.
- Carácter polivalente.

Por otro lado, respecto a los inconvenientes son los siguientes:

- Difícil de alcanzar economías de escala y producción con mayores costes, ya que no cuentan con una cuota de mercado de gran volumen.
- Dificultad para conseguir financiación.
- Duras condiciones de financiación: las entidades bancarias ponen duras restricciones financieras debido a que no presentan garantías.
- Dificultades para invertir.
- Capacidad de negociación limitado con los clientes y proveedores: al final en una pyme los proveedores tienen dependencia de una empresa tal y como ocurre en grandes entidades.
- Dificultad de expansión recursos limitados. Asimismo, tienen problemas a la hora de invertir en nuevos recursos.
- Poca cualificación y formación de los directivos y trabajadores: normalmente, los directivos no cuentan con formación financiera.
- Obsolescencia tecnologías, ya que no poseen recursos para invertir en I+D.
- Falta de eficiencia de un trabajador ralentiza toda empresa: por su dimensión reducida que un trabajador sea ineficiente afecta a toda la pyme.
- Salarios bajos, debido a su reducido tamaño.

En el siguiente cuadro-resumen podemos analizar las ventajas y desventajas anteriormente mencionadas.

Cuadro 1.1.- Resumen de las pymes.

| VENTAJAS   | INCONVENIENTES   |
|--|--|
| Mayor flexibilidad                                 | Difícil de alcanzar economías de escala y producción con mayores costes  |
| Contacto directo con el cliente                    | Dificultades para conseguir financiación                                 |
| Mayor lealtad por parte del consumidor             | Duras condiciones de financiación  |
| Explotación de nuevos campos de negocios           | Dificultades para invertir   |
| Rapidez en la toma de decisiones                   | Capacidad de negociación limitado con los clientes y proveedores         |
| Acceso a subvenciones y ayudas                     | Ausencia de control de calidad   |
| Facilidad para alterar la estructura de la entidad | Dificultad de expansión  |
| Menos número de conflictos entre trabajadores      | Recursos limitados   |
| Menor inversión inicial                            | Poca cualificación y formación de los directivos y trabajadores          |
| Generan empleo                                     | Obsolescencia tecnología, ya que no poseen recursos para invertir en I+D |
| Especialización en actividades concretas           | Falta de eficiencia de un trabajador ralentiza toda la empresa           |
| Carácter polivalente                               | Salarios bajos   |
|  |  |

Fuente: Elaboración propia según Navarro Elola, et al. (1999).

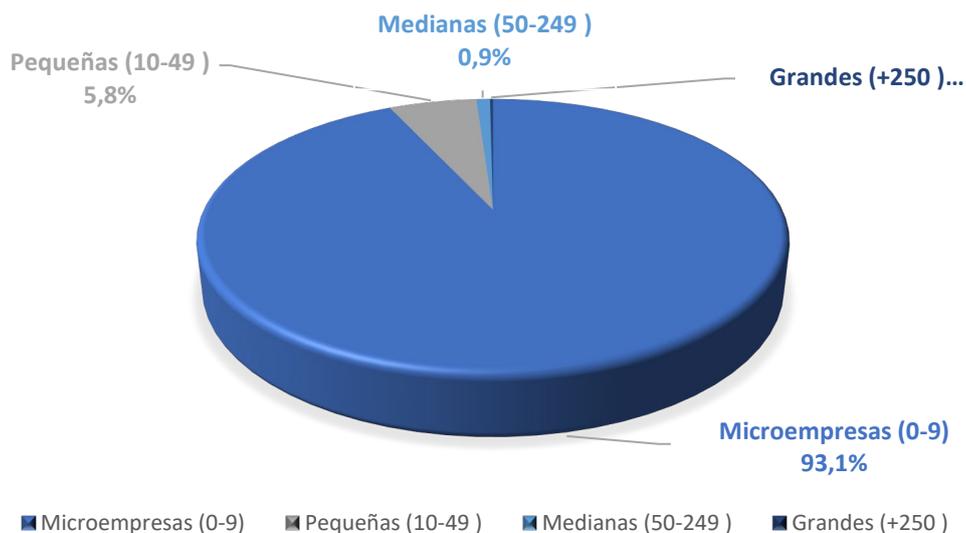
## 2. IMPORTANCIA DE LAS PYMES

### 2.1. ÁMBITO EUROPEO

Las pymes son el motor de las diferentes economías europeas. Así pues, Europa las denomina SMEs (*small and médium Enterprise*), las cuales suponen alrededor del 99% de las empresas de la UE.

Tal y como mencionamos anteriormente, existen diferentes dimensiones de pymes. En la Unión Europea, las que mayor importancia tienen son la microempresa, ya que un 93,1% de las empresas europeas son microempresas y tan solo hay un 5,5% y 0,9% son pequeñas y medianas empresas respectivamente. Todo esto lo podemos observar en el siguiente gráfico.

Gráfico 2.1.- Distribución de empresas por tamaño en la UE.



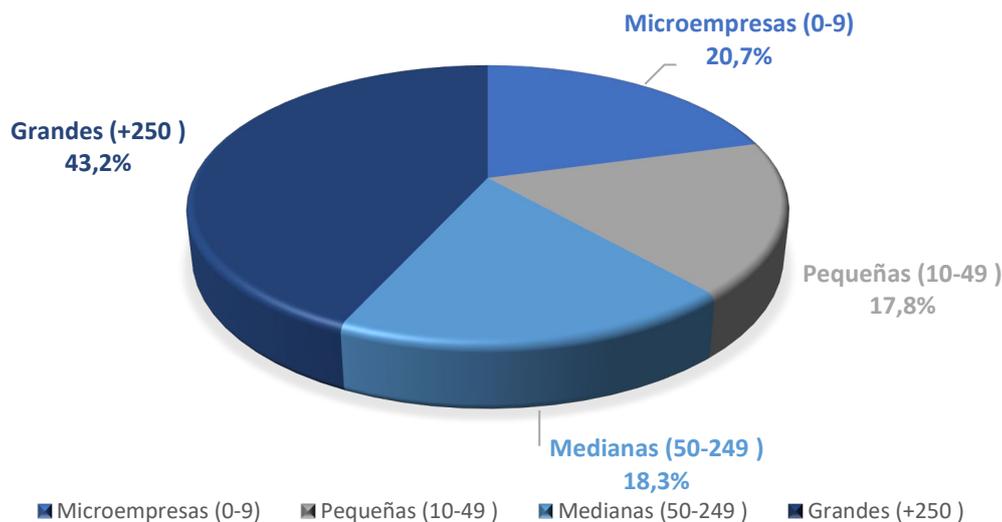
Fuente: Elaboración propia en base a datos de La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana empresa. (2022a).

La trascendencia de las SME se basa en su aportación tanto al empleo, como al VAB. En primer lugar, respecto al empleo, generan aproximadamente 100 millones de puestos de trabajo. Siendo Grecia el país que mayor proporción de empleo que genera con un 85,2% del empleo total. En cambio, Dinamarca es el país que menor empleo ha sido generado por pymes, en particular, un 54%. (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana empresa, 2022a)

Por otro lado, respecto a la aportación al VAB, la totalidad de las pymes de la UE aportan 56,8%. Si analizamos los datos de cada país podemos afirmar que el país de la UE donde más contribuyen las pymes al VAB es Malta, con un 81%. No obstante, el país que menor contribución aporta al VAB es Irlanda, concretamente, con un 41,7%. (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana empresa, 2022a)

El siguiente gráfico nos muestra la aportación al VAB en función del tamaño empresa. Se puede observar claramente que las pymes que mayor VAB generan son la microempresa, en concreto un 20,70% del VAB total. De la misma manera, se señala que la aportación de las medianas empresas es superior a la de las pequeñas empresas, en particular, aportando 18,3% y 17,8% respectivamente.

Gráfico 2.2.- Aportación al VAB por tamaño de empresa en la UE



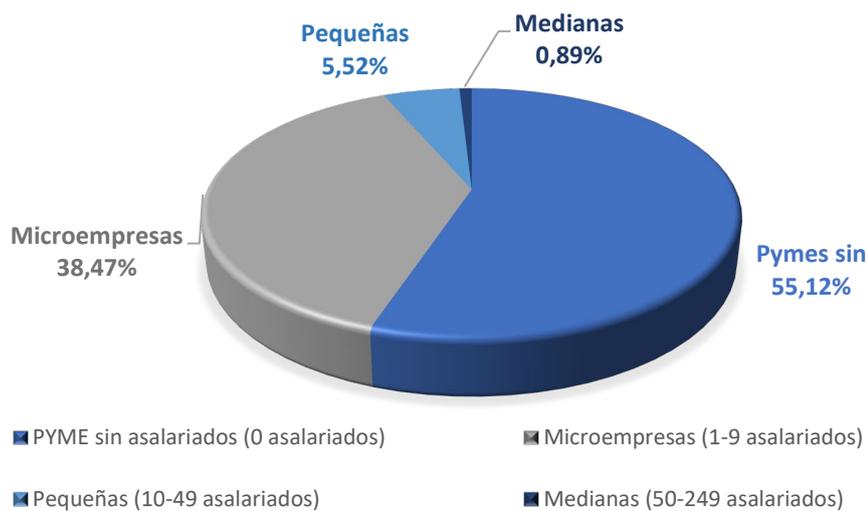
Fuente Elaboración propia en base a datos de La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana empresa. (2022a).

En definitiva, podemos afirmar que las pymes son un pilar fundamental en las diferentes economías europeas. La Comisión Europea es consciente del valor que aportan y por eso llevan a cabo diferentes políticas para ayudar y fomentar el crecimiento de estas empresas.

## 2.2. ÁMBITO NACIONAL

En España, existen 2.921.650 pymes (enero, 2023), así bien estas representan el 99,83% del total de empresas, de ahí su importancia. La mayor parte de las pymes son empresas sin asalariados, en concreto un 55,12%. Dentro de las categorías anteriormente mencionadas, las microempresas es la tipología más relevante en el panorama nacional (38,47%). Por otra parte, aquellas pymes con un tamaño más grande tienen una representación mucho menor (6,41%), de las cuales empresas pequeñas son el 5,52% y las medianas empresas son el 0,89%; como podemos observar en el gráfico siguiente. Si comparamos estos datos con Europa concluimos que los datos son muy similares, por lo que podemos afirmar que estamos en la media europea.

Gráfico 2.3.- Distribución de pymes por tamaño

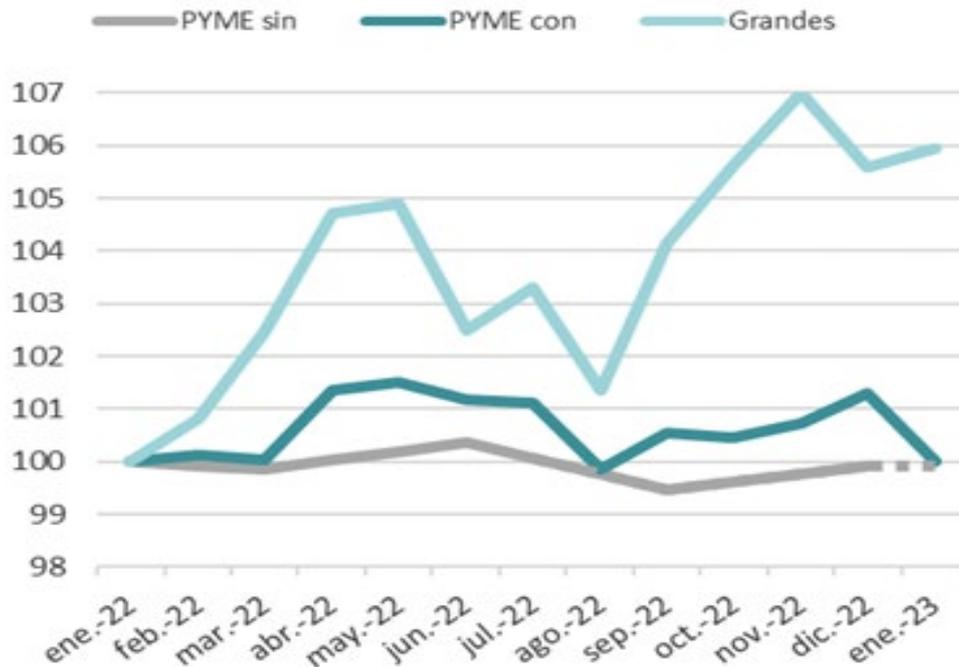


Fuente: Elaboración propia en base a datos de La Dirección General de Mediana y pequeña empresa (2023a).

Por otro lado, en el gráfico 2.4. se puede observar la evolución de las empresas españolas en función del tamaño, durante el periodo comprendido entre enero de 2022 y enero de 2023. Así bien, podemos afirmar que durante el periodo de referencia las pymes sin asalariados se han estancado; sin embargo, las pymes con asalariados han experimentado un claro crecimiento en la mayor parte del periodo, salvo en algunos mínimos como son los meses de agosto o diciembre, coincidente con los periodos vacacionales.

Cabe destacar el importante crecimiento experimentado por las pymes de mayor tamaño en el segundo semestre del año 2022. Esto se debe en gran medida por el comportamiento positivo de la economía española en ese periodo.

Gráfico 2.4.- Evolución de las entidades por tamaño. (2022-2023).



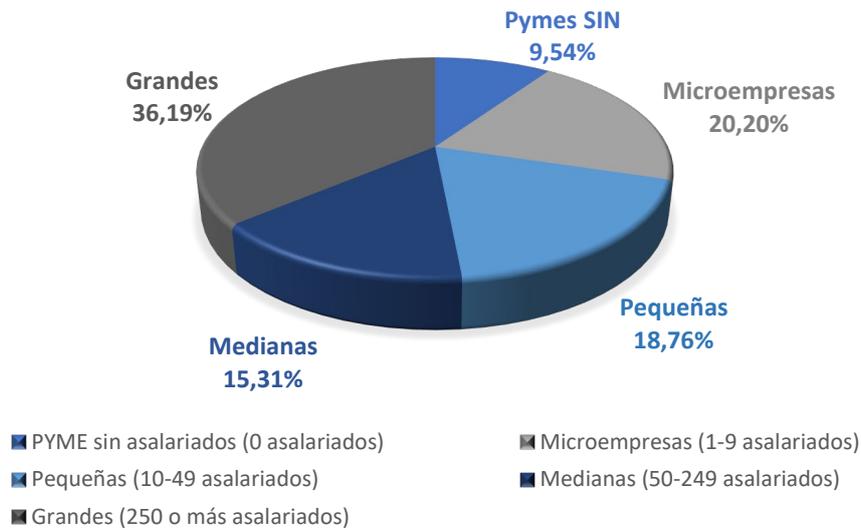
Fuente: La Dirección General de Mediana y pequeña empresa (2023a).

La importancia de las pymes en nuestro país radica de la misma manera que en Europa tanto en los puestos de trabajo que genera, así como su aportación al valor añadido bruto (VAB). Por otro lado, esta tipología de empresas tiene un papel fundamental en comercio exterior ya que son las responsables de más de la mitad de las importaciones y exportaciones llevadas a cabo en España.

Respecto al empleo que generan, a fecha de enero de 2023, las pymes han creado 10.749.689 puestos de trabajo, lo que supone un 63,81% del empleo total generado en España. Por tanto, podemos asegurar analizando los siguientes datos que las pymes contribuyen de una forma significativa a garantizar la estabilidad laboral.

En los gráficos 2.5 se observa que la categoría de pymes que más empleo generan son las microempresas, en concreto un 20,20% del empleo. Del mismo modo, las pequeñas y medianas empresas generan un 18,76% y 15,31% respectivamente.

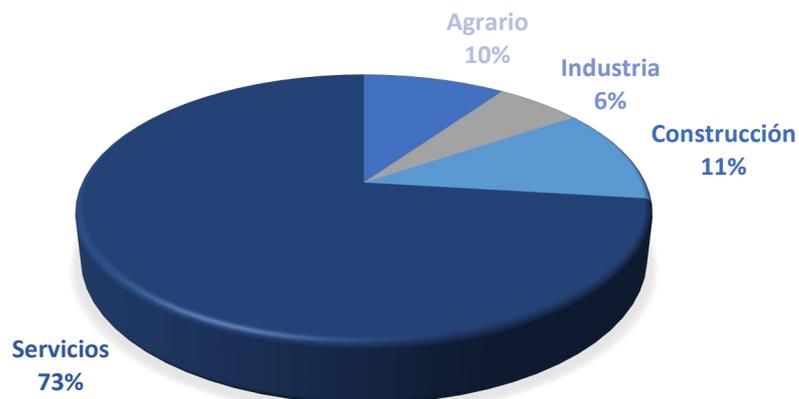
Gráfico 2.5.- Distribución del empleo por tamaño.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de La Dirección General de Mediana y pequeña empresa (2023a).

