



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

CONSECUENCIAS DE LA CRISIS FINANCIERA EN LA FINANCIACIÓN DE LAS PYMES

Alumno: Alejandro Paulano Asensio

Junio, 2016

RESUMEN

Este trabajo fin de grado, plasma la evolución en las fuentes financieras que utilizan las Pymes tras el estallido de la crisis financiera de 2007. Se muestran tanto las más tradicionales y conocidas como las fuentes alternativas más recientes utilizadas por las empresas. Se analiza el segundo mercado en el cual intervienen Pymes y la posición de estas en el mercado exterior.

ABSTRACT

This work end of degree, it forms the evolution in the financial sources that use the SMEs after the snap of the financial crisis of 2007. They appear so much the most traditional and known as the most modern alternative sources used by the companies. There is analyzed the second market in which they control SMEs and the position of these on the exterior market.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. MARCO CONCEPTUAL.....	6
2.1. Características.....	6
2.2. Clases de Pymes.....	7
2.2.1. Sociedad Anónima.....	7
2.2.2. Sociedad Limitada.....	8
2.2.3. Sociedad Laboral.....	8
2.2.4. Sociedad Colectiva.....	8
2.2.5. Sociedad Comanditaria.....	8
2.3. Importancia de las Pymes en Europa.....	9
2.4. Importancia de las Pymes en España.....	10
3. FINANCIACIÓN.....	12
3.1. Financiación a Largo plazo.....	15
3.1.1. Hipoteca.....	15
3.1.2. Préstamo.....	16
3.1.3. Préstamo Participativo.....	18
3.1.4. Renting.....	19
3.1.5. Leasing financiero o Arrendamiento financiero.....	19
3.2. Financiación a Corto plazo.....	21
3.2.1. Línea de crédito.....	21
3.2.2. Factoring o Confirming.....	22
3.3. Fuentes financieras Alternativas.....	22
3.3.1. Los fondos de Titulación.....	23

3.3.2. Crowdfunding.....	24
3.3.3. Capital Riesgo.....	24
3.3.4. Mercado Alternativo de Renta Fija.....	27
4. EL SEGUNDO MERCADO.....	28
5. SECTOR EXTERIOR.....	29
5.1. Financiación desde el sector público.....	29
5.1.1. Xpande.....	30
5.1.2. Pyme-Invierte.....	30
5.1.3. Programas de internacionalización.....	30
5.2. Financiación desde el sector privado.....	31
5.2.1. Crédito documentario.....	31
5.2.2. Confirming internacional.....	32
6. CONCLUSIONES.....	34
7. BIBLIOGRAFÍA.....	35
8. ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS.....	38

1. INTRODUCCIÓN

El objeto principal de este proyecto, es exponer las alternativas de financiación que son habitualmente utilizados por las Pequeñas y Medianas Empresas (en adelante, las Pymes).

En primer lugar, realizaremos una comparación de los instrumentos financieros tras haber recibido la economía un duro golpe por la crisis, debido a que los grandes pilares de la estructura económica española, durante finales del siglo pasado y los primeros años de este, se han derrumbado tras la crisis.

Por otro lado, con este trabajo se pretende que conozcamos un poco más las Pymes, debido a la gran importancia que estas tienen en nuestro tejido económico, tanto a nivel europeo como español. Este tipo de empresas, han visto cambiar su situación drásticamente, pasando de un sistema financiero donde la liquidez no era un problema, y los tipos de interés eran bajos, por lo que se les ofrecía financiación masiva y barata, a otro en el que la bajada de la actividad económica y el exceso de endeudamiento junto con la falta de liquidez, están poniendo en juicio la existencia de muchas de ellas, las cuales en distintas ocasiones son incapaces de encontrar un capital de apoyo suficiente.

Como resultado de esto, hablaremos de los distintos mecanismos de apoyo que encuentran las Pymes, recibidos desde los Gobiernos y Comunidades Autónomas. Estas formas de apoyo suponen un gran flujo de financiación.

Además, se expondrán distintos instrumentos financieros tanto los más tradicionales, como los más innovadores hasta el momento, debido que hasta la crisis, la abundante oferta crediticia, desincentivó el interés de parte de las empresas por conocer otras fuentes de financiación que podrían adaptarse mejor a sus necesidades. Por lo que las más utilizadas prácticamente eran dos, autofinanciación o créditos, ya sean estos últimos a largo o corto plazo. Así pues, parece interesante plasmar las diferentes herramientas financieras y ayudas que pueden encontrar, no sólo en los bancos; ya que estos no pueden ofrecer todos los créditos necesarios, sino en otra serie de entidades e incluso en particulares, "Crowdfunding", donde podemos contemplar también como la sociedad es consciente de las dificultades afrontadas por las Pymes y los emprendedores en tiempos de crisis, incapaces de conseguir toda la financiación necesaria de mano de las entidades bancarias.

Al mismo tiempo podremos observar la importancia de buscar el equilibrio entre financiación ajena y propia; del mismo modo que la obtención de esta última es sumamente importante, para poder así mejorar las condiciones de negociación frente a las entidades bancarias utilizando la mejora de solvencia y la disminución del riesgo.

Si bien es cierto que hasta el momento la banca ha desarrollado un gran papel en el crecimiento de la Pyme; lo que resultaría aún más útil, sería que ésta se implicase como inversor, asumiendo así riesgo y aportando experiencia. Esta idea expuesta, sería lo que se denomina Capital Riesgo, aunque es desarrollado a través de sociedades y fondos de capital riesgo.

En definitiva a lo largo del texto estudiaremos las que son las cuatro fuentes de financiación para las Pymes: Crediticia, mercados monetarios, segundos mercados y el mercado exterior. Centrándonos en las consecuencias que estas han sufrido tras la crisis financiera.

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1 Características

El eje central de este trabajo son las empresas de pequeño tamaño. Estas las podemos clasificar según distintos criterios más adelante explicados. Por tanto, el acrónimo que utilizaremos en el proyecto, "Las Pymes", engloba tres tipos de empresas. Según el tamaño nos encontramos con:

- Microempresas
- Pequeñas empresas
- Medianas empresas

Esta clasificación se establece según distintos criterios, tales como: El número de trabajadores, el volumen de negocios y el balance general. Así, podríamos definir como *Microempresa*, aquella cuyo volumen de negocio y balance es menor de 2 millones de euros y posee menos de 10 trabajadores. *Pequeñas empresas*, aquellas donde no superan los 10 millones de euros en su volumen de ventas y balance general; siendo la plantilla de trabajadores inferior a 50. Por último, las *Medianas empresas*, las cuales tienen un volumen de negocio inferior a 50 millones de euros o un balance anual general inferior a 43 millones de euros; estando su plantilla de trabajadores por debajo de 250.

Aparte de estos valores cuantitativos, también se pueden utilizar una serie de valores cualitativos, que apreciamos como patrón en la mayoría de las Pymes. Estos serían el alto porcentaje de composición familiar en la empresa, el directivo de la empresa habitualmente es el dueño de la misma, son muy dinámicas y flexibles, y financieramente suelen tener problemas de liquidez o solvencia.