Es evidente que las pymes son de tal relevancia que están presentes en todos los sectores económicos. En el gráfico 2.6. se muestra la aportación de las pymes en los distintos sectores de la economía. Observándose una mayor relevancia en el sector servicios (73,06%), donde su prevalencia es muy superior del resto de sectores analizados como el agrario (9,65%), la industria (5,86%) o la construcción (11,43%).

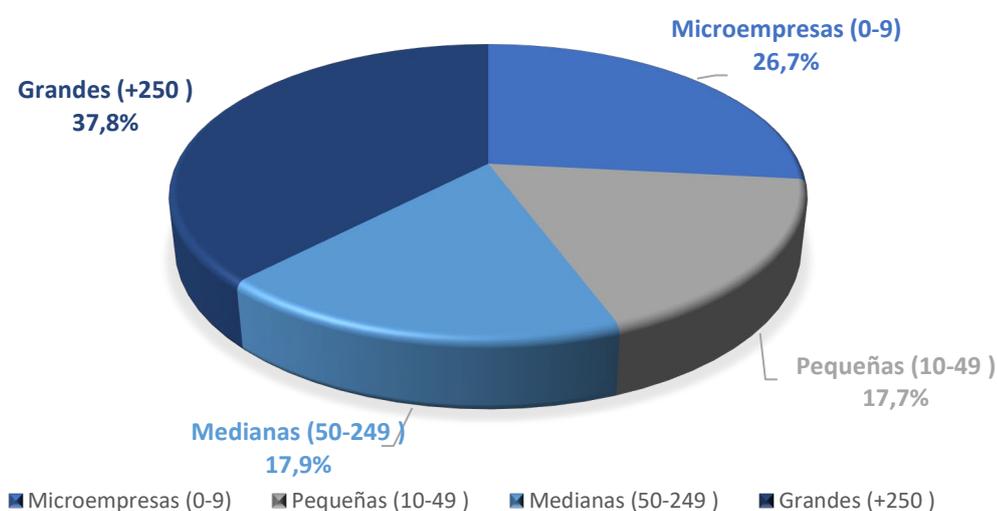
Gráfico 2.6.- Aportación de las pymes a cada sector de la economía



Fuente: Elaboración propia en base a datos de La Dirección General de Mediana y pequeña empresa (2023a)

Otro aspecto relevante que confirma la importancia de pymes en el tejido empresarial español es su aportación al VAB, en particular el 62,2% del total. Si este dato lo comparamos con Europa estamos por encima al promedio europeo. En el siguiente gráfico se puede observar que la aportación al VAB de la totalidad de las pymes es superior a la de las grandes empresas. Respecto a las pymes, las microempresas son las que mayor valor añadido bruto generan, en concreto, 26,70%.

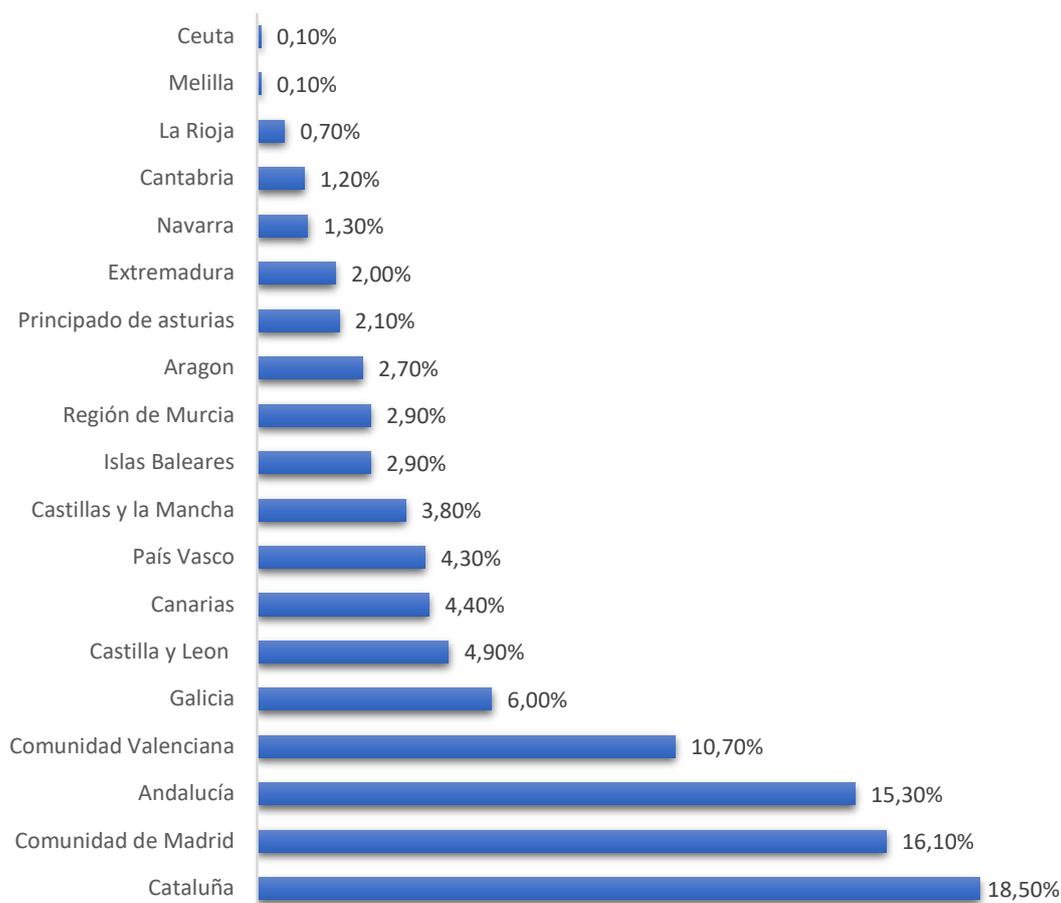
Gráfico 2.7.- Aportación al VAB por tamaño de empresa en España.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana empresa. (2022a).

En el gráfico 2.8. podemos observar que las comunidades autónomas donde mayor relevancia tienen las pymes son Cataluña (18,5%), Madrid (16,10%) y Andalucía (15,30%). Esto se debe a que estas localizaciones son núcleos con mayor población y a ventajas estratégicas y financieras.

Gráfico 2.8.- Porcentaje de pymes a nivel nacional por Comunidad Autónoma.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DIRCE. (2018).

Por todo esto, se confirma que las pequeñas y medianas empresas tienen un papel fundamental tanto en la estructura laboral como económica de un país. De tal manera, un estado que posea una estructura de pymes consolidada contribuye al crecimiento, fomento de la competitividad empresarial, a fortalecer el mercado interior y al progreso de dicho estado.

### 3. TIPOS DE FUENTE DE FINANCIACIÓN

Para comenzar es importante conocer el termino financiación así, según Muñoz Zayas (2016) es el “*proceso de captación de recursos financieros para ser invertidos en la adquisición de bienes y servicios*”. Por tanto, podemos hacer referencia a las fuentes de financiación como los medios que utiliza la empresa para conseguir los recursos necesarios para llevar a cabo su actividad empresarial. Al mismo tiempo, el fin de las fuentes de financiación es obtener los recursos necesarios para realizar inversiones en activo fijo que ayuden a mejorar la estructura productiva de la empresa.

De acuerdo, con lo mencionado anteriormente, es preciso distinguir las diferentes fuentes de financiación según su destino:

- Financiar la actividad comercial y empresarial de la propia empresa, tales, como: pólizas de crédito, descuento comercial, *factoring*, *confirming*, etc.
- Financiar inversiones en activo fijo con el fin de mejorar determinados procesos productivo, como: préstamos bancarios, leasing, líneas ICO-BEI, etc.

En el siguiente grafico podemos observar la evolución experimentada en la aplicación de los recursos financieros de los que disponen las pymes; es notorio que la financiación del circulante de la empresa absorbe la mayor parte de la financiación disponible.

Gráfico 3.1.- Destino de las diferentes fuentes de financiación de las pymes.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de España (2022)

Existen diversos criterios para clasificar las fuentes de financiación, en primer lugar, en función del origen de estas distinguimos las siguientes:

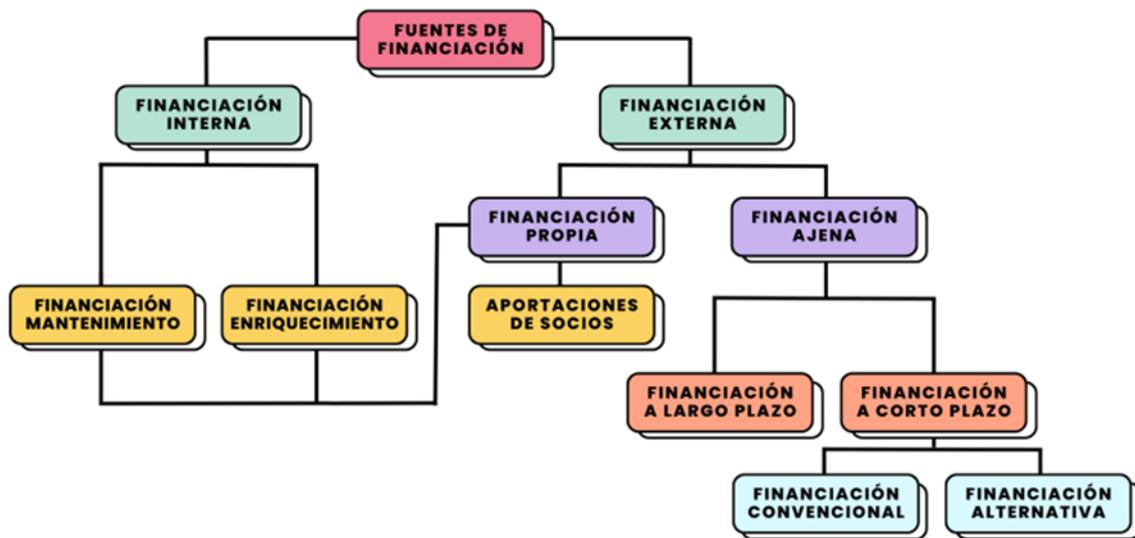
- Financiación propia: Aquella que proviene de los fondos que son propiedad del autónomo o de los principales socios que compone una pyme. Este tipo de financiación se ubica en el patrimonio neto del balance. Asimismo, no tiene ningún coste explícito, siendo indicativo de autonomía financiera
- Financiación ajena: Según Muñoz Zayas (2016) define este concepto como “*fuentes de financiación procedentes de terceras personas no relacionados con el accionariado o los propietarios de la empresa*”. En definitiva, como su nombre apunta es financiación que proviene del exterior de la empresa, habitualmente de los bancos. Figura en el pasivo del balance.

Dentro de la financiación ajena, podemos distinguir dos tipologías de en función del tiempo.

- Financiación a corto plazo: En esta financiación se encuentran las fuentes que tienen un vencimiento inferior al año y que se destina habitualmente a la actividad comercial de la pyme. Dicha financiación se encuentra en el pasivo corriente del balance de situación. Dentro de este tipo de financiación, distinguimos entre fuentes de financiación convencionales y fuentes de financiación alternativas.
- Financiación a largo plazo: En esta financiación se encuentran las fuentes que tienen un vencimiento superior al año, es decir, son los capitales permanentes de la empresa. Suele estar destinada a proyectos de inversión de la empresa. En el balance de situación encontramos esta financiación en el pasivo no corriente.

Todo lo mencionado hasta este momento lo podemos observar en la siguiente figura, la cual nos muestra de una forma más clara y precisa la clasificación de las fuentes de financiación.

Figura 3.1.- Clasificación de las fuentes de financiación.



Fuente: Elaboración propia. (García Merino *et al.*, 2010)

### 3.1. AUTOFINANCIACIÓN

La financiación interna o también denominada autofinanciación se define como “*los fondos que generan la propia empresa y, son el resultado de su actividad, sin que esta tenga la necesidad de acudir al mercado financiero para su obtención*” (García Merino *et al.*, 2010). La autofinanciación hace mención aquellos recursos financieros generados por la empresa derivados de los beneficios no distribuidas y de las amortizaciones y provisiones dotadas.

La financiación interna unida a las aportaciones de los socios constituye la financiación propia de la empresa. Como cualquier otra forma de financiación presenta una serie de ventajas e inconvenientes.

Cuadro 3.1.- Ventajas e Inconvenientes de la autofinanciación

| VENTAJAS   | INCONVENIENTES   |
|--|--|
| Suprime la burocracia ya que simplifica cierto tramites que son necesarios llevar al cabo l acudir a financiación externa. | Perjudicial para ciertos accionistas, al repartir menos ganancias.             |
| Incrementa la solvencia financiera de la entidad   | Demasiado tiempo, que provoca posponer en el tiempo el crecimiento de la pyme. |
| Disminuye los pagos por intereses  | Emplear dichos fondos para llevar a cabo inversiones poco rentables            |
| Obtención de fondos de manera permanente   |  |
| Fomenta la independenciam y autonomía de la empresa al no depender de financiación exterior                                |  |
|  |  |

Fuente: Elaboración propia en base a (López, A. P.; Ferruz Agudo, L., 1996)

Dentro de la financiación interna podemos distinguir los siguientes dos tipos:

- Financiación de mantenimiento
- Financiación de enriquecimiento

Figura 3.2.- Diferencias de Autofinanciación de mantenimiento y enriquecimiento.



Fuente: Elaboración propia. (García Merino *et al.*, 2010)

### 3.1.1. Financiación de mantenimiento

La financiación de mantenimiento es “*aquella destinada a cubrir el desgaste del equipo productivo y mantener intacto el neto patrimonial de la empresa*” (García Merino *et al.*, 2010).

La autofinanciación de mantenimiento es un tipo de financiación interna que se enfoca en mantener la capacidad productiva de una empresa sin contemplar una expansión de recursos.

La autofinanciación de mantenimiento puede ser lograda a través de dos formas principales: amortizaciones y provisiones.

- Las amortizaciones representan la depreciación sistemática anual que experimentan los activos de inmovilizado tangible, intangible e inmobiliario. Estas generan un fondo de amortización que servirá para autofinanciar la renovación de los activos.
- Las provisiones son recursos financieros que se reservan para hacer frente a obligaciones futuras, es decir, en el momento de cierre del ejercicio aún no se han determinado con precisión su importe o fecha de vencimiento. Estos fondos se destinan a prevenir posibles contingencias futuras y a garantizar la estabilidad financiera de la empresa. Las provisiones son una herramienta contable fundamental para anticiparse a posibles riesgos y asegurar una gestión eficiente

de los recursos económicos de la empresa. En caso de que la amenaza desaparezca, las provisiones son reversibles y se eliminan de la contabilidad.

### 3.1.2. Financiación de Enriquecimiento

La autofinanciación de enriquecimiento es “*fondos propiedad de los accionistas pero que no han sido distribuidos sino acumulados y aparecen en el Balance dentro de la partida de Reservas*” (García Merino *et al.*, 2010). Así bien, esta financiación se enfoca en los beneficios no distribuidos a los accionistas y fundamentalmente se empela para llevar a cabo proyectos de inversión con el objetivo de aumentar el tamaño de la entidad o así bien el nivel de producción.

Las partidas que recogen financiación de enriquecimiento en función de su estado son las siguientes:

- **Resultados distribuidos:** En este apartado encontramos las reservas, las cuales se localizan en los fondos propios y estos a su vez dentro del patrimonio neto de la pyme. El objetivo principal de estas es hacer frente a las obligaciones con terceros. Así bien, podemos distinguir:
  - Reserva legal: según el establece al art. 274.1 de la ley de sociedades de capital (2010) es “*en todo caso una cifra igual al 10% del beneficio del ejercicio se destinará a la reserva legal hasta que este alcance, al menos, el 20% del capital social*”
  - Reserva voluntaria. Constituidas de libremente por la empresa.
  - Reservas especiales. Las establecidas de carácter obligatorio, no incluidas en los apartados anteriores.
- **Resultados no distribuidos:** En dicho apartado encontramos los resultados pendientes de aplicación y distinguimos dentro de este:
  - Remanente. Beneficio de ejercicios anteriores pendiente de definir su distribución.
  - Resultados del ejercicio. Resultado del ejercicio en curso.
  - Resultados negativos de ejercicios anteriores.