Tabla 1: Clasificación de las Pymes

	Microempresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas
Número de Trabajadores	< 10	10 - 49	< 250
Volumen de ventas	< 2 Millones €	< 10 Millones €	< 50 Millones €
Balance anual	< 2 Millones €	< 10 Millones €	< 43 Millones de €

Fuente: Elaboración propia a partir de Diario Oficial número L 63/27 del 6 de Mayo de 2003.

Estos criterios cuantitativos incluidos en la Tabla 1, sobre la definición de Pyme, son publicados por la Unión Europea para poder así globalizar la definición para todo el conjunto de países.

2.2 Clases de Pymes

De las distintas formas jurídicas que presentan, se distingue en primer lugar el número de personas que formarán la misma. Si la empresa la conformará una única persona o bien varias personas mediante un acuerdo contractual.

Si hablamos del primer caso, estaríamos hablando de un empresario individual, se trataría de aquella persona física, que realiza en su nombre o en el de la empresa una actividad profesional. En este tipo de empresa, el empresario responde con su propio capital a las deudas contraídas por la empresa.

En el caso de más de un propietario, nos encontraremos con varios tipos de lo que se denomina Sociedades, las cuales se explican brevemente a continuación:

2.2.1 Sociedad Anónima

En esta forma de sociedad, los socios son partícipes de la misma a través de acciones. Los participantes no responden ante las deudas con sus propios bienes, sino únicamente con el capital invertido en la sociedad. Dicho capital es un conjunto de aportaciones de todos los

socios, como mínimo ha de ser de 60.000 €, teniendo desembolsado en la constitución, un mínimo del 25 % del capital total.

2.2.2 Sociedad Limitada

En este caso, la Sociedad puede estar formada desde una única persona, en esta situación, estamos hablando de Sociedad Limitada Unipersonal -S.L.U.- El capital mínimo será de 3.000 €; Aunque no es necesario estar depositado en su totalidad en el momento de la constitución, por lo que la empresa entraría en un régimen especial, "régimen de formación sucesiva". Es por estos motivos, por lo que la mayoría de las Pymes adquieren esta forma jurídica.

2.2.3 Sociedad Laboral

En este caso, se mezclan las dos formas anteriores, ya que puede existir una sociedad laboral tanto anónima como limitada. Se diferencia de las anteriores en que debe de ser propiedad de los trabajadores, los cuales deberán contar con al menos el 51% de las participaciones y a su vez ningún socio trabajador puede tener más de 2/3 del capital, el montante total a su vez se rige por las cantidades anteriores, dependiendo del tipo de sociedad laboral que nos encontremos.

2.2.4 Sociedad Colectiva

Para la creación de esta sociedad, es necesario un mínimo de 2 socios, aunque no se requiere un mínimo de capital, pudiendo ser el desembolso en efectivo, bienes o efectos. Este tipo de sociedad es de responsabilidad ilimitada, lo que significa que los socios responden con su patrimonio personal ante las deudas de la sociedad.

2.2.5 Sociedad Comanditaria

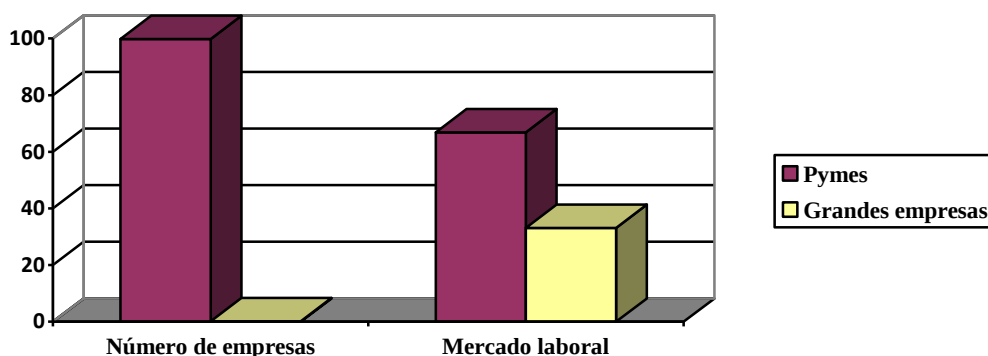
En esta forma existen dos tipos de socios: los colectivos, con responsabilidad ilimitada, y los comanditarios, cuya responsabilidad es limitada. A su vez los comanditarios aportan capital pero no trabajo, mientras los colectivos son los encargados no solo de aportación de capital sino que también desempeñan un trabajo de la sociedad. El número mínimo de socios es 2, de los cuales uno ha de ser colectivo y el otro comanditario, en cuanto al capital, no existe ninguna cuantía mínima. Dentro de las sociedades comanditarias existe una categoría especial que sería la sociedad comanditaria por acciones, donde, el capital ha de estar dividido en acciones.

2.3 Importancia de las Pymes en Europa

Al inicio del proyecto, comentábamos la importancia de las Pymes en la economía. En Europa, esta clase de sociedades, representan una parte muy importante de la estructura empresarial, se estima que ocupan un 99.8 % del tejido empresarial y suponen el 66.1% del mercado laboral, como podemos observar en la Figura 1.

Por tanto, las Pymes, juegan un rol fundamental en la economía Europea, tanto en oferta y demanda de bienes y servicios, como en demanda de puestos de trabajos. Además, ofrece una estabilidad al mercado laboral, debido a que los trabajadores son contratados por un elevado número de empresas, "se diversifica el riesgo" en el tejido empresarial.

Figura 1: Pyme frente a Grandes empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de Informe anual UE 2013/2014. 2014.

Como podemos observar en la Figura 1, el porcentaje de grandes empresas es relativamente escaso en comparación de a las Pymes. Es por ello que, la comisión Europea y otras instituciones promueven el desarrollo de las mismas.

En el año 2008 se promovió una ambiciosa iniciativa política COM(2008) 394¹ con el fin de promover el desarrollo y la igualdad de estas empresas a nivel Europeo. Esta iniciativa expone un decálogo de principios que guían la formulación de políticas, tanto a nivel Europeo como internamente en cada estado. Estos principios están destinados a crear condiciones de competencia equitativa, aportar valor añadido a escala Europea y mejorar el marco jurídico. Estos principios se resumen:

¹ COM(2008) 394; http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm.

- Establecer un marco en el que se recompense el espíritu empresarial.
- Garantizar una segunda oportunidad a aquellas empresas que hayan sufrido una quiebra.
- Realizar normas con la mentalidad "pensar primero a pequeña escala".
- Que las administraciones públicas cubran las necesidades de las Pymes.
- Mejor utilización de las ayudas públicas y más contrataciones públicas hacia las Pymes.
- Facilitar el acceso a la financiación.
- Ayudar a que se beneficien de las oportunidades del mercado global.
- Promover la innovación.
- Relacionar a través de las Pymes, problemas medioambientales con oportunidades.
- Ayudar a que se beneficien del crecimiento de los mercados.

2.4 Importancia de las Pymes en España

En España las Pymes, son un factor necesario para la economía, debido que existen aproximadamente 1.200.000 de Pymes, frente a 3.896 grandes empresas, esto supone el 99,9 % de las empresas. A su vez, representan el 65 % del PIB y alrededor del 70 % del empleo, como podemos comprobar con los datos arrojados por el ministerio en la Tabla 2. A pesar de esto la productividad y beneficio por empleado es menor que en otros países europeos.

Tabla 2: Números de empresas y trabajadores

	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Nº empresas	1.103.539	128.103	20.075	3.896	1.255.613
Nº trabajadores	2.807.893	2.468.506	1.970.779	4.514.676	11.761.854

Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de empleo. 2014.

Por otro lado, las Pymes españolas dedicaron en el año 2014 un 26,8 % de su volumen de ventas a mercados internacionales; Lo que representa, una cifra importante en las exportaciones de nuestro país.

En un mundo globalizado en el que estamos, tanto las Pymes españolas como las europeas se ven obligadas a exportar, aunque según un estudio realizado por "FedEx²", las empresas españolas, realizan un mayor número de exportaciones que las homólogas europeas. Mientras que del total de Pymes europeas exportan el 38%, en España, este porcentaje se eleva hasta el 47 %.

La importancia de las Pymes tanto en España como en Europa se encuentra, principalmente en que este tipo de empresas son las que más puestos de empleo crean; A pesar de que se podría creer, que tanto las grandes empresas como multinacionales, debido a su volumen de ventas y gran producción, son las creadoras de empleo. Esto se debe a que las grandes empresas tienden a reducir el empleo, recurriendo a grandes sistemas tecnológicos, (muchos de ellos impensables para las Pymes) y a la externalización o subcontratación; todo ello para reducir costes. En esta externalización es donde entran las Pymes, creando en muchos casos lo que se denomina “Subcontratas” y un amplio tejido de empresas.

Todo esto no solo conlleva a la potenciación de la economía, sino que también crea competencia, sinergias, interacción entre las diversas Pymes, y al mismo tiempo conduce al desarrollo económico, aumento de productividad, innovación y empleo.

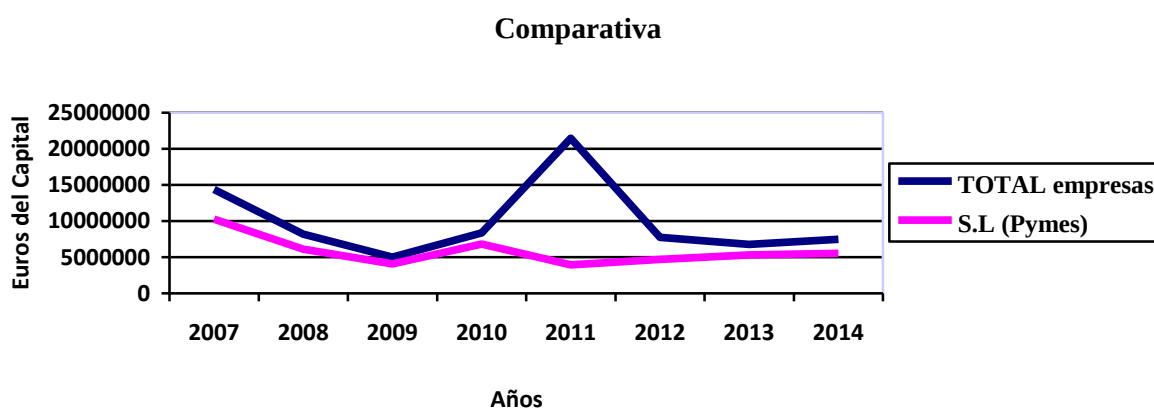
La principal diferencia entre las Pymes europeas y españolas es la forma de obtención de financiación. Las empresas españolas dependen en exceso de los bancos; en los países europeos, no solo utilizan otras formas de financiación, también obtienen unas condiciones distintas en la financiación pedida al banco en cuanto a costes y facilidades de acceso. Como ejemplo, las Pymes alemanas se financian un 77% más barato de lo que lo hacen en España. En cuanto a facilidad de acceso, la legislación en España no facilita el acceso como hace en Francia, donde en el último trimestre del año pasado el 90% de las empresas que solicitaron financiación la obtuvieron (Pastrana, 2015).

A pesar de que en España se está mejorando en cuanto a creación de Pymes se refiere, aún existen multitud de diferencias con el resto de la eurozona. Es por esto, que en nuestro país desde el inicio de la crisis en 2007 y hasta 2014, han desaparecido alrededor de 900.000 empresas y 1.700.000 autónomos, además han desaparecido 300.000 Pymes en el año 2015. (CEPYME, 2015).

² FedEx es una compañía a nivel mundial dedicada al envío de paquetería. <http://www.fedex.com/>

La Sociedad Limitada, por sus características, es la forma más utilizada en las Pymes. Por ello, en la Figura 2, se realiza la comparativa entre esta clase y el total de las empresas. Como podemos ver con los datos arrojados por el INE; en el periodo 2007-2014, en cuanto al capital, se muestra como en 2011 existe una gran inyección en los capitales de la totalidad de las empresas. Pero, en particular en el caso de las Sociedades Limitadas no se ve representado dicho incremento, debido a la dificultad encontrada para la obtención de financiación de las mismas, por el contrario que las grandes empresas. A partir de esta fecha podemos observar el leve crecimiento del capital en las Sociedades Limitadas. Esto es debido al nuevo apoyo hacia el desarrollo de estas empresas desde la Unión Europea y los gobiernos centrales mediante las políticas propuestas para fomentar el crecimiento y poder así reactivar las economías.

Figura 2: Comparativa del capital en Euros



Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Nacional de Estadística. 2016.

3. FINANCIACIÓN

Hasta el momento, hemos definido y ubicado las Pymes dentro de nuestra economía. A partir de este epígrafe, hablaremos de como estas obtienen sus recursos financieros, explicando las cuatro fuentes financieras que pueden encontrar las empresas:

- Crediticia
- Mercados monetarios
- Segundos mercados
- Sector Exterior

Para las Pymes, como en la mayoría de las empresas, la financiación es el mayor de los problemas debido a su escasa capitalización y a la dificultad de acceder directamente al mercado de capitales; lo que implica mayor necesidad de recursos ajenos.

Su reducido tamaño limita las garantías requeridas por las entidades, además de soportar un mayor coste.

Otro factor a tener en cuenta en la financiación es el índice de morosidad y el período medio de pago, el cual en 2015 cerró en un plazo de 81 días. El aumento en el acceso a la liquidez puede causar que las empresas se relajen en los cobros, el creciente índice de morosidad de las empresas es la parte negativa de la recuperación económica. (CEPYME, 2015).