### 3.2. FINANCIACIÓN EXTERNA

La financiación externa se define como “fondos provenientes de aportaciones realizadas por terceros ajenos a la empresa” (García Merino *et al.*, 2010). En resumen, esta tipología de financiación hace referencia a los fondos que una pyme obtiene de entidades externas, generalmente, bancos. Como es lógico, dicha financiación implica el pago de intereses y a su vez el endeudamiento de la entidad. Por tanto, a la hora de solicitar financiación externa es necesario diseñar una estrategia financiera adecuada a la situación en la que se encuentre la pyme.

En el momento de solicitar financiación externa, tenemos dos alternativas que nos proporcione esta, una entidad bancaria o una entidad, la cual pertenezca al sector de la financiación alternativa. Es importante mencionar, esta última permite realizar una diversificación de las fuentes de financiación. Para así evitar la dependencia de las entidades bancarias.

#### 3.2.1. Instrumentos de financiación tradicionales para pymes

En el momento de obtener recursos financieros, las pymes acuden habitualmente en primer lugar a fuentes de financiación convencionales o tradicionales, ya que son las más conocidas por la población en general. Este tipo de instrumento provienen de entidades financieras y son las fuentes más empleadas. Como podemos observar en el gráfico existe una mayor demanda de fuentes de financiación convencionales (préstamos bancarios, descuentos, créditos, etc.) que alternativa (crowdfunding, crowdlending, SGR, etc.)

Gráfico 3.2.- Tipología de financiación más empelada por empresas en España (2022).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de España (2022)

### 3.2.1.1. Préstamos bancarios

Según Palomo y Mateu (2004) definen el concepto de préstamo como aquel donde “*la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero pactada obligándose este último al pago de un interés y a la devolución del nominal o principal de acuerdo con un determinado calendario de amortización. El modo en que esto se realiza ha de estar claramente definido en el propio contrato*”

La denominación de este instrumento financiero resulta más familiar que el resto de las fuentes, puesto que los préstamos bancarios son utilizados tanto por empresas como por particulares. Según se describe en el gráfico 3.2. es el más empleado en España, en concreto el 23,9% de empresas optan por esta fuente de financiación.

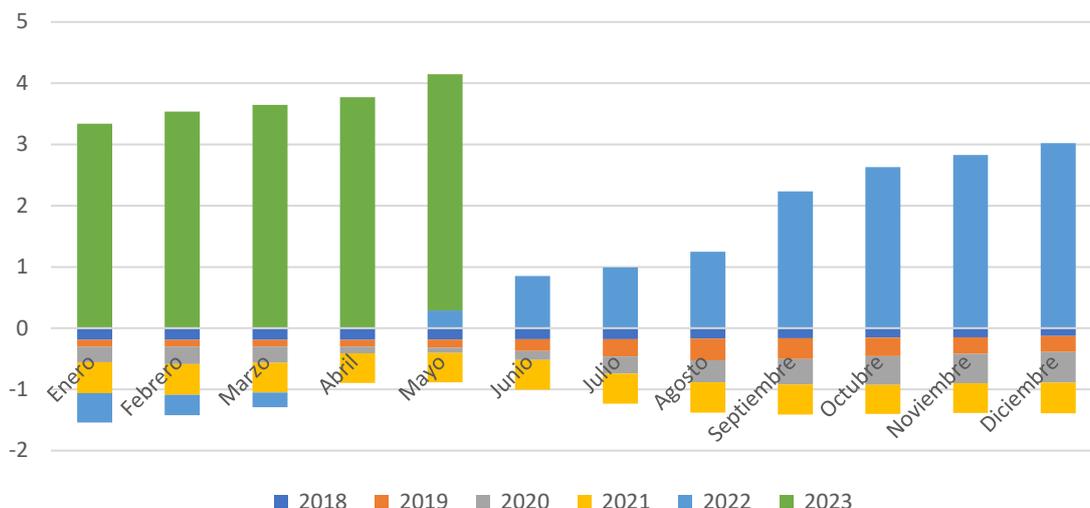
Respecto a la amortización, existen diversos métodos para calcular la amortización de los créditos y liquidación de intereses. Los más utilizados son los siguientes: (Ruiz y Puértolas Montañés, 2016)

- Método alemán o de cuotas contantes: Como su nombre indica se basa en obtener cuotas de amortización constante. Así pues, se fracciona la cuantía del préstamo bancario entre los periodos que se amortiza este. (Rio Delgado, 2012)
- Método francés o de anualidades constantes: En España es el más habitual y consiste en obtener anualidades constantes.
- Método americano o de cuota única al vencimiento: tan solo se emplea este método para financiar un activo inmovilizado de una cuantía costosa. En este método no existen amortizaciones periódicas y lo que se realiza es una única amortización a la finalización del contrato; realizándose liquidaciones periódicas de intereses exclusivamente.

A la hora de solicitar un préstamo bancario, algunos de los aspectos fundamentales en los que la pyme debe prestar atención son los siguientes:

- Tipo de interés: Es una parte relevante en el coste del préstamo. Como podemos observar en la siguiente gráfica la evolución del EURIBOR ha experimentado un claro incremento durante el ejercicio 2022 que se ha visto intensificado en los primeros meses del año, provocando un coste financiero muy superior al obtenido en años anteriores. (Alves, 2023)

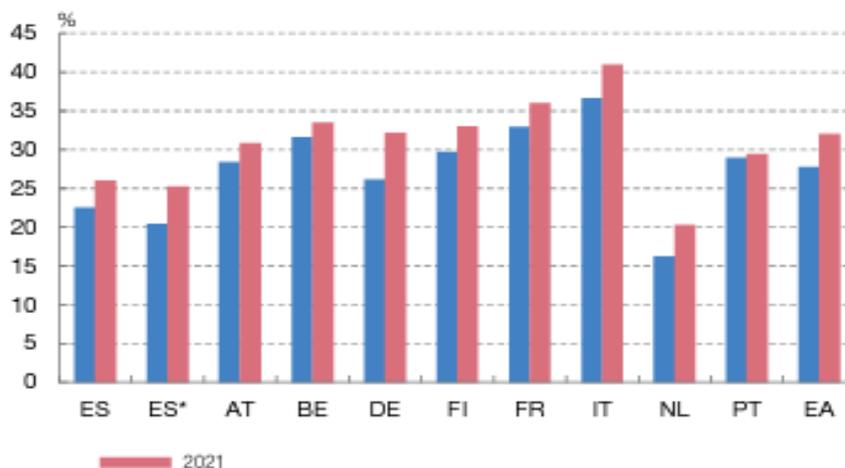
Gráfico 3.3.- Evolución Euribor 2018-2023



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de España (2023)

- Comisiones: en los últimos años se han incrementado significativamente las comisiones. Existen numerosas comisiones como la de apertura, estudio, gestión, etc. Todas ellas están limitadas legalmente y antes de cobrarlas la entidad financiera debe informar a la pyme sobre ellas. Si analizamos las comisiones que cobran los bancos en España podemos observar en el gráfico 3.4., el volumen de comisiones por préstamos en España está por debajo de la media europea.

Gráfico 3.4.- Evolución del importe de las comisiones bancarias en los diferentes países de la UE.



Fuente: Banco de España (2021)

- Plazo de amortización: Periodo de vigencia del préstamo.
- Periodo de carencia: plazo del préstamo donde no se amortiza capital, únicamente se liquidan intereses.

### 3.2.1.2 . Descuento bancario

El descuento bancario es una actividad financiera típicamente empresarial basada en que una entidad bancaria abona en forma de anticipo los créditos que una determinada pyme posea con sus deudores por el desarrollo de su actividad empresarial. Así, Menea, Jordá, y Barreira (1994) se refiere a él como “*el hecho de abonar al cliente el dinero del importe de un título de crédito no vencido descontando los intereses el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito*”.

El Banco de España distingue dentro del descuento bancario la siguiente tipología:

- Descuento tradicional: Este es conocido en el ámbito empresarial como efectos comerciales y más concretamente como letras y pagares. Este tipo de descuento es el mayoritariamente emplean las pymes para anticipar cobros.

Dentro de este podemos identificar dos tipos en función el nivel de operaciones:

1. La línea de descuento: Esta se emplea cuando la pyme utiliza el descuento habitualmente. En el contrato, se establece el volumen máximo, los gastos del uso de este servicio, condiciones en caso de renovación, etc. Dentro del volumen fijado la empresa puede descontar el número de efectos comerciales que su actividad empresarial necesite.
  2. El descuento eventual: Este se emplea cuando las pymes recurren a esta financiación de forma puntual, como por ejemplo aquellas entidades que tienen poco volumen de operaciones de crédito. En este caso, la gestión es individualizada.
- Descuento financiero: De acuerdo con Ferruz (1994, pp. 100-102) “*la institución financiera concede crédito al cliente, y dicha operación de gestión financiera se documenta e instrumenta mediante una o varias letras de cambio*”
  - Descuento de facturas o recibos: Estos suelen ir acompañados de garantías adicionales. Las pymes emplean este descuento puesto que les permite obtener de

una liquidez de manera inmediata, equilibrar el IVA, protege ante impagos y optimiza el balance, en concreto el activo.

Figura 3.3.- Funcionamiento del descuento bancario



Fuente: Elaboración propia. (Meneu *et al.*, 1994)

### 3.2.1.3 Factoring

El factoring es según Palomo y Mateu, (2004) es una “*cesión en firme (o en comisión de cobranza) sin o con derecho de regreso, y antes de su vencimiento de un crédito comercial a corto plazo por parte de su titular a una firma especializada*”.

El funcionamiento del factoring se centra básicamente en la PYME cede sus facturas a la entidad especializada y esta es la responsable de poner en circulación el crédito para posteriormente cobrarlo y al mismo tiempo se hace cargo del riesgo de impago por parte de los clientes de la empresa. (Fiordelisi, 2015).

El objetivo primordial de esta fuente de financiación es obtener liquidez a través de unas cuentas que tienen vencimiento futuro, por parte de la PYME y al mismo tiempo reducir la gestión administrativa y otros problemas que acarrea el cobro de recibos. Cabe mencionar que una de las principales ventajas del factoring es proporcionar un mayor control sobre el flujo en efectivo al reducir el tiempo de espera para recibir el pago de facturas. (Ferruz, 1994) (Lopez y Ferruz, 1996)

Algunos de los costes asociados a esta operación son los siguientes: (Rio Delgado, 2012)

- Comisiones por volumen concedido, número de comparadores, plazo medio de cobro, etc.
- Comisión por factura cedida, alrededor de 1% y 3% (Ferruz y Lopez, 1996)
- Interés: únicamente en el caso de anticipo de créditos, entre el 1 o 2%.

Gráfico 3.5.- Evolución del factoring en millones de euros (2018-2022)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Española de Factoring (2022)

Como se puede describe en el gráfico, el uso del factoring cayó en el año 2020, por la pandemia mundial. No obstante, en el año 2022 se recuperó drásticamente alcanzado un 28,95%. Asimismo, podemos apreciar que tiene mayor importancia a nivel nacional que internacional.

En definitiva, el factoring es una de las fuentes más empeladas en el panorama nacional por las pymes, en concreto el 89% de la financiación del circulante es través de ella.

#### 3.2.1.4 Leasing

El leasing es una de las fuentes de financiación más empleadas, así pues, Ruiz y Puértolas (2016) definen este instrumento como “*contrato de arrendamiento financiero con opción a compra. Se considera a este tipo de contrato como una forma de financiación a medio y largo plazo ya que posibilita el acceso a un elemento de activo fijo sin disponer de fondos o acudir al crédito. El usuario, en contraprestación, deberá abonar*

*periódicamente una cuota de recuperación del coste del bien, excluido el valor de opción de comprar y carga financiera”*

Es relevante aclarar, que la permanencia del contrato de leasing es la vida útil del bien. Por otro lado, una vez concluya el contrato, la pyme tiene 3 opciones. En primer lugar, devolución del bien. En segundo lugar, adquirirlo. Por último, prologar el contrato y seguir utilizando el bien. (Asociación de Jóvenes emprendedores de Zaragoza, 2009)

Los leasings se pueden clasificar en:

- Leasing Financiero: operación de arrendamiento con opción a compra. Esta tipología de leasing se caracteriza por sus condiciones económicas ya que hacen favorable determinadas deducciones y estas harán posible la transferencia tanto de riesgo y beneficios del activo. Asimismo, la duración del contrato es habitualmente entre 3 y 5 años (Fernández Santos, 2009)
- Leasing operativo: operación donde la empresa que lleva a cabo el leasing es el fabricante del bien. Asimismo, la duración del contrato es entre 1 y 3 años. (Fernández Santos, 2009)
- Lease-back o retroleasing: operación de arrendamiento llevada a cabo cuando se necesita liquidez. El funcionamiento se basa en que la entidad vende un activo y posteriormente lo alquila. En otras palabras, transforma el activo fijo en corriente.
- Leasing de bienes muebles: contrato con el fin de financiar bienes para desarrollar la actividad productiva tales como maquinas, mobiliario, vehículos, etc. Habitualmente la duración es de 10 años. (Rio Delgado, 2012)
- Leasing inmobiliario: contrato que se basa en la financiación de bienes como despachos, locales de negocio, naves industriales, etc. Normalmente la duración suele ser en torno a 15 años.

Algunos de los costes asociados a este instrumento financiero son los siguientes: (Ruiz Campo y Puértolas Montañés., 2016)

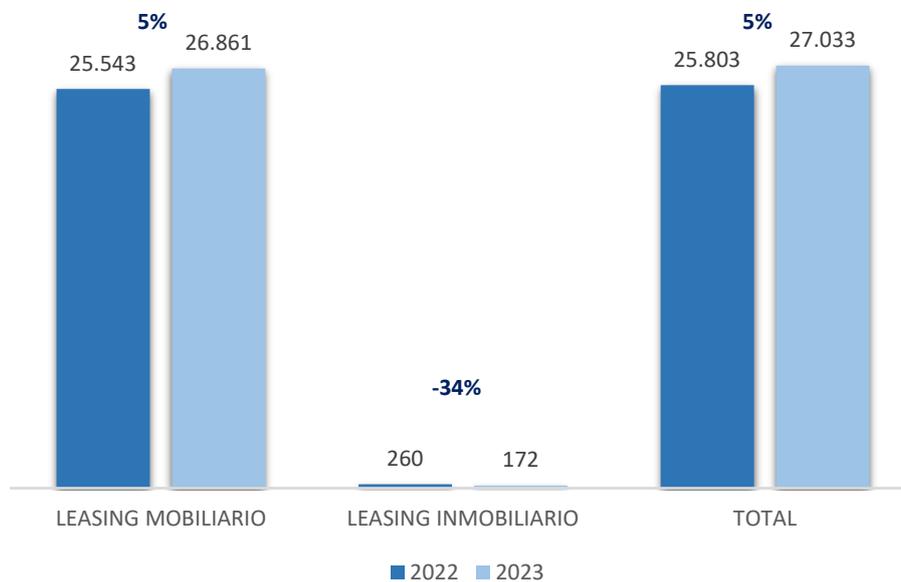
- Cuota periódica bruta
- Comisiones de estudio y apertura
- Gastos de tasación y registro, únicamente en el supuesto de bien inmueble
- Inscripción en la DGT, exclusivamente en caso de un vehículo.

La ventaja principal del leasing son las ventajas fiscales, ya que en el caso de las pymes te permite deducir hasta el triple de la amortización del bien. Además, se reduce el riesgo

de obsolescencia y el leasing permite financiar totalmente el activo, en consecuencia, no hay desembolso inicial como en otras fuentes. (Asociación de Jóvenes emprendedores de Zaragoza, 2009)

En el siguiente gráfico se puede observar la mayor parte de los leasings son de bienes muebles. Asimismo, se describe como en periodo estudiado (2022-2023) hay una variación del 5% en el número de contratos de leasing tanto de bienes muebles como totales.

Gráfico 3.6.- Evolución del número de contratos de leasing en 2023-2022



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Española de Leasing y Renting (2023)

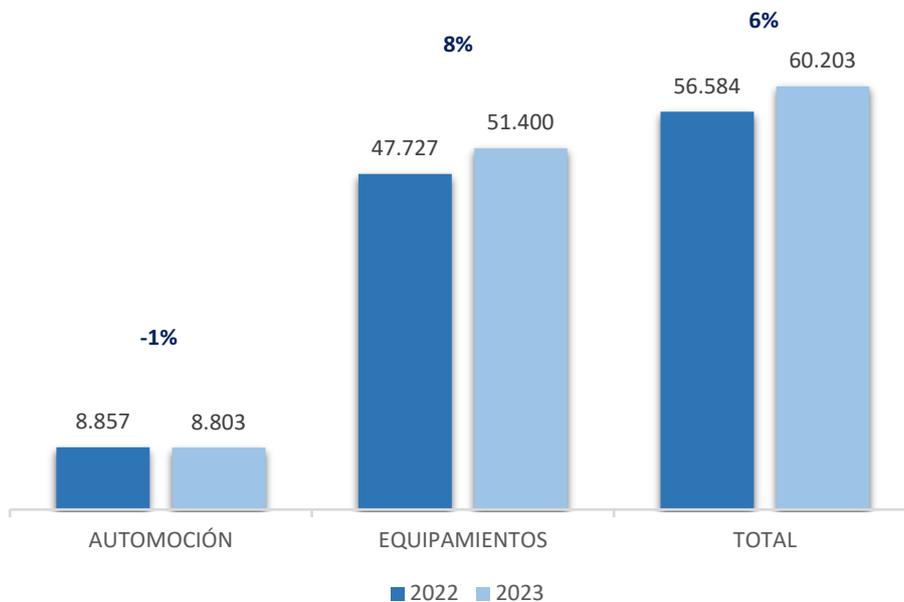
### 3.2.1.5 Renting

El renting es un sistema de arrendamiento a largo plazo. Así pues, según la Asociación de jóvenes emprendedores de Zaragoza (2009), define el renting como “*un contrato de alquiler de inmovilizado como maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc. Su principal distintivo es que la propiedad del equipo continua en manos de la entidad financiera o compañía especializada, que ha adquirido el bien y cede su uso al cliente a cambio de un alquiler o renta periódica*”

Algunas de las ventajas de esta financiación son que el inmovilizado de la pyme permanece contante y al mismo tiempo no se destina capital a su adquisición. Además, la empresa de renting asume el riesgo de obsolescencia y los costes de mantenimiento

Como se puede visualizar en el gráfico 3.7., los rentings contratados mayoritariamente son de equipamientos, en concreto 51.400, frente a los 8.803 de rentings de automoción. Podemos afirmar que actualmente el renting en equipamientos es una fuente de financiación en crecimiento, ya que se ha incrementado un 8% respecto al año anterior. Asimismo, según datos de Asociación Española de Leasing y Renting el 47,85% del renting son contratados por personas jurídicas y el 52,15% por personas físicas.

Gráfico 3.7.- Evolución número de contratos de renting en 2023/2022



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Española de Leasing y Renting (2023)

Es importante destacar que, aunque el concepto de leasing y renting son similares, no es lo mismo. El leasing es una manera de financiación a través de la cual te permite adquirir el bien en propiedad una vez finalice el contrato, sin embargo, en el renting no es posible acceder a su compra.

### 3.2.1.6 Póliza de crédito

Según Ruiz y Puértolas (2016) una póliza de crédito consiste en “*el banco concede un capital al cliente durante un periodo de tiempo limitado, y simultáneamente, abre una cuenta corriente (la liquidación es siguiendo el método hamburgués) en la que el prestatario puede disponer del límite máximo de crédito, pudiéndose utilizar total o parcialmente, en la que se admiten abonos y reintegros*”

Uno de los rasgos distintivos de este instrumento financiero es que el banco pone a disposición del cliente, es decir, la pyme cierta cantidad. Como es lógico y evidente, se devolverá la cantidad dispuesta cumpliendo ciertos plazos negociados anteriormente. (López y Ferruz, 1996)

Algunos de los costes de contratar este instrumento financiero son: (Ruiz y Puértolas, 2016)

- Comisión de apertura, actualmente abarca entre 0,25% y el 2% sobre el total. (BBVA)
- Gastos de viabilidad, los cuales son de carácter no obligatorio.
- Gastos de corretaje.
- Gastos de tasación, únicamente en el caso de empelo de aval.
- Intereses por el crédito solicitado, entre 0,60% y 2,40% (Asociación de Jóvenes emprendedores de Zaragoza, 2009)
- Comisiones de exceso.

En definitiva, una de las principales ventajas de este instrumento frente a los demás, es que prácticamente solo se pagan interés sobre la cantidad dispuestas. Aunque, hay comisiones por no disponibilidad, son mínimas. Además, permite disponer de la cantidad necesaria para la pyme, siempre y cuando este en los límites pactados con anterioridad. Por último, no existen cuotas periódicas lo que otorga flexibilidad a la pyme. (Asociación de Jóvenes emprendedores de Zaragoza, 2009)

Figura 3.4.- Ventajas de las Pólizas de crédito



Fuente: Elaboración propia en base a Ruíz y Puértolas (2016)

Cuadro 3.2.- Resumen de las fuentes de financiación convencionales

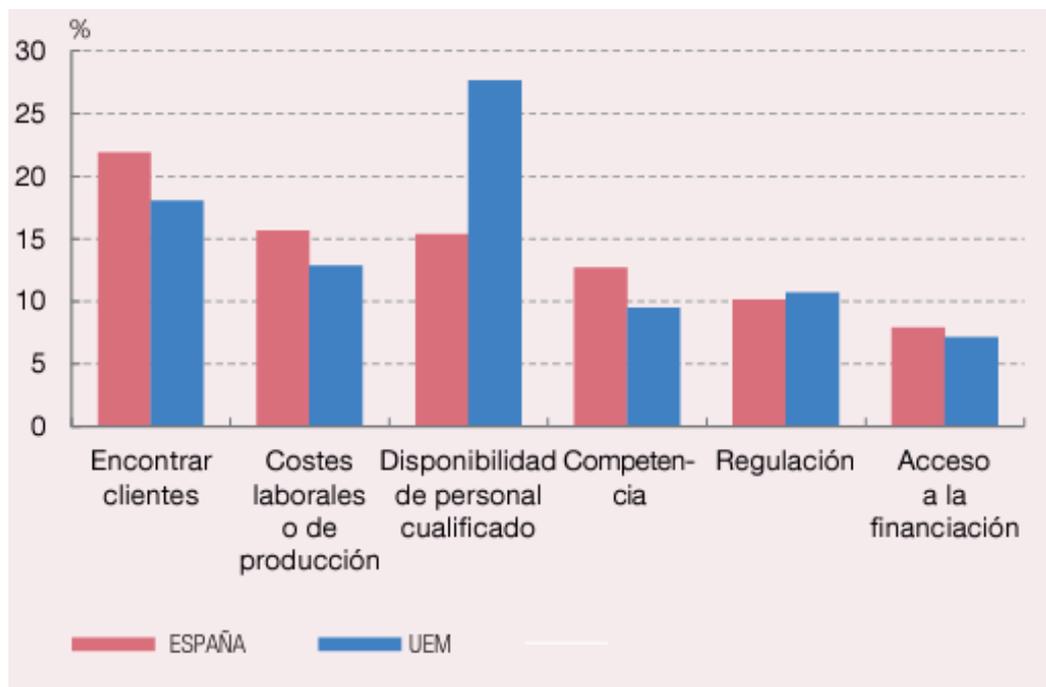
| FUENTE DE FINANCIACIÓN    | CONCEPTO  | VENTAJA PRINCIPAL  |
|---------------------------|---|--|
| <b>Préstamo bancario</b>  | Contrato donde la entidad financiera concede un determinado importe, a un plazo y a un tipo de interés prefijado.                         | Posibilidad de financiación puntual, con devolución fraccionada o diferida.        |
| <b>Descuento bancario</b> | Actividad financiera por medio de la cual una entidad financiera abona por anticipado los créditos que las pymes tengan con sus deudores. | Liquidez inmediata de créditos a un vencimiento.                                   |
| <b>Póliza de crédito</b>  | Contrato en el que la entidad financiera concede un límite máximo de disposición, estableciendo a su vez un plazo y un tipo de interés.   | Disponibilidad de la cantidad necesaria  |
| <b>Leasing</b>            | Contrato de arrendamiento financiero a largo plazo con opción de compra a la finalización de dicho contrato.                              | Ventajas fiscales.   |
| <b>Renting</b>            | Contrato de alquiler a largo plazo.   | Control de gastos y seguridad financiera. No afecta al inmovilizado de la empresa. |
| <b>Factoring</b>          | Operación financiera donde cierta empresa cede las facturas a una entidad especializada y esta se encarga de gestionar el cobro.          | Mayor control de flujo de efectivo.  |

Fuente: Elaboración propia.

#### 4. PROBLEMÁTICA DE LAS PYMES

Las pymes como hemos mencionado anteriormente presentan ciertas dificultades, debido a su reducido tamaño y los recursos limitados que poseen. Los principales problemas que presenta según el gráfico 4.1. es la captación de clientes, competidores, acceso a la financiación, costes, búsqueda de trabajadores cualificados y regulación.

Gráfico 4.1.- Problemas fundamentales de las pymes en españolas versus el promedio europeo.



Fuente: Banco de España (2021).

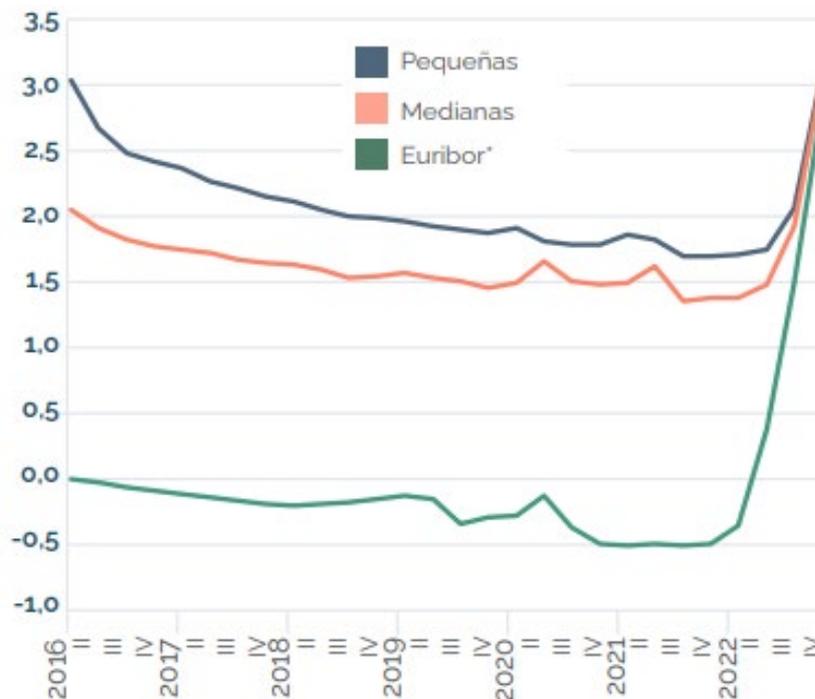
Este apartado se centrará en analizar los problemas que tiene una pyme a la hora de acceder a financiación. Así bien, en concreto, según CESGAR (2022) el 74,4% de las pymes tienen dificultades a la hora de solicitar financiación. La causa de este problema son las fuertes restricciones financieras a las que son sometidas las pymes por parte de las entidades bancarias tales como: (Villarroya, 2013)

- Altas comisiones: en los últimos tiempos estas se han acentuado cada vez más, lo que ha provocado que se incremente considerablemente el coste final del préstamo. así, un 69,5% de las pymes han sufrido incremento del coste del

préstamo como consecuencia de comisión de apertura, estudio, mantenimiento o cancelación. (Ferrer y Pereda, 2022).

- Tipo de intereses elevados: El Banco Central Europeo (BCE) se ha visto obligado a aumentar el tipo de interés de la zona euro a causa del conflicto bélico presente en Europa. En el gráfico 4.2., podemos apreciar el aumento significativo del tipo de interés en el año 2022 y como esta situación indudablemente ha afectado a las pymes, en concreto, ha tenido un mayor efecto en las pequeñas que medianas empresas. Esto ha provocado que el coste financiero total se incremente, lo cual tiene consecuencias negativas para las PYMES. Actualmente, el tipo de interés oficial se sitúa al 4% y el Euribor a 4,11% (23/06/2023). (Alves *et al*, 2023)

Gráfico 4.2.-Evolución del tipo de interés por financiación bancaria de pymes.



Fuente: CESPYME con base del Banco de España (2022)

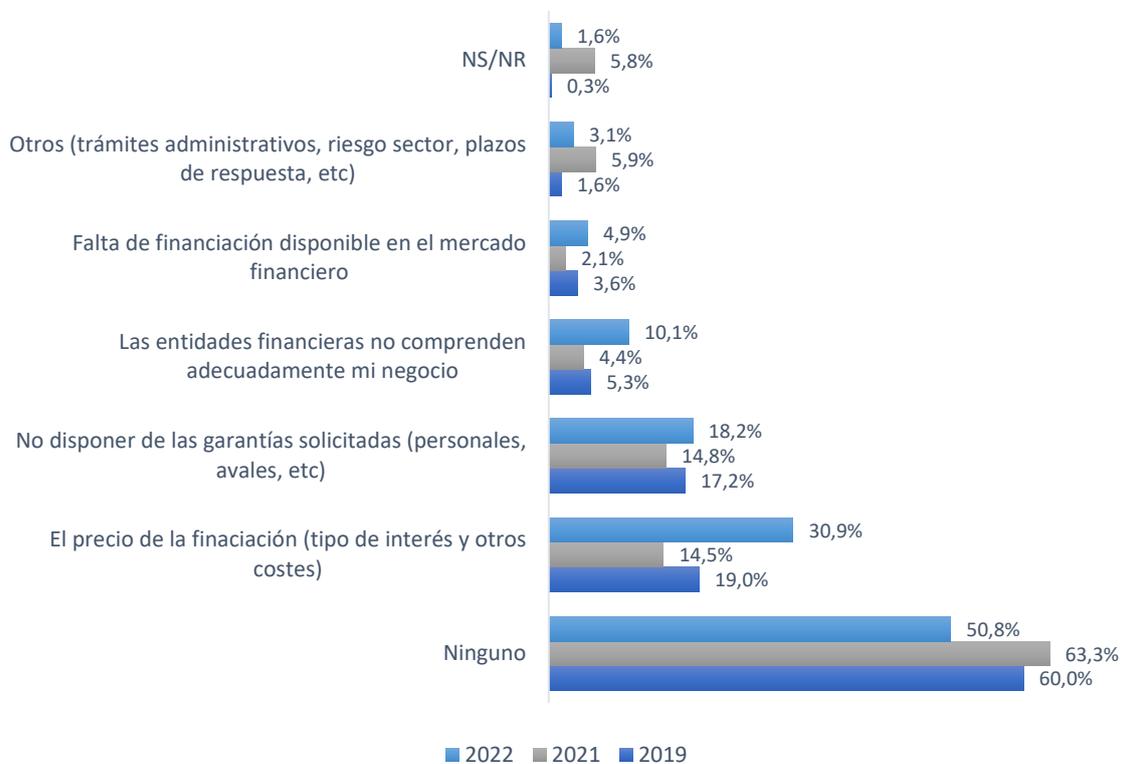
- Exigencia de garantías o avales: A la hora de acceder a financiación las pymes, tienen que presentar cada vez más garantías tanto personales como reales.
- Cumplir determinadas exigencias: las entidades bancarias han incrementado el número de trámites y documentación que aportar a la hora de solicitar financiación. Esto se debe a que las pymes no tienen una solvencia adecuada y

que la información que aportan en ciertas situaciones no es fiable. Así bien, un 82,5% de las PYMES necesitaron aportar más documentación de lo habitual.

- Reducción del plazo de devolución: actualmente, las entidades bancarias han reducido los plazos de reembolso con el objetivo de disminuir los riesgos de impago y evitar retrasos de cuotas.
- Importe inferior: las pymes que solicitan recursos financieros actualmente no consiguen el importe necesario, las entidades bancarias siempre les ofrecen un importe inferior por falta de garantías. Actualmente, el 38,5% de las pymes no consiguieron el importe necesario de financiación que requerían.

Si analizamos las restricciones anteriormente mencionadas, se puede observar en el siguiente gráfico que el obstáculo primordial que se enfrentan las pymes actualmente es el aumento de tipo de interés. Aunque, las demás restricciones también afectan, pero en menor medida.