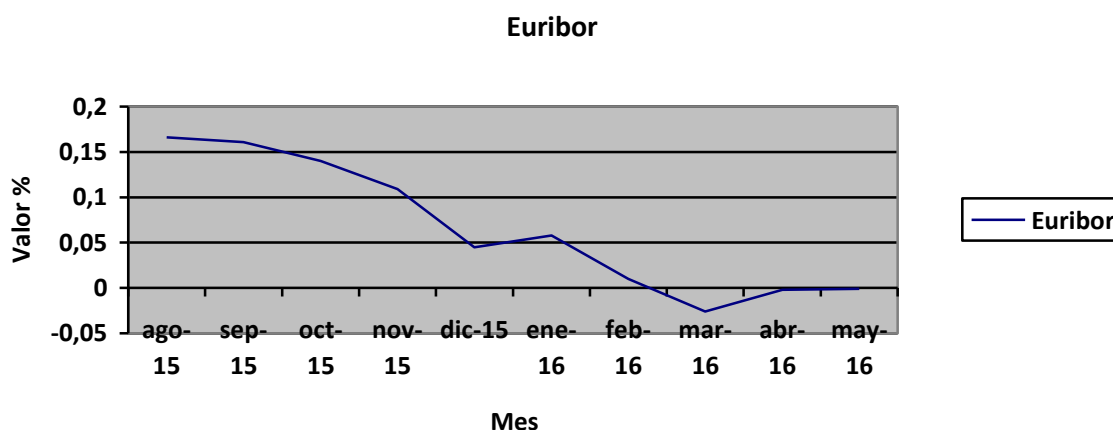
Por este motivo y junto con el gran peso que suponen las Pymes en el PIB español, El instituto de Crédito Oficial (ICO), realizó una política de apoyo, la cual facilita instrumentos que permiten reforzar su estructura de capital y mejorar el acceso a la financiación. Estas políticas y medidas se mantienen en consonancia con el Gobierno y la Unión Europea. Las medidas de apoyo desarrolladas por el ICO son la concesión de créditos preferentes, créditos participativos y creación de un Fondo de Capital de Riesgo (FOND-ICO), este último destinado a inversiones en activos productivos, I+D+i, etc. Todo ello con el objeto de mejorar la competitividad de la empresa, por lo que el FOND-ICO es más un mecanismo de mejora de las inversiones de la empresa, que un sistema de financiación para saneamiento de cuentas.

En esta línea, el Gobierno ha desarrollado distintas reformas fiscales para mejorar la financiación, tales como tributación reducida a sociedades de nueva creación durante los dos primeros años y/o aquellas empresas que su facturación sea inferior a 2 millones de euros no tendrán que adelantar el IVA. En el año 2015 según el Real Decreto-ley 9/2015, de 10 de Junio, como reforma fiscal, incluye que las empresas que revirtieran parte de beneficios sobre su capital pueden rebajarse el gravamen entre el 20% y el 25%. Por ejemplo, una Pyme la cual obtuviera unos beneficios de 40.000 € y dedicara el 10% a reserva, vería su gravamen un 2.5% menos y así ahorraría 1.000 € en la factura fiscal. Hacienda realizó una previsión de que 550.428 Pymes se verían beneficiadas de esta ventaja fiscal.

Al mismo tiempo que todas las reformas fiscales y la concesión de financiación a través del ICO, el Gobierno ha impulsado nuevas vías de financiación, impulsando y regulando los mercados de capitales o el Crowdfunding. La razón de todo esto, era tratar de reducir la vinculación entre empresas y entidades bancarias. Si bien es cierto que a pesar de todos los

esfuerzos por parte de los Gobiernos de disminuir dicha dependencia, este último año la banca ha vuelto a ser competitiva y más interesante para las empresas debido a la bajada de intereses, aprovechando la evolución negativa del Euribor desde aproximadamente el segundo semestre de 2015 como se muestra en la Figura3.

Figura 3: Histórico del Euribor



Fuente: Elaboración propia a partir de Euribor-rates. 2016.

La Comisión Europea, apoya la financiación de las Pymes y ha creado varios sistemas de financiación y ayudas para dichas empresas; al mismo tiempo que para los emprendedores, los cuales, es habitual que comiencen con la creación de una Pyme; estos sistemas se dividen en dos grandes categorías, indirecta y directamente:

- Financiación Indirecta

Este tipo de financiación, habitualmente está gestionada por intermediarios financieros, bancos, instituciones de crédito, etc. El objetivo de esta financiación es incrementar el volumen de crédito y mejorar la capacidad de los préstamos hacia las Pymes.

- Financiación Directa.

Métodos de ayuda directos hacia las Pymes que lo soliciten, habitualmente con la condición que presenten un proyecto sostenible y valor añadido. Esta financiación está destinada en la mayoría de los casos a temas relacionados con medio ambiente, educación e investigación. Esta se presenta en forma de subvención, la cual cubre una parte de los costes del proyecto presentado (Dávila y Viera, 2015).

De todo lo anterior expuesto, podemos resumir que las Pymes obtienen una parte de sus recursos financieros a través de sus propios recursos, autofinanciación. En lo que se refiere a financiación ajena, el sistema tradicional ha sido la financiación bancaria mediante el préstamo. Esta última financiación, es la que tratan de cambiar los gobiernos orientandola hacia vías alternativas como pueden ser el crowdfunding, la titulación de activos o financiación pública a través del ICO.

3.1 Financiación a largo plazo

En este tipo de financiación, se encuentra toda aquella obligación financiera cuyo vencimiento sea superior a un año. El largo plazo, es una parte importante en la estructura económica de las empresas y una de las mayores decisiones de las misma, debido que se requiere de una planificación financiera minuciosa y bien estructurada para poder alcanzar el objetivo futuro planteado. Estos objetivos a largo plazo suelen estar comprendidos en un horizonte de entre tres y cinco años, que a su vez, se dividen en objetivos a corto plazo.

Para que se consiga con éxito el objetivo deseado en la planificación a largo plazo ha de diferenciarse tres fases las cuales han de llevarse a cabo correctamente:

- Creación de Estrategia
- Implantación
- Evaluación

Entre otros instrumentos en este tipo de financiación se encuentran los siguientes:

3.1.1 *Hipoteca*

Contrato muy extendido, para financiar activos de elevado valor. Este contrato grava un bien, pudiendo ser el mismo a financiar o cualquier otro que realice la función de aval con el consentimiento del propietario, gravándolo a responder sobre el cumplimiento de la obligación.

La principal ventaja por la que se utiliza esta herramienta financiera, es que permite disponer de una elevada cantidad de dinero y a la vez de una fuente sólida. Las desventajas, sobre todo después de la crisis, son un elevado coste y la dificultad para conseguir con éxito la operación. En 2015 se concedieron con éxito 244.959 hipotecas frente a 1.342.171 que se concedieron en 2006 (INE, 2016). Hacemos referencia a la dificultad, debido a que hace unos años- inicios

de 2000, hasta la crisis entrada en 2007- esto, no era una desventaja, como hemos podido comprobar en los datos de hipotecas concedidas expuestos en la Tabla 3.