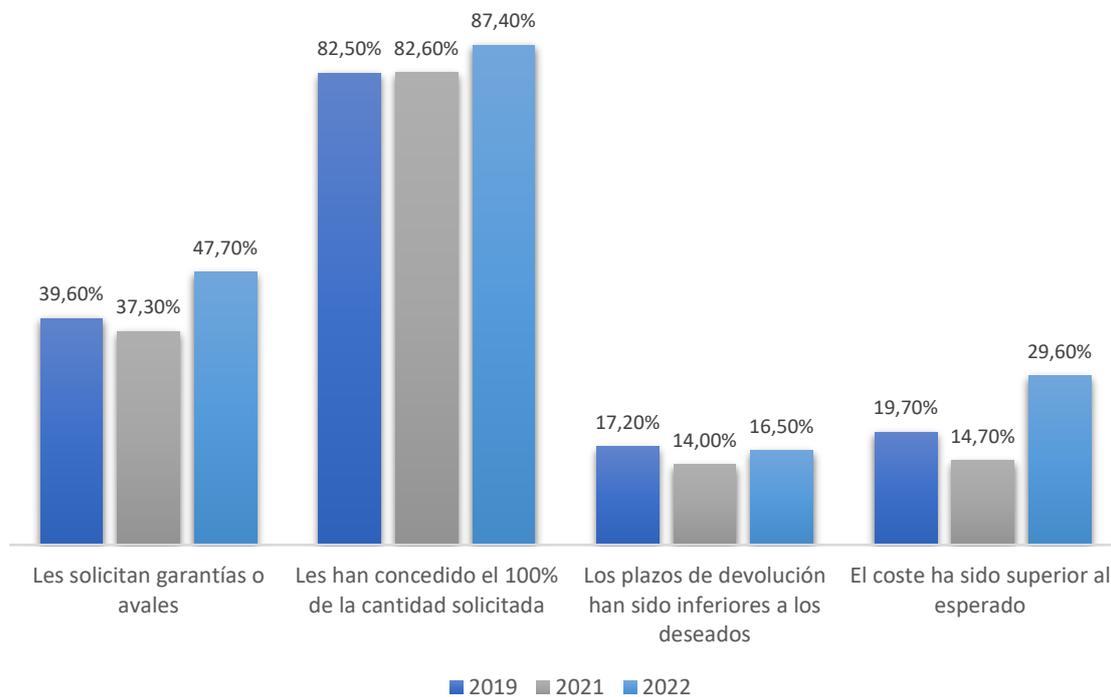
Gráfico 4.3.- Evolución de las dificultades que encuentran las pymes a la hora de acceder a financiación convencional.



Fuente: Elaboración propia en base a CESGAR (2022).

En relación con la evolución de las condiciones de financiación de las pymes, podemos observar en el siguiente gráfico, que en el año 2021 se redujeron considerablemente ciertas restricciones financieras a las pymes. Esto fue gracias a las líneas ICO, las cuales hicieron que los préstamos fueran más accesibles durante la crisis sanitaria del COVID-19 y así paliar los efectos en la economía española. (Arce, 2021)

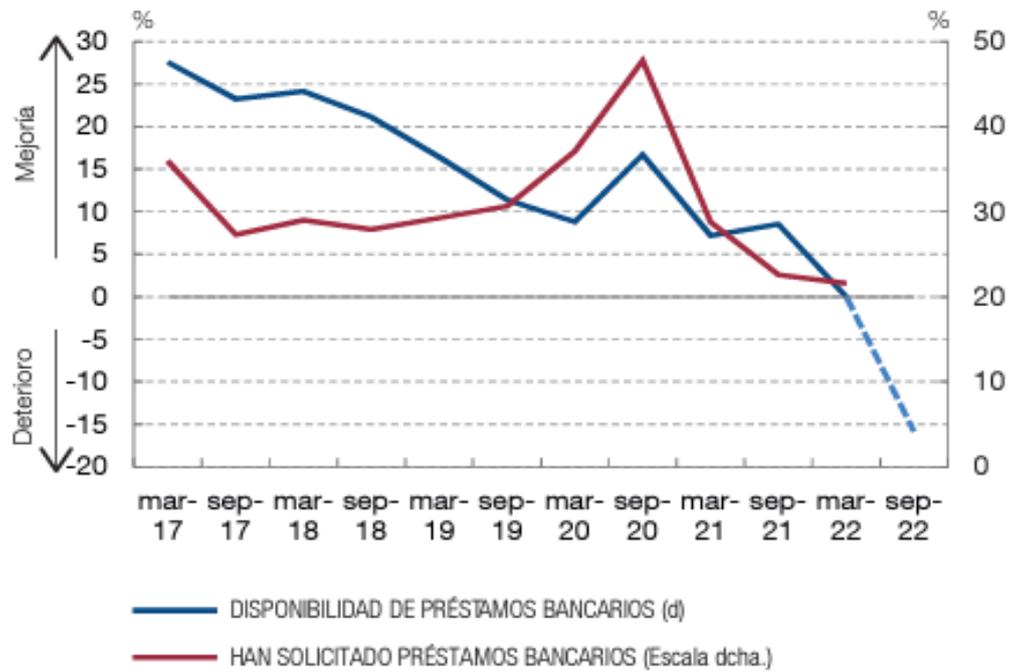
Gráfico 4.4.- Evolución de las condiciones de financiación obtenida por las pymes durante el periodo 2019-2022.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CESGAR (2022)

Sin embargo, se puede observar que en el año 2022 se volvieron a endurecer las condiciones, en particular, uno de los aspectos donde más notorio fue en el coste los recursos financieros que aumentó hasta el 29,6% respecto al año anterior. Además, según CESGAR (2022) las perspectivas de cara a 2023 no son buenas, ya que prevé que los costes directos para obtener recursos financieros empeoren hasta un 85,7%. Esto se debe a que se han retirado las ayudas que fueron proporcionadas durante la época de COVID-19. Esto lo podemos observar en el gráfico 4.5., donde se percibe un empeoramiento cuantioso.

Gráfico 4.5.- Percepción de las pymes sobre la disponibilidad de los préstamos bancarios.



Fuente: Banco de España (2022)

## **5. FUENTES DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVAS Y AYUDAS**

Las pymes acuden a las fuentes de financiación alternativas cuando el sistema bancario les somete a las restricciones anteriormente mencionadas y no les es posible optar a la financiación convencional. Esta tipología de financiación se ha desarrollado prácticamente en los últimos años ya que está vinculada a las nuevas tecnologías y redes sociales. En España, supone solo un 20% de la financiación total, por lo que podemos afirmar que son instrumentos relativamente desconocidos. Sin embargo, en otros países de la UE como Alemania o Francia supone entorno a un 40% de la financiación total. Existen 4 grupos en función de la procedencia de los recursos financieros. (Pérez, 2010)

1. Inversores: Business Angels, Crowdfunding.
2. Administración Pública: subvenciones, prestamos ICO-BEI.
3. Institución Financiera Especializada pública o privada: Sociedad Capital Riesgo.
4. Sistema Bancario mediante la intervención de otras entidades: Sociedad de Garantía Recíproca, Líneas ICO.

### **5.1. VENTAJA DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVAS**

Los instrumentos de financiación alternativos aportan ciertas ventajas respecto a los convencionales, tales como: (Pérez López, 2010)

- Ventajas financieras, ya que tiene un coste de financiación menor. Como se mencionó anteriormente, los costes financieros de los instrumentos convencionales resultan muy elevados para empresas como las pymes. Asimismo, aumenta el volumen de fondos prestados lo que permite a la empresa realizar nuevas inversiones.
- Proporciona la liquidez necesaria cuando el sistema bancario no les permite acceder a él.
- Regulación a medida, es decir, a la hora de contratar este tipo de instrumento se tienen en cuenta el caso específico de cada pyme.
- Facilita el acceso a los recursos financieros: la burocracia y los tramites se simplifican significativamente en comparación a las fuentes tradicionales.
- Diversificación de la financiación, se reducen considerablemente la dependencia bancaria, en concreto en España es muy elevada.

Figura 5.1.- Ventajas de las fuentes de financiación alternativas.



Fuente: Elaboración propia en base a Pérez López (2010)

## 5.2. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

### 5.2.1. Crowdfunding

El Crowdfunding o también denominado en España plataforma de financiación participativa (PFP) es una de las formas de financiación más novedosa, ya que se ha desarrollado a partir de los avances en tecnologías de la información y redes sociales. Según Bellon y Ruis-Verdu (2018) es *“forma de financiación a través de plataformas online en la que interviene un gran número de participantes”*

Tal y como su nombre indica “crowd” hace referencia a numerosos inversores y “funding” a aportaciones dinerarias. Así, simultáneamente significa que un gran número de inversores realizan aportaciones dinerarias, a cambio de una participación en la pyme invertida.

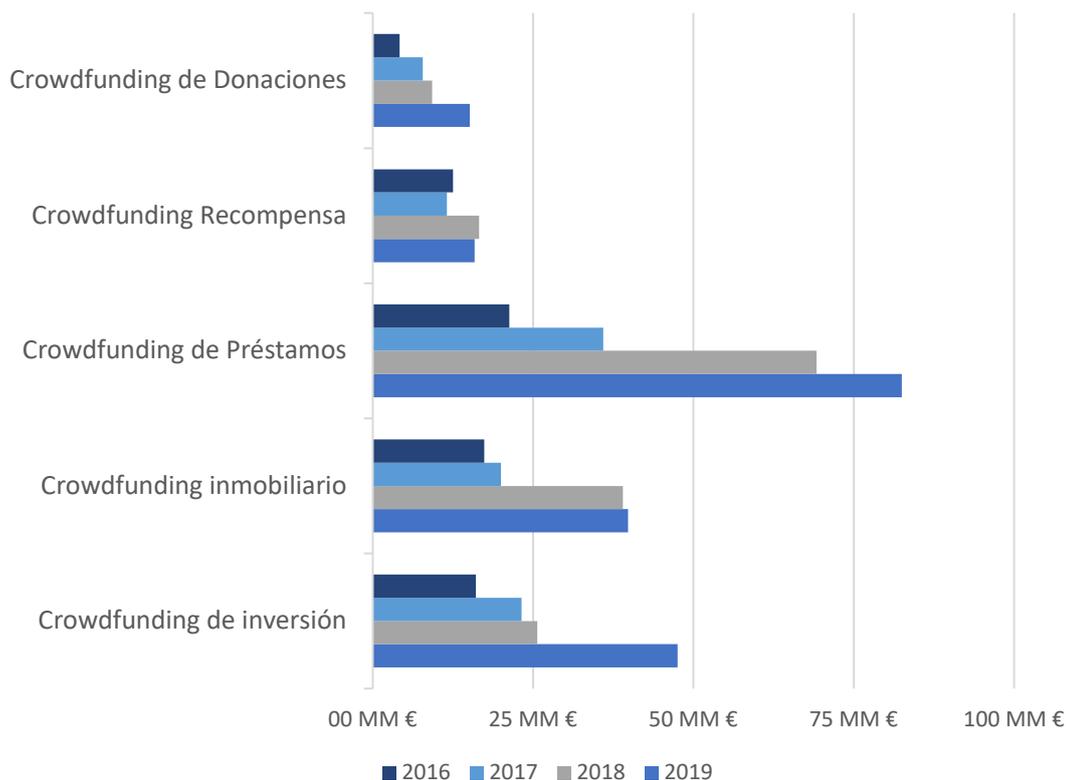
Esta financiación está dirigida normalmente a empresas start-ups<sup>1</sup>. Existen diferentes tipos de crowdfunding en función de los formatos de retribución a los inversores: (González y Ramos, 2020).

<sup>1</sup> Empresa de nueva creación con potencial de crecimiento, caracterizadas por el empleo de las TIC.

- Crowdfunding de inversión o equity based crowdfunding: Se basa en aportación de fondos a cambio de una participación en el capital de una empresa y en el futuro podría recibir ganancias sobre esta. Así, la plataforma de crowdfunding recibe el proyecto, posteriormente lo supervisa para publicarlo en su web. Al mismo tiempo se asesora en diferentes aspectos, Por esto la plataforma cobra unos gastos sobre la cifra de financiación.
- Crowdfunding inmobiliario: consiste en aportar fondos a cambio de una participación siempre y cuando se lleve a cabo en el sector inmobiliario. La principal ventaja de este tipo de crowdfunding es que es la persona la que decide en lo proyecto en el que invertir y no hay un gestor de por medio como en los casos anteriores.
- Crowdfunding de donaciones o donation based Crowdfunding: se caracteriza por ser no lucrativo, es decir, se aportan fondos sin esperar ningún tipo de beneficio. Normalmente, es llevada a cabo por ONGs.
- Crowdfunding de préstamos: se basa en financiar proyectos aporta un préstamo y la entidad deberá devolverlo en los plazos y tipo de interés establecidos.
- Crowdfunding de recompensas: Aportación de fondos esperando alguna recompensa no financiera tales como un libro, agradecimientos, experiencias exclusivas, una película, etc. Así, los inversores no obtienen una participación, sino que apoyan del proyecto aportando ideas y quieren cierta recompensa.

En el gráfico siguiente podemos observar que todas las tipologías de crowdfunding han crecido en los últimos años, siendo la más relevante el crowdfunding de préstamos. Por tanto, el crowdfunding ha demostrado ser una herramienta útil para financiar pymes que no pueden acceder a financiación convencional y se prevé que de cara a futuro siga creciendo y evolucionando.

Gráfico 5.1.- Evolución de la tipología de Crowdfunding (2016-2019).



Fuente: Elaboración propia en base a Universo Crowdfunding (2019)

Algunas de las ventajas del empleo de esta fuente son: (Cuesta y Fernández De Liz, 2014)

- Carácter inmediato, simple y seguro.
- Mayor rentabilidad que otras alternativas. Así en España, la rentabilidad media es de 7,9%.
- Asesoramiento mayor
- No computa en el CIRBE<sup>2</sup>, es decir, el empleo de esta vía de financiación no afectara en un futuro a la accesibilidad de nuevos créditos o préstamos.
- Reducen los costes
- El vencimiento, normalmente es entre 12 y 36 meses
- Favorece la creación de nuevas empresas, ya que a la hora de poner en marcha una empresa los bancos ofrecen financiación al proyecto por falta de viabilidad. Al mismo tiempo, favorece al desarrollo económico de un país, ya que se crean nuevas y empresas y en consecuencia nuevos puesto de trabajo.

<sup>2</sup> Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE)

### 5.2.2. Crowdlending

El crowdlending o también denominado lending based crowdfunding es una forma de financiación alternativa y emergente. Marín Faba (2015) define este concepto como “*Es un préstamo a una empresa o un proyecto y en el que se pacta recibir el dinero de vuelta con un calendario de cuotas, formadas por capital e intereses*”

Es habitual el empleo de esta fuente de financiación en empresas consolidadas, es decir, aquellas que tienen un volumen de ingresos y ventas estables. Las plataformas de crowdlending financian tanto el circulante como el inmovilizado.

Es importante mencionar, que es una forma de financiación complementaria a las fuentes convencionales. Es decir, podemos obtener financiación al mismo tiempo tanto de fuentes convencionales como por crowdlending, lo cual permite a una pyme diversificar su financiación. A causa de esto, en España se ha desarrollado una nueva tendencia de que la plataforma de crowdlending se asocian con entidades bancarias. (Delgado, 2019).

Respecto a la regulación tanto en las diferentes economías europeas como en España no está clara. No obstante, el crowdlending está regulado por la Ley 5/2015, de la ley de fomento de la financiación empresarial en España. (Cantalapiedra, 2019).

No todo es tan simple como parece, estas entidades imponen ciertos requisitos para asegurarse que la necesitan pyme devolverá íntegramente la deuda, en otras palabras, son necesarias garantías de devolución del préstamo.

Algunas de las ventajas que ofrece esta fuente de financiación alternativa respecto a la financiación convencional son las siguientes: (Cantalapiedra, 2019).

- Estudio gratuito del proyecto y asesoramiento adecuado, ya que la Asociación de crowdlending en España cuenta con un equipo de grandes profesionales con experiencia en fianzas, inversión y análisis económico-financiero.
- Rapidez: la respuesta respecto la concesión o denegación del prestamos, en ocasiones, se reduce a 48 horas. Si comparamos este dato con el tiempo que tardan en responder las entidades bancarias, son entre 30% y 50% más ágiles la plataforma de crowdlending.
- Flexibilidad: la pyme determina las condiciones del préstamo y es posible cancelarlo anticipadamente.
- No es necesario desplazarse: todo el proceso es de forma online.

- Sin productos complementarias: Es habitual a la hora de solicitar un préstamo en una entidad bancaria que esta te obligue a contratar otros productos como seguros.
- No computa en el CIRBE: se elimina por completo la dependencia bancaria y se diversifican riesgos.