Si examinamos los datos en términos cuantitativos, podemos apreciar a través de la Tabla 3, como al igual que disminuyen el número de concesiones, también lo hacen los importes, antes y después de la crisis. Mientras que en 2015 los importes concedidos han sido de 25.941.836 (Miles de €), en 2006 la cifra ascendió hasta casi alcanzar los dos Billones de Euros concedidos. Si consideramos los importes medios concedidos en dichas operaciones, estos también se ven afectados en el descenso; En 2006 el promedio era cercano a 170.000€ frente a los 150.000€ de 2015.

Tabla 3: Comparativa Hipotecas

	2006	2015
Número de concesiones	1.342.171	245.000
Importe	2 Billones €	26 mil Millones €
Promedio	170.000 €	150.000 €

³ Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Nacional de Estadística. 2016.

3.1.2 Préstamo

El préstamo, lo conforman dos partes; una, el prestamista, habitualmente una entidad bancaria; pone a disposición una cantidad acordada con la otra parte, prestatario. El prestatario se compromete a realizar la devolución de la cantidad solicitada en unas cuotas establecidas en el tiempo, estas cuotas se componen de una parte de intereses y otra de amortización de la cuantía total recibida. Para establecer estas cuotas hay diversos métodos los cuales pueden ser método francés⁴ o método lineal⁵, en cuanto a la cuantía se refiere. En cuanto a periodicidad existen cuotas de carácter mensual, trimestral, semestral, etc.

Con el transcurso de la crisis, los tipos de préstamo, las condiciones y sobre todo la obtención ha ido cambiando. Si nos situamos en 2007 como punto de inicio de la crisis, observamos

³ Informe Hipotecas sobre viviendas base 2003. Obtenido en la sección de prensa. http://www.ine.es/prensa/h_tabla1.htm

⁴ Método Francés: Método de amortización, en el cual las cuotas son constantes. La cantidad de la cuota destinada a la amortización va aumentando en el tiempo. Dedicándose al principio mayor parte de la cuota a pagar los intereses.

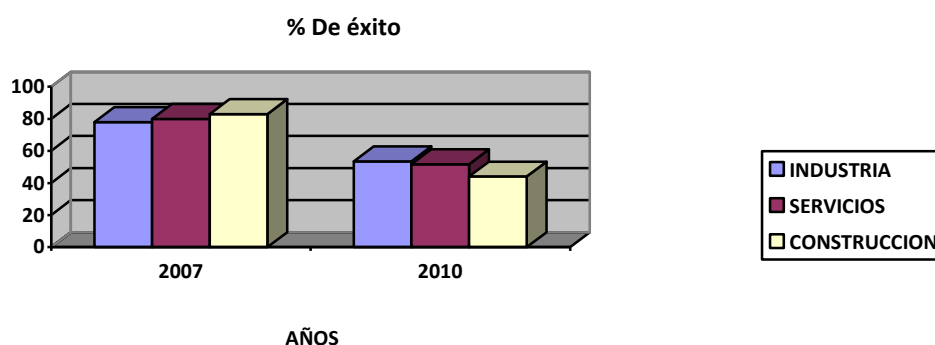
⁵ Método lineal: En este método la cuota de amortización del montante total permanece constante durante toda la vida del préstamo.

según un estudio del INE, que el 80.3 % de las empresas solicitantes de un préstamo, concluyeron la operación con éxito, mientras que si nos trasladamos a 2010, época de plena crisis en nuestro país, sólo el 50.6% de las empresas solicitantes de un préstamo, concluyen con éxito dicha operación.

Como se detalla en la Figura 4, el grado de éxito en la operación, depende del sector en el que opere la empresa.

Las principales razones por las que las entidades bancarias deniegan estas operaciones, son falta de garantía o avales y una baja calificación en el grado de solvencia financiera de las empresas.

Figura 4: Porcentaje de éxito de préstamos según sectores



Fuente: Elaboración propia. Notas de prensa del Instituto Nacional de Estadística⁶. 2011.

Si analizamos la Figura 4, observamos como en 2007 el sector que más éxito obtenía para adquirir préstamos era el de la construcción. Dicho sector, durante la crisis, es el que menos porcentaje de operaciones concluye con éxito. En cuanto al sector servicios, vemos como en ambos años de la comparativa se mantiene en una posición intermedia entre el resto; mientras el sector industria, de ser el sector con menos éxito, fue el que más operaciones exitosas consiguió.

En la Tabla 4, los préstamos los comparamos con datos en cuanto a importe se refiere y con la variable tipos de interés. Podemos analizar como el tipo de interés medio de 2007 fue de un 16.59%; mientras que en el año 2015, descendió hasta un 2.61%. En términos monetarios, el

⁶ Gráfico y texto referido a información sacada en notas de prensa del Instituto Nacional de Estadística (INE 2011) <http://www.ine.es/prensa/np653.pdf>

importe total de préstamos a empresas en millones de euros fue 1.116.891€ para 2007, mientras que en 2015, aumentó ligeramente hasta 1.381.22 €. (INE, 2016).

Tabla 4: Comparación Préstamos 2007-20015

	2007	2015
Tipo de interés medio	16.59%	2.61%
Importe medio (millones de euros)	1.116.891	1.381.222

Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Nacional de Estadística⁷.2016.

3.1.3 Préstamo participativo

Es un tipo de préstamo en el que la entidad prestamista, participa en los beneficios de la empresa además de existir un cobro, habitualmente de interés fijo. De esta manera, este tipo, es una forma intermedia entre un préstamo a largo plazo y el capital social.

La aparición de estos préstamos surgió en España en el año 1983, regulados en el artículo 11 del *Real Decreto-ley 8/1983, de 30 noviembre, de Reconversión y Reindustrialización de las industrias en general*⁸.(García, 2003).

Este tipo de préstamos, tienen sus propias características. En cuanto a los intereses, la cuota es variable dependiendo de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. Se puede establecer una clausula penalizadora en caso de amortización anticipada del capital, etc. Además hay que considerar que los intereses devengados, son partida deducible en la base imponible. (Cantalapiedra, Expansión, 2015).

En cuanto al régimen tributario, ha de determinarse las partes partícipes en el contrato; ya que tanto la renta como el gasto obtenido por la operación se incluyan en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o Impuesto de Sociedades. Esta diferenciación de los impuestos hace referencia a la parte prestataria, que puede ser una persona física o jurídica, debido a que no se especifica claramente en la regulación aplicada en el artículo 20 del Real Decreto

⁷ Tabla realizada con datos obtenidos a través de INE <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?type=pcaxis&path=/t38/bme2/t30/b092/10/&file=0902003.px>

⁸ BOE núm. 389, 3 de Diciembre 1983 <https://www.boe.es/boe/dias/1983/12/03/pdfs/A32711-32715.pdf>

7/1996⁹, por el que se rige este tipo de préstamos. Mientras que, la parte prestamista, sí se especifica que ha de ser una entidad.