En el caso de las pymes, es habitual el empleo de una tipología específica de crowdlending denominada crowdfactoring o invoice tarding, el cual consiste en que mediante le anticipo de facturas, pymes e inversores se pongan en contacto. Con el fin de no expulsar del mercado a las pymes y complementaria el sistema financiero. (Cuesta y Fernández De Liz, 2014)

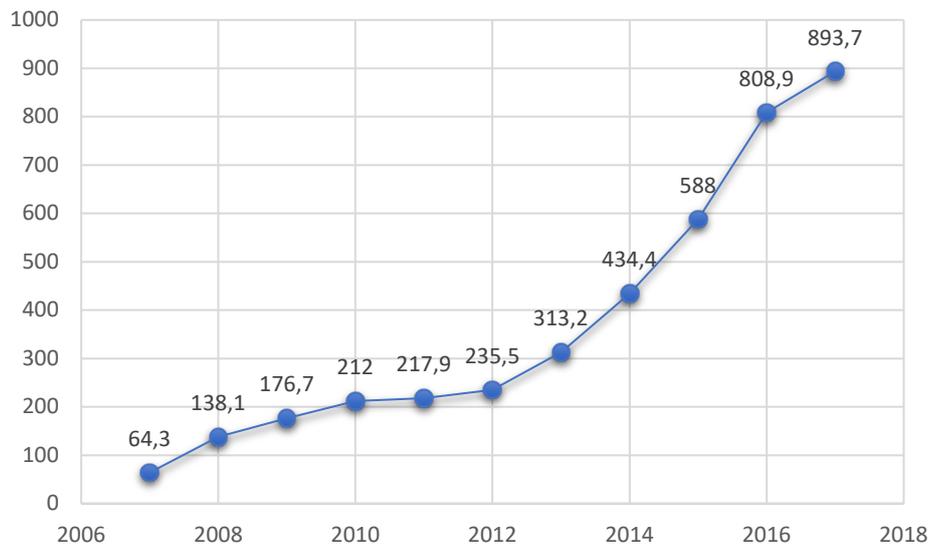
### **5.2.3. Microcréditos**

Según Pampillon (2005) hace referencia a los microcréditos como *“un crédito siempre que sea de bajo importe, independientemente del destino que se le dé y del prestatario al que se dirija “*. Asimismo, otros rasgos significativos de este son *la rapidez en su tramitación y se conceden a entidades las cuales han sido denegados créditos en la financiación bancaria debido a la falta de garantías o no poseer un historial financiero relevante”*.

Respecto a la legislación de este instrumento no existe una legislación específica, ya que no hay consciencia actualmente de ninguna normativa que regule su funcionamiento. Simplemente, en la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de créditos al consumo, es aplicable a esta fuente.

Tal y como podemos observar en el gráfico 5.2., el importe de los microcréditos ha aumentado exponencialmente en los últimos años, alcanzando su máximo en 2018 con 893,7 millones de euros prestados.

Gráfico 5.2.- Evolución del importe de los microcréditos en España (millones de euros)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Microbank (2018)

La ventaja principal de esta financiación alternativa es la rapidez en la contratación, ya que se requiere pocos tramites, garantías y gestiones. Por otro lado, su punto negativo sería que los plazos de devolución son excesivamente cortos, el tipo de interés es mayor que en otro instrumento, las comisiones en caso de impago son mayores y al mismo tiempo no están sujetas a ningún tipo de supervisión.

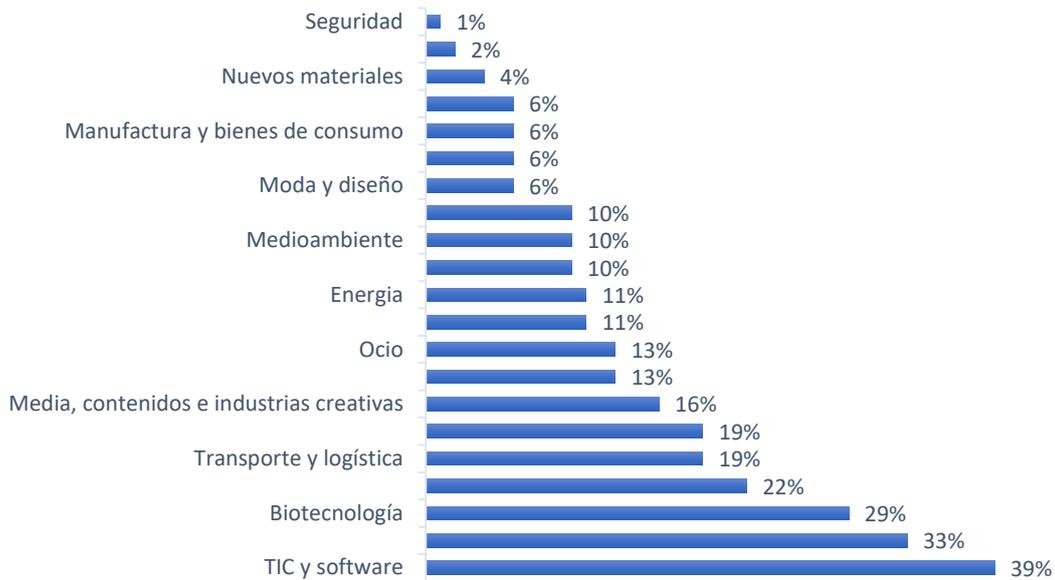
#### 5.2.4. Business Angels

La calificación de Business Angels es un concepto muy reciente y desconocido, se prevé un incremento de su importancia en un futuro. Así bien, los Business Angels son “*personas físicas (empresarios, directivos de empresa, emprendedores o ahorradores) con un amplio conocimiento de determinados sectores y con capacidad de inversión, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales, con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida, bien para su creación (capital semilla) o bien para poner en marcha su actividad (capital de inicio)*” (Verona Martel et al., 2017)

Normalmente, los inversores se dirigen a empresas en sus primeras etapas de ciclo de vida como start-ups o en fase de crecimiento como early stage. Al mismo tiempo, se enfocan en entidades cercanas a su ámbito geográfico y que la industria a la que se dedican

le sea conocida. Por tanto, en 2021 como podemos observar en gráfico el sector en el que más interés suscitó fue el sector de las TIC y el software, en particular, un 39%.

Gráfico 5.3.- Sectores de menor a mayor volumen de inversión en Business Angels



Fuente: Elaboración propia en base a AEBAN (2021)

Algunas de las características de este instrumento es que los inversores brindan un apoyo a la pyme con asesoramiento gracias a los amplios conocimientos y red de contactos tanto empresariales como personales que poseen. Asimismo, normalmente invierten en torno a un 10% y 20% del capital.

Los aspectos que considerar a la hora de invertir en una entidad son los siguientes:

- El importe
- Plan de negocio
- Conocimiento e información respecto al sector

A diferencia de las ECR no llevan a cabo planes de viabilidad tan exhaustivos y la rentabilidad obtenida es menor. Además, no están sometidos a ningún tipo de supervisión ni restricción.

Algunos aspectos por destacar de los Business Angels en España es que el 64% de los inversores habitualmente no invierten más de 25.000 euros por el riesgo que supone.

Estos invierten en Business Angels como una actividad complementaria para diversificar. Es de vital relevancia mencionar que actualmente el papel de la mujer en los Business Angels puesto que solo un 11% son mujeres, así la mayoría de los inversores son hombre de unos 50 años.

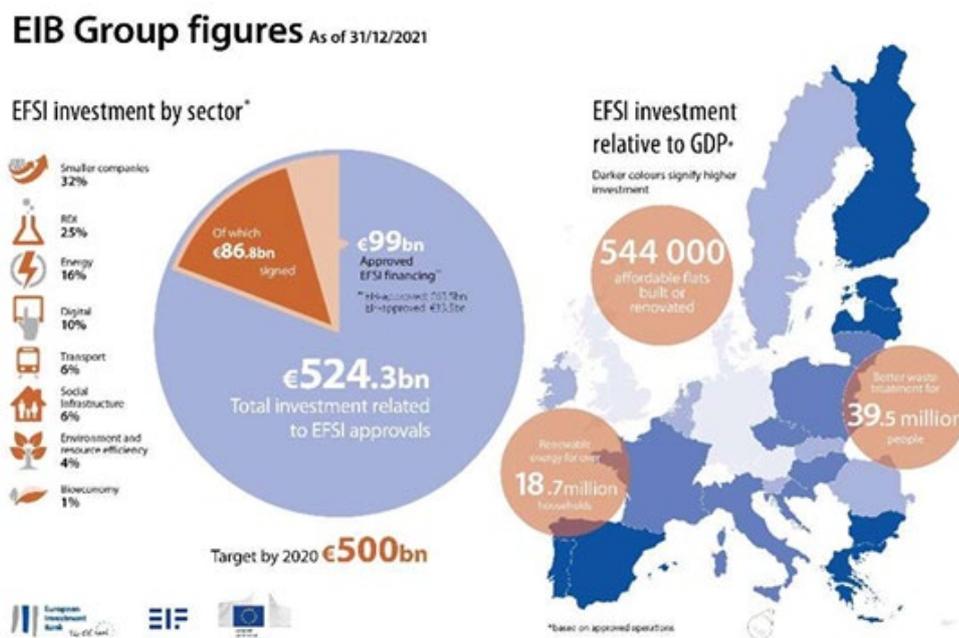
### 5.2.5. Líneas ICO-BEI

Las líneas ICO-BEI (Instituto de Crédito Oficial-Banco Europeo de Inversiones) son un programa de financiación destinados a las pymes con el objetivo de apoyar y fomentar el crecimiento y desarrollo. Dichas líneas han surgido gracias a la colaboración del ICO y el BEI.

Se basa en que el BEI facilita la financiación a las pymes a través del ICO con unas condiciones muy favorables respecto al tipo de interés y plazo de amortización. Este programa proporciona diferente tipo de financiación a largo plazo en función de la industria y la dimensión del proyecto. Asimismo, ofrece condiciones de financiación especiales para emprendedores jóvenes o pymes.

A la hora de solicitar este programa será necesario que el demandante cumpla una serie de requisitos, para así pasar por un proceso de selección y evaluación posteriormente.

Figura 5.2.- Distribución de las líneas ICO-BEI



Fuente: Banco Europeo de Inversión (2021)

En particular, el acuerdo BEI-ICO ha destinado a España un préstamo de 1.500 millones de euros con el objetivo de mitigar el impacto económico y social del COVID-19 en las pymes.

Este importe será distribuido a través de distintos instrumentos con el fin de fomentar el empleo, facilitar liquidez a las pymes y apoyar la recuperación de la economía.

### **5.2.6. Sociedades de Garantía Reciproca**

El CESGAR (2023) define este instrumento como *“entidades cuyo objeto principal consiste en facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas y mejorar, en términos generales, sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, Administraciones Públicas y proveedores”*

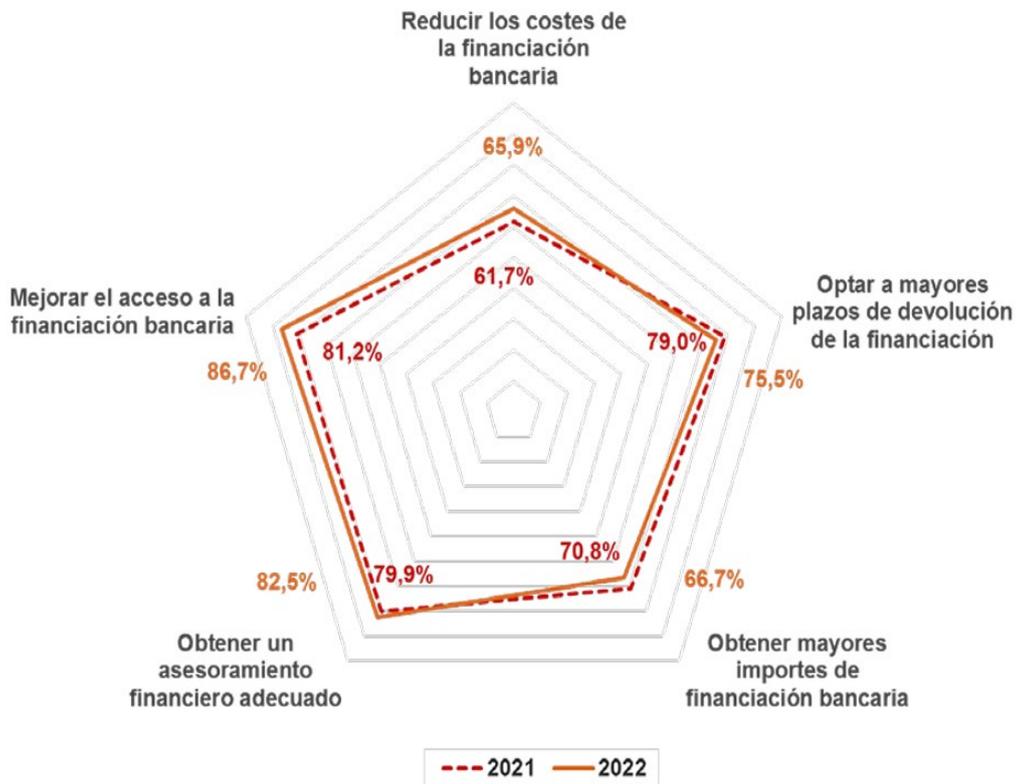
Las SGR son entidades financieras, las cuales tienen que contar con un mínimo de 150 socios y de estos el 80% deben ser pymes. Asimismo, estas no tendrán permitido otorgar créditos a sus socios. Para constituir este tipo de sociedades será necesario un capital de 10 millones de euros.

El objetivo de este instrumento es conceder garantías y avales para suavizar las restricciones financieras de los bancos. Algunos de los beneficios que aportan estas entidades a las pymes son los siguientes:

- Disminuir los costes de financiación bancaria
- Optar a mayores plazos de reembolso
- Mejorar el acceso de financiación
- Obtener asesoramiento en materia de financiación
- Capacidad para disponer de un mayor importe de financiación

Como podemos observar en el gráfico, el aspecto en el que más ayuda las SGR a las pymes es la mejora en el acceso a la financiación, en concreto un 86,7% en 2022. Si comparamos los datos del 2022 respecto a los del 2021, podemos afirmar que las ayudas por parte de las SGR se han incrementado.

Gráfico 5.4.- Beneficios que las SGR aportan a entidades según las pymes.



Fuente: CESGAR-SGR (2022)

A parte de esto contribuyen a la negociación de financiación, facilitan los tramites a la hora de solicitar una subvención, proporcionan información y forman a las pymes financieramente. Todo esto incrementa la viabilidad y competitividad de las pymes.

El asesoramiento se basa fundamentalmente en:

- Conseguir mejores condiciones para el acceso al crédito
- La pyme tenga conocimiento de los instrumentos que tiene a su alcance y cuál es el que mejor se adapta a sus necesidades.
- Realizar análisis y proporcionara opinión sobre un determinado proyecto

Las ayudas que ofrecen este tipo de entidades son relativamente poco conocidas, puesto que según el CESGAR (2022) el 67,9% de las pymes desconocen las facilidades que presentan y únicamente 0,6% de las pymes españolas han recurrido do habitualmente a las SGR en 2022. Por lo que es indiscutible que a pesar de las ayudas que ofrecen, existe un gran desconocimiento de estas.

Gráfico 5.5.- Evolución del conocimiento y empleo de las SGR por parte de las pymes.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del CESGAR (2022)

En definitiva, estas sociedades son de vital importancia debido a que aumentan la capacidad crediticia de las pymes, disminuyen al mismo tiempo el riesgo para la entidad bancaria e incrementa la liquidez en el mercado.

### 5.2.7. Sociedades de Capital Riesgo

Según establece la Ley 1/1999, de 5 de enero, reguladora de las Entidades de Capital-Riesgo y de sus sociedades gestoras, en su artículo 2º que define el concepto de sociedades de capital riesgo (SCR) en los siguientes términos:

*“Las Sociedades de Capital-Riesgo son sociedades anónimas cuyo objeto social principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras que, en el momento de la toma de participación, no coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores.*

*Para el desarrollo de su objeto social principal, las Sociedades de Capital-Riesgo podrán facilitar préstamos participativos, así como otras formas de financiación, en este último caso únicamente para sociedades participadas. De igual modo, podrán realizar actividades de asesoramiento.”*

Es importante resaltar una de sus características, “temporal”, ya que lo que pretenden las ECR es proveer de financiación a empresas, para mejorarlas y convertirlos en proyectos

viables y posteriormente desinvertir en ellas y así recuperar su inversión obteniendo una plusvalía para sus inversores.

Existen diferentes tipos ECR según las Asociación de Jóvenes Emprendedores de Zaragoza, 2009:

- Sociedades de capital riesgo (SRC)
- Fondo de capital riesgo (FCR)
- Sociedades gestoras de entidades de capital riesgo (SGEIC)

Este tipo de financiación es una opción muy atractiva especialmente para las pymes, las cuales se encuentran en la etapa de crecimiento y poseen una cierta dimensión. Asimismo, dichas entidades se interesan por sectores emergentes, es habitual, esta financiación en la industria tecnológica las cuales tienen dificultades para financiarse ya que las entidades bancarias no ven viable el proyecto a desarrollar.