3.1.4 Renting

Este tipo de contrato, es una forma de financiación en régimen de alquiler, habitualmente en plazos superior al año y sobre todo para bienes muebles, aunque también puede realizarse sobre inmuebles a pesar de ser menos común. Este contrato no necesariamente es realizable entre empresas, sino que puede ser también solicitado por un particular. Durante la duración del contrato la propiedad del bien pertenece a la empresa arrendadora a diferencia de otro tipo de contratos de alquiler, si bien el arrendatario puede utilizar el bien bajo las limitaciones establecidas en el contrato, por ejemplo hasta un límite de kilómetros en el caso de un vehículo, incluyendo el mismo unas penalizaciones por incumplimiento de las limitaciones establecidas. Una vez finalizado el contrato, no es habitual que la parte arrendadora ejerza la compra de dicho bien, puesto que el objeto del contrato suele ser un bien cuyo valor residual tiende a cero o bien sufre un gran deterioro en el tiempo.

3.1.5 Leasing Financiero o Arrendamiento Financiero

Contrato de similares características al Renting financiero, con la salvedad de que en este caso al finalizar el contrato el arrendador ofrece la posibilidad de compra del bien al arrendatario, la cual tiene varias opciones. Se puede adquirir el bien por parte del arrendatario por un valor residual prefijado, consiste habitualmente en una cuota extra; renovar el contrato o rechazar la opción de compra. Al igual que en el caso del Renting, también puede realizarse tanto sobre bienes muebles como inmuebles. La gran diferencia radica en la ventaja fiscal de la cual goza el leasing financiero, considerando gasto deducible tanto intereses pagados como cuota de amortización del coste del bien, siempre que no sean bienes no amortizables como por ejemplo terrenos. Para que se logre la ventaja fiscal, se han de cumplir una serie de requisitos recogidos en la Ley 26/1988¹⁰.

Como hemos podido comprobar, tanto Renting como Leasing, son muy parecidos. Es por eso que a continuación se desarrolla en la Tabla 5 un resumen comparativo entre estas dos

⁹ BOE núm. 139, 8 de Junio 1996 <https://www.boe.es/boe/dias/1996/06/08/pdfs/A18977-18988.pdf>

¹⁰ BOE núm.182, 29 de Julio de 1988 <https://www.boe.es/boe/dias/1988/07/30/pdfs/A23524-23534.pdf>

modalidades, para ello hemos utilizado los criterios que nos puedan resultar más relevantes a la hora de decantarnos por una opción u otra.

Las variables consideradas para realizar la comparativa han sido:

- *Opción a compra.* Considerada relevante, debido a que se refiere a la titularidad y adquisición del bien una vez concluida la operación.
- *Tratamiento fiscal.* Sumamente importante para el impuesto de las sociedades.
- *Servicios adicionales.* En cuanto se refiere a servicio técnico, mantenimiento, seguros, etc.
- *Duración.* Horizonte temporal por el cual se prolonga la operación.
- *Adquisición tutorial.* Referida titularidad del bien durante la duración del contrato.

Tabla 5: Comparativa Renting vs Leasing

CARACTERISTICAS	RENTING	LEASING
Opción de compra	Potestiva	Obligatoria
Tratamiento contable	Arrendamiento operativo/financiero	Arrendamiento financiero
Impacto económico	Ausencia de reflejo patrimonial	Reflejo en el activo y pasivo en balance
Tratamiento fiscal	1. Operativo: cuota gasto fiscal 2. Financiero: cuota amortizativa	Aceleración del gasto fiscal en cuotas si cumple requisitos del artículo 115LIS ¹¹
Servicios adicionales	Si	No

¹¹ Artículo promovido según real decreto 4/2004, BOE núm. 61, 11 de Marzo 2004.
<https://www.boe.es/boe/dias/2004/03/11/pdfs/A10951-11014.pdf>

Duración	Inexistencia de plazos prefijados	Duración mínima: - 2 años bienes muebles - 10 años bienes inmuebles
Adquisición tutorial	Normalmente se cancela el contrato al vencimiento	Normalmente si, ejerciendo opción de compra

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Sabadell¹². 2011.

3.2 Financiación a Corto plazo

En este caso, encontramos aquella financiación cuyo vencimiento es inferior a un año.

Estas fuentes de financiación se pueden obtener de manera espontánea, bancaria o extra-bancaria. Aunque en España el 80% de las Pymes se financian a través de la Banca (López, 2015).

Entre otros, estos son algunos de los instrumentos financieros a corto plazo que utilizan las Pymes:

3.2.1 Línea de Crédito

En este mecanismo, se encuentran tarjetas, líneas o pólizas de crédito, debido a que las tres son sistemas de funcionamiento similar; en todas ellas el banco deposita una cantidad acordada en una cuenta a libre disposición de la empresa solicitante, esta extiende talones durante el mes, a final de mes la empresa ha de hacerse cargo de unos intereses por la cantidad utilizada, junto con una comisión por el resto del capital puesto a disposición y no utilizado. Podemos pensar que este mecanismo resulta muy costoso para la empresa, ya que ha de pagar intereses por la cantidad utilizada y comisión por la no dispuesta, pero la principal ventaja, y es por ello por lo que se utiliza dicho mecanismo, es la rapidez, habitualmente se puede disponer de una línea de crédito en el mismo día que es solicitado.

¹² Página banco Sabadell. <https://www.bancsabadell.com/news/colectivos-es/febrero2011/guias-1.html>

3.2.2 Factoring o Confirming

Estos mecanismos son del mismo funcionamiento, aunque con distinto fin. Ambos funcionan, por iniciativa del poseedor de una factura, este lleva a la entidad financiera las facturas, de un proveedor o de un cliente- a pagar o a cobrar- para que la entidad se haga cargo de la misma. En el caso de que sea a cobrar, la operación se denomina Factoring; esto proporciona una liquidez inmediata a la empresa, ya que cobra sus facturas en el instante y además no responde ante el posible impago de los clientes; el inconveniente, es el elevado coste de dicha operación. En el caso contrario, si la operación se realiza con facturas a pagar, la operación se denomina Confirming; dicha operación permite al cliente despreocuparse de los pagos a proveedores, debido a que la transacción la realiza la entidad financiera, cobrando por ello una comisión.

Tanto Factoring como Confirming, con la crisis, han visto aumentando su volumen general, debido a la posibilidad que facilita a las empresas obtener el dinero de forma inmediata de un futuro cobro. En 2015 el Factoring logró ascender un 5.6%, por lo que el total de volumen en millones de euros fue 58.550. Por su parte el Confirming también obtuvo un crecimiento positivo, lo que supuso (en millones de euros) 58.750. Esto significa que entre ambas cifras de negocio, supusieron un peso del 16.36% sobre el PIB de 2015. (Infante, 2016).

Estos datos anteriormente citados, con respecto al inicio de la crisis suponen un aumento del 75%, por lo que la Asociación Española de Factoring, AEF, estima que para el próximo año se verán aumentadas las cifras entorno al 2.5%.

3.3 Fuentes financieras Alternativas

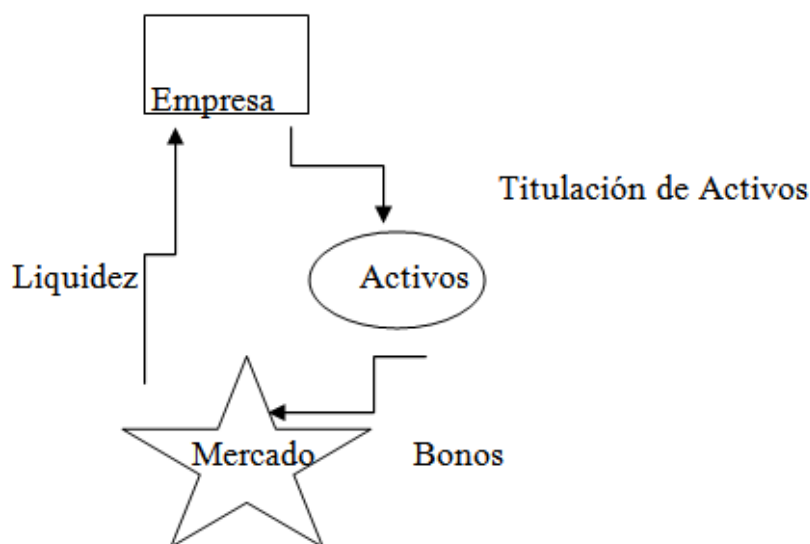
Hasta el momento, se han detallado los mecanismos tradicionales utilizados por las empresas. Ahora nos centraremos en desarrollar aquellas herramientas de financiación más innovadoras utilizadas por las Pymes, separadas del sector bancario. Si bien es cierto, que su peso en la financiación total de las empresas es aún escaso si las comparamos con los instrumentos anteriormente descritos.

En una economía global como en la que nos encontramos, las Pymes deben analizar y plantearse fuentes financieras que les permitan proyectar planes futuros. Entre todas las nuevas fuentes alternativas existentes, en adelante mencionaremos las que más relevancia están adquiriendo.

3.3.1 Los Fondos de Titulación

Este es un sistema de financiación para encontrar una liquidez no existente. Este Método consiste en que la empresa, cede ciertos activos financieros, convirtiéndolos en un pasivo financiero, para que un fondo de titulización emita bonos disponibles para los inversores. (Escrivá, 2003).

Figura 5: Esquema de la secuencia de la Titulación de Activos



Fuente: Elaboración propia a partir de "Los fondos de titulización como instrumento alternativo para la financiación de las Pymes" (p.35).2003.

Los activos titulizados, pueden cederse con la concesión de los cobros que estos conlleven, de esta forma se pagan los intereses. Los activos que pueden ser susceptibles de titulación son múltiples, tales como: préstamos, tarjetas de crédito, contratos de arrendamiento de inmuebles, derechos de cobro, etc.

Este mecanismo ha sido uno de los más utilizados por las propias entidades financieras antes del estallido de la crisis, los bancos realizaban titulaciones hipotecarias sobre las mismas hipotecas que ellos mismos concedían. En España los niveles alcanzados de activos titulizados en el mercado hipotecario se encontraban por debajo de los 10.000 Millones de euros hasta la época de crecimiento económico. En 2008, el valor de los activos titulizados en

este sector eran próximos a los 100.000 Millones de euros, mientras que en 2012 estos niveles rondaban tan solo los 5.000 Millones de euros (Martín, 2014).

3.3.2 Crowdfunding

Este mecanismo, es utilizado con más frecuencia en estos últimos años debido a la crisis y la dificultad para las Pymes de encontrar un apoyo por parte de una entidad. Consiste en recurrir a la donación colectiva para financiar proyectos, las cuales las realizan particulares, a cambio habitualmente, de recompensas no monetarias, estas pueden variar desde agradecimientos personalizados hasta puestos de trabajo. Hoy día podemos encontrar multitud de plataformas Crowdfundig, las cuales se encargan de promocionar los proyectos y poner en contacto las empresas y las personas que realizan las donaciones. La principal ventaja de este método es la falta de inversión y habitualmente el no reembolso de la cantidad obtenida; no obstante, tenemos que decir, que no es la forma ni más rápida ni más fácil, debido que el empresario es el encargado de realizar el proceso de formalización.

Existen dos tipos de crowdfunding, donaciones y patrocinio, sin esperar un retorno financiero; y por otro lado, la inversión a cambio de ganancias o ingresos compartidos.

En la actualidad en España este mecanismo no solo se contempla como un método de financiación sino también de inversión, es por eso que en el año 2015 las cifras de este sistema fueron cercanas a los 300 millones de euros. Estos datos son positivos, aunque si estudiamos los datos de otros países Europeos como por ejemplo Reino Unido, nuestros datos son ínfimos comparativamente, ya que son una décima parte.

Otro derivado del Crowdfunding es el Crowdsourcing, este último no es una forma de financiación pero si es una derivación. Esta técnica consiste en hacer un reparto de micro-tareas a un grupo de personas, a diferencia del Crowdfunding que se repartiría capital para inversión. De esta manera se pueden realizar tareas muy complejas en un período de tiempo muy breve.

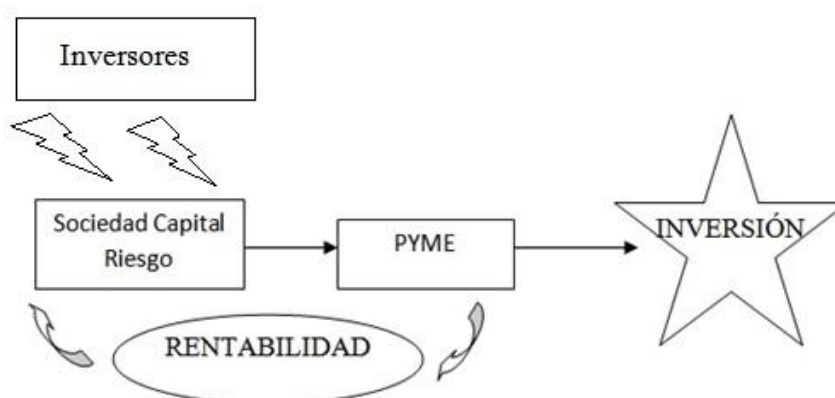
3.3.3 Capital Riesgo

El capital riesgo se define como un instrumento de financiación para las Pymes mediante el cual una sociedad, sociedad inversora, inyecta capital en la sociedad receptora, habitualmente en pequeña proporción y por un tiempo relativamente corto (Olid, 1995).

Además los intermediarios no sólo inyectan dinero en la empresa, sino que también realizan tareas de asesoramiento u orientación a la gestión. En la Figura 6, quedan definidas las funciones de los agentes el proceso, estos quedan definidos como:

- *Inversor*: Sujeto que aporta el capital para la financiación, puede realizarla a través de un intermediario o bien por cuenta propia.
- *Intermediario*: Sociedades de capital riesgo o fondos de capital, si bien estas sociedades pueden ser directamente el inversos.
- *Empresa financiada*: Empresa que recibe los fondos.
- *Sector público*: Presente en la regulación legal, financiera y fiscal.