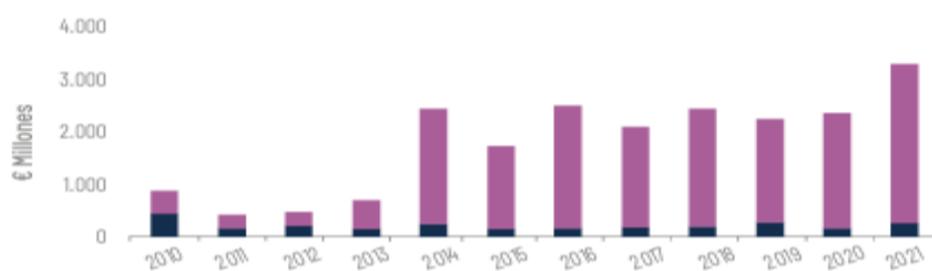
El fin de estas entidades es inyectar financiación estable incrementado los recursos propios de la pyme en forma de participaciones en su capital. Dichas participaciones son minoritarias y temporales, es decir, entre 4 y 10 años. Al mismo tiempo apoyan la gestión de las pymes con asesoramiento y asistencia técnica

Dentro de las ECR se puede distinguir Venture Capital y Private equity. En primer lugar, el venture capital es un tipo de inversión dirigida a empresas de nueva creación como start-ups o empresas con un amplio potencial de crecimiento. Normalmente estas se dedican a la industria tecnológica. Estas necesitan recursos financieros para así establecerse en la industria y posterior desarrollo. El objetivo de estas ECR es tanto obtener beneficios como participar en la administración de la entidad, así el plazo de inversión suele ser entre 5 y 10 años. Un elemento característico de estas inversiones es su alto riesgo, sin embargo, compensa con las altas rentabilidades que ofrece en torno a un 20%.

Por otro lado, las Private Equity es otra tipología de inversión dirigida a empresas consolidadas que no cotizan en bolsa y que tengan un amplio potencial de crecimiento. De esta manera, las participaciones son ilíquidas y con un horizonte temporal a largo plazo de 10 a 12 años. El objetivo principal es tanto participar en los beneficios futuros como conseguir el control de la sociedad, así suele controlar del 80% al 100% del capital. Un rasgo característico de esta operación es que el riesgo es inferior a las venture capital.

Actualmente, debido al exponencial crecimiento de las SCR es habitual que se asocien con ciertas entidades bancarios o AAPP. Aunque, también pueden ser totalmente privadas. En España, como podemos observar en el grafico 5.6., es habitual que sean totalmente privadas. Al mismo tiempo, podemos apreciar que en los últimos años los recursos captados por estas entidades se han incrementado significativamente.

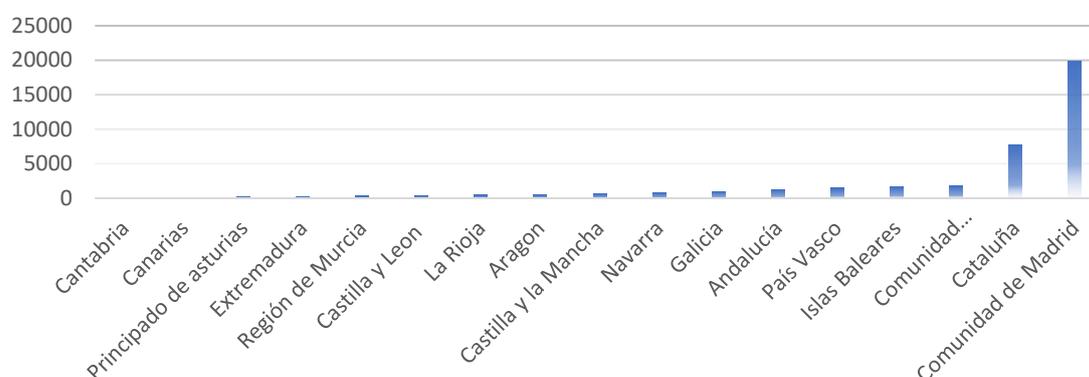
Gráfico 5.6.- Volumen de fondos captados por tipo de Entidades de Private Equity & Venture Capital.



Fuente: ASCRI (2021)

En España, las ECR son de vital relevancia ya que generan 481.745 puestos de trabajo, apoyando a 3.007 empresa de las cuales el 90% son pymes. Tal y como podemos observar en el siguiente grafico las comunidades donde las ECR realizan mayores inversiones son la Comunidad de Madrid y Cataluña, con una inversión acumulada de 19.862,6 y 7.797,6 miles de euros respectivamente. No obstante, la comunidad donde menos se invierte es Cantabria, en concreto, solo se ha invertido en ECR 30,6 miles de euros.

Gráfico 5.7.- Inversión acumulados por ECR en cada Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ASCRI (2021)

### 5.2.8. Subvenciones

Según Pérez López (2010) hace referencia a ellas como “*aportación dineraria, efectuada por las administraciones públicas a empresas*”.

Estas son una opción muy atractiva para las pymes ya que proporcionan financiación, bajo unas condiciones inmejorables respecto a las garantías, plazos, tipo de interés, periodo de carencia, etc. Asimismo, presentan ciertas ventajas fiscales puesto que se reducen los costes de la pyme, al no tener la obligación de devolver el importe o en el caso de tener que devolverlo el tipo de interés es relativamente bajo comparado con el interés en el mercado.

Existen un gran número de subvenciones dirigidas específicamente para pymes. Dentro de estas se puede distinguir:

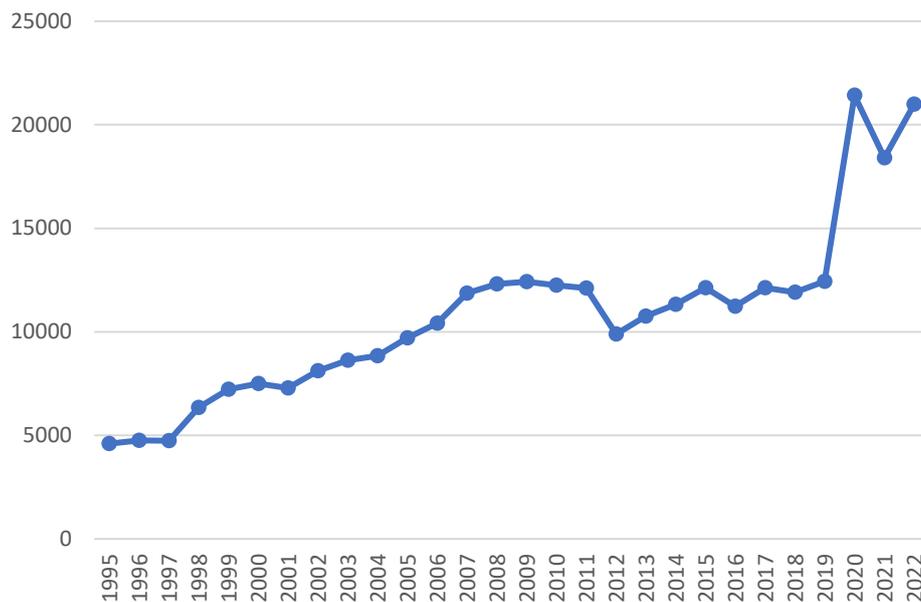
- Subvenciones estatales: estas son llevadas a cabo por los diferentes ministerios. En particular, el ministerio que mayores recursos canaliza para ayudas es el Ministerio de Economía y Hacienda. Como por ejemplo la convocatoria abierta actualmente de Subvención a las explotaciones agrarias de titularidad compartida para el ejercicio 2023, dependiente del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Subvenciones autonómicas: las comunidades autónomas destinan recursos para diferentes programas. Actualmente, la Junta de Castilla y León otorga las siguientes ayudas:
  1. Subvenciones destinadas a proyectos de eficiencia energética y economía circular de empresas turísticas 2023.
  2. Subvenciones dirigidas a la recuperación del empleo de los trabajadores en la Comunidad de Castilla y León.
  3. Subvenciones a la financiación de los proyectos de emprendimiento y microempresa.
- Subvenciones de la administración local: destinadas principalmente para microempresas y normalmente de importe inferior a las anteriores. Por ejemplo, el Ayuntamiento del León proporciona subvenciones para programas de apoyo a la creación de empresas

Todas estas ayudas varían prácticamente todos los años, respecto a los requisitos que se deben cumplir y el importe y su convocatoria se publican en el BOE. Esto se debe a que

son dependientes de la política que aplique el Gobierno pertinente y el presupuesto anual de administración.

En el gráfico 5.8. se señala como en el año 2020 aumentaron el volumen de subvenciones para pymes. Posteriormente, en el año 2021, se destinaron la mayor parte de los fondos al teletrabajo y así en las pymes se redujeron las subvenciones significativamente.

Gráfico 5.8.- Evolución del volumen de subvenciones concedidas.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de España (2022).

### 5.3. AYUDAS A LAS PYMES AL ACCESO DEL MERCADO DEL CRÉDITO

Con el objetivo de mejorar la capacidad competitiva de las pequeñas y medianas empresas y fomentar su crecimiento, se han implementado diversas actuaciones e iniciativas destinadas a facilitar su acceso a la financiación. Estas acciones se centran los siguientes aspectos principales:

- Líneas de avales ICO: Depende del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital y se basa en promover y apoyar la concesión de financiación tanto a autónomos como a empresas, con el fin de llevar a cabo nuevas inversiones y proyectos. Para ello, dispone 67.500 millones de euros. Es importante mencionar que actualmente el gobierno ha renovado esta ayuda con el

- objetivo de proporcionar los recursos necesarios tanto a autónomos como pequeñas y medianas empresas para suavizar los efectos provocados por la guerra
- Programa para el Mercado Único: esta iniciativa depende del Consejo de la Unión Europea y su objetivo consiste en facilitar el acceso a la financiación y a los mercados para las pymes. Para llegar a este objetivo cuenta con 3.735 millones de euros. La gestión de dicha ayuda la realiza la Agencia Ejecutiva para el Consejo Europeo de Innovación y las pymes (EISMEA)
  - Jóvenes emprendedores: se basa en otorgar financiación a pymes creadas por jóvenes empresarios españoles en su fase inicial. Esta iniciativa la dirige ENISA, dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y tienen rigurosas condiciones como que el importe máximo es de 75.000 euros. Es importante destacar, que a la hora de aceptar esta ayuda se deberá incorporar el siguiente sello.

Figura 5.3.- Sello ENISA.



Fuente: ENISA (2023).

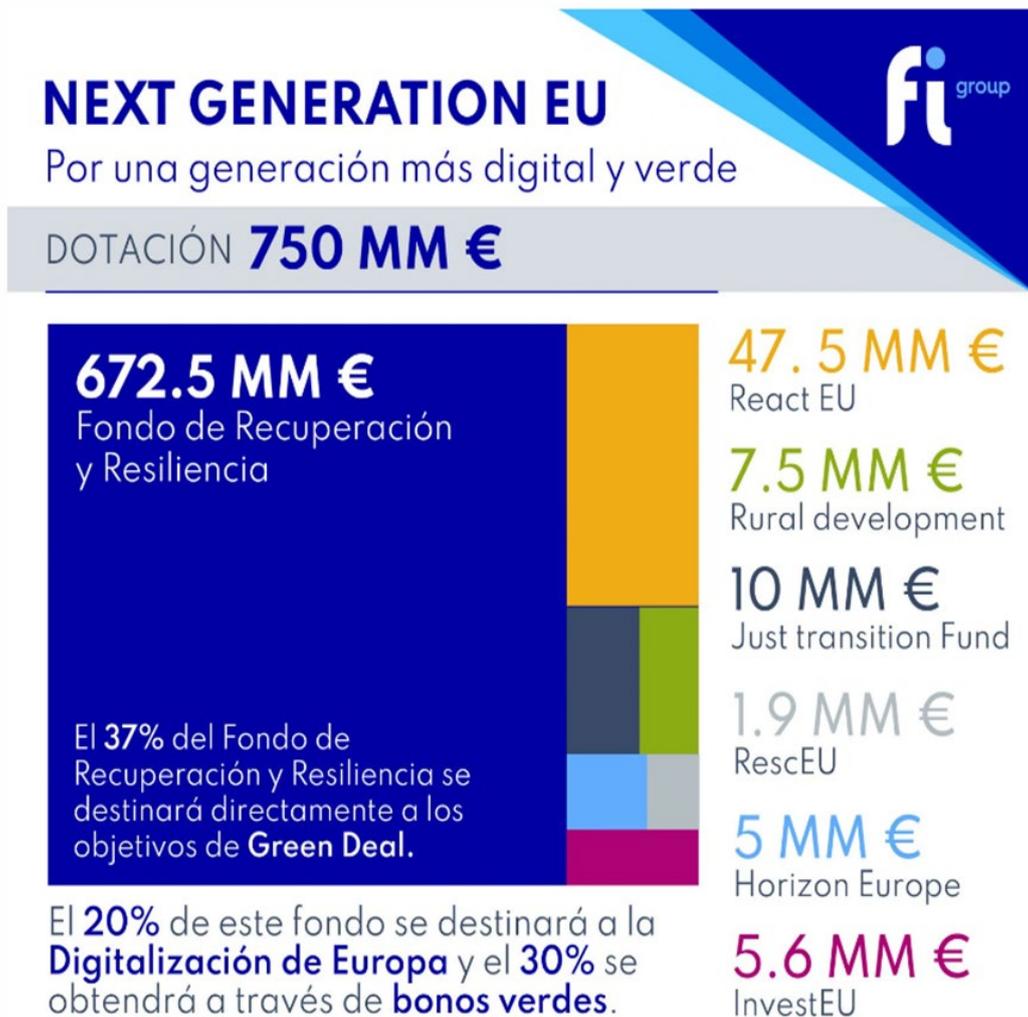
- Programa de apoyo empresarial a las mujeres: Es un programa cuyo objetivo es proporcionar ayudas a las mujeres empresarias españolas. Para ello, cuentan con la colaboración del Fondo Social Europeo, Instituto de la Mujer, Cámaras de comercio y otras instituciones.
- Fondos Next Generation EU (NGEU): Consiste en un programa de recuperación y resiliencia económica llevado a cabo por la Unión Europea con el objetivo de paliar los efectos provocados en la economía por la pandemia de COVID-19. A parte de incentivar la recuperación económica, también promueve la transición hacia una economía sostenible y digital. (Xifre, 2020)

Para alcanzar dicho objetivo se cuenta con diversos instrumentos. A continuación, se señalan los instrumentos principales:

1. Mecanismo para la Recuperación y Resiliencia (MRR): dotado con un importe total de 672.500 millones de euros para cada uno de los estados miembros de la UE. Su principal finalidad es respaldar la inversión y las reformas necesarias para alcanzar una recuperación sostenible y resiliente. Al mismo tiempo, pretende contribuir al desarrollo de una economía ecológica y digital en el marco de la Unión Europea. En concreto, España pretende recibir 140.000 millones de euros, de estos 70.000 millones no serán reembolsables. Esto permitirá acceder a créditos con un límite máximo de 70.000 millones de euros.
2. Fondo REACT-EU: dotado con una cantidad total de 47.500 millones de euros opera como un fondo estructural. El fin de este se centra en impulsar la recuperación económica mediante medidas que fomenten la resiliencia, la transición ecológica y digital. Así bien, contribuye financieramente a cada uno de los países de la UE para paliar los efectos de la crisis.

Para implementar este programa la Unión Europea cuenta con un presupuesto de 750.000 millones de euros, el cual se distribuirá entre los países miembros de la UE, aunque la dotación a cada país varía en función de las necesidades y circunstancias de estos. Dichos fondos se componen de diferentes fuentes como subvenciones directas, préstamos, garantías. Todo esto se puede observar en la figura 5.4.

Figura 5.4.- Distribución de NGEU entre los distintos instrumentos financieros.



Fuente: Marina (2021).

En concreto, España recibirá 150.000 millones de euros de los 750.000 totales. De tal manera, 82.700 millones se destinarán a subvenciones a fondo perdido y los 67.300 millón de euros restantes a préstamos. En el siguiente grafico se detalla más concretamente el reparto de los fondos asignados a España por la UE. Por tanto, 20.000 millones de euros se destinarán a la digitalización, 4.300 millones d euros al impulso del turismo, 3.750 millones de euros al impulso de la industria de la automoción, 1.564 millones de euros a la ciencia y la innovación y por último 1.500 millones de euros a la modernización de la formación profesional.

Figura 5.5.- Distribución de los Fondos Next Generation en España



Fuente: Marina (2021).

Es importante destacar que el Componente 13. Impulso a la PYME del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia<sup>3</sup> a va dirigido íntegramente a las PYMES. Así, se dedicarán 4.894 millones de euros distribuidos en los diferentes capítulos como se describe en la tabla 5.1. Es evidente que el apartado que más fondos recibirá es digitalización e innovación, en particular, 72,5% de los fondos totales para PYMES.

<sup>3</sup> Cada país de la UE debe presentar un plan nacional de recuperación y resiliencia donde se detalla cómo se utilizarán los fondos NGEU.

Tabla 5.1.- Distribución de inversiones de El Componente 13.

| <b>INVERSIONES</b>      |                             |                 |             |                            |
|-------------------------|-----------------------------|-----------------|-------------|----------------------------|
| C13.I1                  | Emprendimiento              | 328,795         | 6,7%        | COFOG 0.4.<br>Subitem 04.1 |
| C13.I2                  | Crecimiento                 | 498,00          | 10,2%       | COFOG 0.4.<br>Subitem 04.1 |
| C13.I3                  | Digitalización e Innovación | 3.547,986       | 72,5%       | COFOG 0.4.<br>Subitem 04.1 |
| C13.I4                  | Apoyo al Comercio           | 317,719         | 6,5%        | COFOG 0.4.<br>Subitem 04.1 |
| C13.I5                  | Internacionalización        | 201,85          | 4,1         | COFOG 0.4.<br>Subitem 04.1 |
| <b>Total componente</b> |                             | <b>4.894,35</b> | <b>100%</b> |                            |

Fuente: Gobierno de España. (2021)

El presente componente engloba una serie de reformas e inversiones diseñadas para fortalecer el entorno empresarial en España, centrándose en las necesidades de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Su objetivo primordial es respaldar a dichas empresas, fomentando el aumento de su productividad, fortaleciendo sus capacidades y su capacidad de adaptación, con el propósito de contribuir a la generación de empleo, mejorar la competitividad y promover el crecimiento potencial de la economía.

## **CONCLUSIONES**

Una vez finalizado este trabajo se puede concluir que las Pymes son un punto clave en la economía de nuestro país. Tras realizar una comparativa de la importancia de las Pymes en el tejido empresarial europeo y el nacional podemos confirmar que en España estas empresas poseen una importancia superior a la media europea. Destacando que las empresas que componen la estructura de nuestro país son mayoritariamente microempresas.

Por otro lado, si analizamos los datos del empleo de las fuentes de financiación convencionales mencionadas se puede constatar que los préstamos bancarios, descuentos comerciales y pólizas de crédito son los que mayor demanda tienen. Esto se debe a las ventajas específicas que aportan cada uno de ellos. Así, los préstamos bancarios destacan por la posibilidad de financiación puntual con devolución diferida; el descuento aporta liquidez de manera inmediata de créditos y la póliza de crédito permite a la empresa disponer de la cantidad necesaria.

No obstante, solicitar financiación a partir de estas fuentes genera ciertos problemas, dado el funcionamiento del sistema bancario actual. Dentro de las restricciones mencionadas anteriormente, una de las más significativa es el aumento del tipo de interés oficial. Este considerable incremento de los tipos ha sido provocado como consecuencia del conflicto bélico acontecido en Europa de Este. Por ese motivo, el BCE se ha visto obligado a incrementarlo y como resultado ha afectado negativamente a diversos agentes económicos como son las empresas, en concreto, más gravemente a las Pymes.

Ante esta problemática, el objetivo del presente trabajo es proporcionar soluciones. En primer lugar, la utilización de métodos de financiación alternativos es una opción viable. Analizando cada uno de los instrumentos alternativos mencionados en dicho trabajo podemos asegurar que en España los más utilizados son las subvenciones, las Sociedades de Garantía Recíproca y el crowdlending. De acuerdo, a los datos estudiados en el trabajo las subvenciones son la vía de financiación alternativa que mayor empleo tienen en el ámbito empresarial. Esto se debe a que existen numerosas subvenciones para pymes otorgadas por distintos organismos. Por otro lado, las SGR aunque resultan desconocidas para una gran parte de la población, cada vez más las empresas están acudiendo a ellas en busca de avales para financiar así su actividad productiva. El crowdlending es un método alternativo con una imparable expansión en estos últimos años, aunque en España

resulte prácticamente desconocido, en otras economías es de vital relevancia. Dada la tendencia de expansión de los últimos años se prevé un incremento considerable en España de esta fuente.

Por último, otra solución viable al problema planteado sería financiarse a través de ayudas concedidas por organismo públicos. El empleo de esta opción es más habitual que la anterior en el mundo empresarial. Sin embargo, no siempre se puede optar a ellas debido a que la empresa debe cumplir ciertos requisitos para su concesión. Cabe destacar, que una de las ayudas más importantes en el panorama europeo son los ya mencionados los fondos Next Generation EU. La relevancia de estos se debe a su carácter novedoso y el importe que se destina es una de las ayudas más cuantiosas que existen hasta el momento. Así bien, a las pymes se otorgan un importe total de 4.894, 35 millones de euros. Con el fin de paliar los efectos de crisis acontecidas y contribuir y promover una economía digital y sostenible.

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

- Agencia Financiera del Estado y Banco de Desarrollo (1995). *Las Sociedades de Garantía Recíproca como instrumento financiero de las Pequeñas y Medianas Empresa*. Impreso por Estudios Gráficos Europeos.
- Alves, P., Delgado, J., Garrido, J., Lavín, N y Pérez Montes, C. (2023). Evolución reciente de la financiación y del crédito bancario al sector privado no financiero. Segundo semestre de 2022. *Boletín Económico del Banco de España*, 10. <https://doi.org/10.53479/29513>
- Arce, O. (2021). El impacto de la crisis del COVID-19 sobre la situación financiera de las Pymes Españolas. *Banco de España*. <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/economia/arce180221Cepyme.pdf>.
- Asociación de Jóvenes empresarios de Zaragoza (2009). *Productos financieros y alternativas de financiación*. Grupo Milán.
- Asociación Española de Leasing y Renting (2023). *Estadísticas 2023*. <https://ael.es/index.php/es/leasing>
- Banco central europeo (2020). *Encuesta sobre el acceso de las empresas a la financiación: las pequeñas y medianas empresas prevén mayores dificultades para acceder a la financiación externa debido al Covid-19*. [Comunicado de prensa]. [https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/ComunicadosBCE/NotaInformativasBCE/presbce2020\\_82.pdf](https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/ComunicadosBCE/NotaInformativasBCE/presbce2020_82.pdf)
- Bellón, C. y Ruiz-Verdú, P. (2018). El crowdfunding y la financiación del emprendimiento. *Papeles de economía española*, 157, 128-150. [https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS\\_PEE/157art08.pdf](https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_PEE/157art08.pdf)
- Cámaras de Comercio (2022). *Perspectivas empresariales 2023*. Recuperado de: <https://www.camara.es/sites/default/files/documents/Perspectivas%20Empresarial%202023.pdf>
- Cantalapiedra, M. (2019). Crowdlending: Análisis del caso español. *Instituto de Estudios Financieros. Observatorio de divulgación científica*, 44, 1-2. <https://www.iefweb.org/es/publicacion-odf/crowdlending-analisis-del-caso-espanol/>

- Carbó Valverde, S. y Rodríguez Fernández, F (2022). El sector Financiero Español frente a la pandemia ¿Un antes y un después? *Papeles de Economía Española*, 173, 114-126. [https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2022/11/PEE-173\\_Carbo.pdf](https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2022/11/PEE-173_Carbo.pdf)
- Cardona, F. M., González, S. M. G., & Vanegas, J. C. P. (2022). *Análisis de Tendencias del Crowdfunding como Mecanismo de Innovación en Inversión para las Pymes*, 9 (2), 115-127. <https://doi.org/10.26495/icti.v9i2.2265>.
- Chishti, S. y Barberis, J. *El futuro es Fintech. Una guía para inversores, emprendedores y visionarios para entender la nueva revolución tecnológica*. Deusto
- Comisión Europea (2003). *Recomendación de la comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas*. Diario Oficial de la Unión Europea. <https://www.boe.es/doue/2003/124/L00036-00041.pdf>
- Comisión Europea (2015). *Guía del usuario sobre la definición del concepto de PYME*. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42921/attachments/1/translations/es/renditions/pdf>.
- Comisión Europea (2021). *The EU's 2021-2027 long-term Budget and Next Generation EU: Facts and figures*. <https://op.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/d3e77637-a963-11eb-9585-01aa75ed71a1>
- Comisión Nacional de los Mercados y la competencia (2021). *Informe anual sobre ayudas públicas*. <https://www.cnmc.es/sites/default/files/4474919.pdf>
- Cuesta, C., Fernández De Lis S., Roibas, I., Rubio, A., Ruesta, M., Tuesta, D. y Urbiola, P. (2014). *Crowdfunding en 360º: alternativa de financiación en la era digital*. BBVA Research. <https://www.bbvarsearch.com/wpcontent/uploads/2014/10/Observatorio-crowdfunding-vf.pdf>
- Del Río Delgado, Á. (2012) *Guía de Financiación para emprendedores*. (1º edición) Dykinson.
- Delgado, E., (2019). *Situación del sector crowdlending en España*. ACLE. <https://www.quum.com/wp-content/uploads/2019/11/Situaci%C3%B3n-del-sector-crowdlending-en-Espa%C3%B1a-2019.pdf>
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana empresa. (2022a). *Marco estratégico en política de PYME 2030*. Gobierno de España. [https://plataformapyme.es/Publicaciones/Marco%20Estrat%C3%A9gico%20de%20la%20PYME/Informe\\_Seguimiento\\_Anual\\_2021.pdf](https://plataformapyme.es/Publicaciones/Marco%20Estrat%C3%A9gico%20de%20la%20PYME/Informe_Seguimiento_Anual_2021.pdf)

- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2022b). *Retrato de la Pyme*. <https://industria.gob.es/es-es/estadisticas/RetratoPYME/Retrato-PYME-DIRCE-1-enero-2022.pdf>
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana empresa (2023a). *Cifras PYME: Datos enero 2023*. <https://ipyme.org/Publicaciones/Cifras%20PYME/CifrasPYME-enero2023.pdf>
- Dirección General de Industria y de la pequeña y Mediana empresa (2023b). *Estructura y dinámica empresarial en España: Datos nacionales, autonómicos y provinciales*. [https://industria.gob.es/es-es/estadisticas/Estadisticas\\_Territoriales/Estructura-Dinamica-Empresarial-2022.pdf](https://industria.gob.es/es-es/estadisticas/Estadisticas_Territoriales/Estructura-Dinamica-Empresarial-2022.pdf)
- Enisa (2023). *Jóvenes emprendedores*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/jovenes-emprendedores>
- EQUIFAX (2023). *Informes de tendencias de crédito*. ASNEF. <https://asnef.com/media/3547/informe-tendencias-de-cr%C3%A9dito-enero-2022.pdf>
- Fernández Santos, Y. (2009) El arrendamiento financiero y operativo. *Pecunia, Monográfico*, 2009, 243-261. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3007703>
- Ferrer, A. y Pereda, A. (2022). Análisis económico de las comisiones bancarias, su régimen jurídico y su relevancia para la estabilidad financiera. *Revista de estabilidad Financiera*, 42, 63-88 [https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/22/3\\_REF42\\_Comisiones.pdf](https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/22/3_REF42_Comisiones.pdf)
- Fiordelisi, F. (2015). Sector del Factoring en la Unión Europea. *Papeles de Economía Española*, 146, 121-144. <https://www.funcas.es/articulos/el-sector-del-factoring-en-la-union-europea/>
- García Casas, C. (2023). *La actividad de Factoring 2022*. AEF. <https://www.factoringasociacion.com/publicaciones>
- García Merino, J. D., Beraza Garmendia, A., Larrauri Estefanía, A., Olasolo Sogorb, A., Perea Martínez, M. A., Ruiz Herrán, V., y Urionabarrenetxea Zabalandikoetxea, S. (2010). *Instrumentos de Financiación Empresarial*. Universidad del País Vasco. Sarriko-On

- Gobierno de España (2021). *Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Componente 13. Impulso a la PYME*. La Moncloa. <https://www.lamoncloa.gob.es/temas/fondos-recuperacion/Documents/16062021-Componente13.pdf>
- Gómez Martínez, R. (2019). *Productos y Mercados Financieros en España. Guía completa para el asesor financiero*. Dykinson.
- González, A, y Ramos, J. (2020). *Informe anual sobre Financiación Participativa (Crowdfunding) en España: El año de la Gran Prueba*. Plataforma Universo Crowdfunding. <https://f.hubspotusercontent10.net/hubfs/4759614/informe-crowdfunding-2020-v3.1.pdf>
- Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, (2015). *Boletín Oficial del Estado*, 101, 28 de abril. <https://www.boe.es/boe/dias/2015/04/28/pdfs/BOE-A-2015-4607.pdf>
- López, A. P. y Ferruz Agudo, L. (1996). *Finanzas de empresa*. Centros de Estudios Ramon Areces (CEURA)
- Marina, T. (2021). ¿Qué va a suponer los fondos Next Generation EU para España? *Fi Group*. <https://es.fi-group.com/nextgenerationeu-espana/>
- Martín Faba, J. M (2015). El crowlending en España: Regulación y experiencias. Especial referencia a la PFP «Comunitae». *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, 15, 25-51. <http://www.revista.uclm.es/index.php/cesco>
- Menéndez, Á., & Mulino, M. (2023). Evolución económica reciente de las pymes españolas y de su acceso a la financiación externa de acuerdo con la encuesta semestral del BCE. *Boletín Económico del Banco de España*, 06. <https://doi.org/10.53479/25070>
- Meneu, V., Jordá, M. P. y Barreira, M. T. (1994). *Operaciones Financieras en el Mercado Español*. Ariel Economía.
- Muñoz Zayas, R. (2016). *Guía Financiera*. (3º edición). Aranzadi
- Navarro Elola, L., García Casarejos, M.N., Vela Jiménez, M. J., (1999). *El panorama actual de las PYMES: ventajas y desventajas competitivas*. ESIC MARKET. [https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/060130\\_908283\\_E.pdf](https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/060130_908283_E.pdf)

- Núñez, F. I. (2021). La política de la Unión Europea para mejorar el acceso de financiación de las pymes: Ejes de actuación y resultados en el periodo 2000-2020. *Revista Universitaria Europea*, 36, 17-52. <http://www.revistarue.eu/RUE/012022.pdf>
- Pampillon, F. (2005). El microcrédito. De los Países en desarrollo a las sociedades avanzadas. *Panorama Social*, 1, 102-107. [https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS\\_PS/001art11.pdf](https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_PS/001art11.pdf)
- Pérez López, C. (2010) *Alternativas de financiación frente a la crisis*. Wolters Kluwer España.
- Proig Hernando, J. y Soriano Llobera, J. M. (2015). Crowdfunding de préstamo para PYMES en España. Un análisis empírico. *Estudios de economía aplicada* 33(1), 301-318. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5117536>
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. (2010) *Boletín Oficial del Estado*, 161, 3 de julio. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2010/BOE-A-2010-10544-consolidado.pdf>.
- Ruíz Campo, S. y Puértolas Montañés, F. (2016). *Las Fuentes de Financiación externa de la empresa: Una aplicación práctica*. UAM EDICIONES.
- Roure, J., Caballero, L. y San José, A. (2022). *La inversión en Startups: Actividades y tendencias*. Informe Business Angels. AEBAN. [https://media.timtul.com/media/web\\_aeban/INFORME%20AEBAN%202022\\_20230530104653.pdf](https://media.timtul.com/media/web_aeban/INFORME%20AEBAN%202022_20230530104653.pdf)
- Sevilla Romero, P. (2009). La contabilidad del arrendamiento Financiero en los nuevos planes de contabilidad. *Revista de contabilidad y tributación. CEF*, 310, 155-168. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3007703.pdf>
- SGR-CESGAR (2022). *La financiación de la PYME en España*. Resultados anuales de 2022. <https://www.cesgar.es/wp-content/uploads/2023/04/XII-Informe-financiacion-de-la-pyme- SGR-CESGAR.pdf>
- Verona Martel, M. C., Deniz Mayor, J. J. y García Cardona, M. *Business Angels. Una alternativa de financiación para emprendedores*. Delta.
- Villarroya, J. M. (2013). Las restricciones financieras de las pymes españolas: la importancia del crédito bancario. *Cuadernos de Información económica*, 232, 9-20. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4145183>

Xifré, R. (2020). El plan NGEU en España: retos estructurales y revisión de propuestas. *Cuadernos de Información Económica*, 279, 11-20. <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2020/11/Xifr%C3%A9.pdf>.