Figura 6: Esquema del funcionamiento del Capital-Riesgo



Fuente: Elaboración propia.

Las inversiones que pueden realizar las sociedades de capital riesgo son diversas, todas ellas reguladas por la Ley 25/2005, de 24 de Noviembre¹³. Estas se definen y clasifican de la siguiente manera:

- "Capital semilla o Puesta en marcha"; Para fomentar el inicio de una nueva o reciente empresa, la cual no haya comenzado con el proceso productivo.
- "Capital para la expansión"; Está destinado a empresas con alguna trayectoria y buscan crecimiento en un mercado ya alcanzado o al cual aún no ha accedido.

¹³ BOE núm. 282, 25 de Noviembre 2005 <https://www.boe.es/boe/dias/2005/11/25/pdfs/A38718-38736.pdf>

- "Capital de reestructuración"; Para cuando una empresa ha obtenido malos resultados durante un periodo prolongado y necesita financiación para realizar un cambio de orientación en sus actividades.

Según la misma Ley, el capital riesgo, no sólo lo pueden ejercer como sociedad inversora las Sociedades de capital-riesgo, sino que también pueden ejercer en la misma condición los Fondos de capital-riesgo. Estos últimos son patrimonios administrados por una sociedad gestora, con el mismo fin que las sociedades de capital-riesgo. Estas han de tener un mayor capital inicial y las aportaciones para llegar al capital total necesario han de realizarse exclusivamente en efectivo, mientras que por el contrario, en las sociedades se puede realizar tanto en efectivo como en bienes aptos para la inversión (Dávila y Vieira Cano, 2015).

Posteriormente, en 2014 se aprobó la ley 22/2014¹⁴, dicha ley deroga la anteriormente citada y al mismo tiempo regula las entidades de capital riesgo, inversión colectiva y sociedades gestoras.

Los intermediarios financieros que podemos encontrar se dividen en tres tipos sociedades de capital riesgo, fondos de capital riesgo y sociedades gestoras.

- Sociedades de Capital Riesgo.

Se trata de sociedades anónimas cuyo fin consiste en la adquisición de acciones temporales en el capital de empresas no financieras que no coticen en el mercado de valores. Deben de constar con un capital mínimo de 1.200.000 €, con al menos el 50% desembolsado al momento de la constitución y el resto en un plazo inferior a 3 años.

- Fondos de Capital Riesgo.

Son patrimonios administrados por una sociedad gestora, cuyo fin es el mismo que una sociedad de capital riesgo, además de corresponder funciones de asesoramiento. Ha de constar con un patrimonio mínimo de 1.652.783,30 € el cual puede estar separado en distintas particiones nominativas.

- Sociedades Gestoras de entidades de Capital Riesgo.

Sociedades anónimas con el fin de administrar y gestionar fondos de capital riesgo. El capital mínimo ha de ser 300.506,05€ desembolsados en su totalidad y dividido en acciones.

¹⁴ BOE núm. 275, 13 de Noviembre de 2014 https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2014-11714

Durante la crisis, comprobamos como la evolución del Capital Riesgo va correlativamente ligada a la confianza y el crecimiento/disminución de los mercados.

Anterior a esta, situandonos en 2006, recordamos como la economía vivió uno de sus mejores ciclos de crecimiento,. Durante este año y los anteriores se considera la época de oro del Capital Riesgo de España, consolidándose como quinto en el ranking mundial. Se llegaron a alcanzar unas cifras de 4.239,90 Millones de Euros.

En 2008 con una gran inflación, aumento del paro y bajadas en los consumos, se anunciaba una época dura para la economía Española; por lo que el capital riesgo vió disminuida su inversión como resultado de la falta de grandes operaciones, el volumen de este año fué de tan solo 2.664,90 Millones de Euros.

En 2014, por primera vez tras seis años, la economía española cerró con crecimiento positivo. El Capital riesgo también fue objeto del cambio de tendencia mejorando los números y adquiriendo un total de 4.287 Millones de Euros (Cruz, 2015).

En la Tabla 6, comprobamos los datos citados anteriormente, mostrandose el antes, durante y después de la crisis.

Tabla 6: Comparativa inversión capital riesgo

	2006	2008	2014
Inversión (en millones de €)	3.908,20	2.664,90	4.287

Fuente: Elaboración propia a partir de Evolución de las operaciones de capital riesgo en España.2015.

3.3.4 Mercado Alternativo de Renta Fija

El Mercado Alternativo de Renta Fija, en adelante (MARF), se implanta en España en Mayo de 2013 con el objetivo de encauzar recursos a aquellas empresas, habitualmente Pymes, que por sus condiciones no pueden acceder al Mercado Secundario (MAB).

Este es un mercado no oficial, por lo que es más flexible en cuanto a las condiciones de entrada, además, se incluyó en el *artículo 30, a través de la Ley 11/2013. Introducida en el BOE núm. 179, 27 de Julio 2013*. Dónde se impedía emitir acciones a empresas no cotizantes. En este mercado se pueden incluir: pagarés, bonos, participaciones en el patrimonio, y en general valores que creen una deuda con los inversores.

No obstante, a pesar de haber sido incorporado en nuestro país recientemente y tratarse para nuestras empresas de una fuente de financiación innovadora, en Europa no se trata de un instrumento reciente, de hecho, en Noruega lleva instaurado desde 2005. Aquí este mercado sí está regulado y se rige por las normas de la Bolsa de Noruega. Además se divide en dos tipos de mercados, bonos que pueden ser negociados por todo el público, son aquellos inferiores a 68.000 €, y bonos los cuales solo pueden ser negociados por profesionales, todos aquellos superiores a 68.000 €.

4. EL SEGUNDO MERCADO

Es una alternativa financiera exclusiva para las Pymes. En nuestro país, también es conocido como "Mercado Alternativo Bursátil (MAB)". Se creó en Nueva York años antes de que en España se estableciera oficialmente el 4 de abril de 1986, si bien es cierto que 4 años antes ya estaría creado en la Bolsa de Barcelona, aunque este no tenía el reconocimiento ni la regulación oficial.

La exclusividad para las Pymes en este mercado es consecuencia de que solamente pueden cotizar las entidades de capitalización reducida. Eso sí, para formar parte de este mercado, estas han de contar con un plan empresarial atractivo, innovador y de expansión. Existe la posibilidad de que estas empresas cotizantes pueden ascender al primer mercado- IBEX35- siempre y cuando la empresa haya superado durante seis meses el valor de alguna de las que se encuentran en el IBEX35.

Para las empresas, este mercado es una posibilidad de encontrar un fácil acceso a los inversores, los cuales pueden ser internacionales, nacionales o minoristas; además de tener una capitalización diversificada y flexible, lo que implica mejorar la liquidez de la empresa y al mismo tiempo la solvencia. Muchas de las empresas cotizantes utilizan sus propias acciones como forma de pago en procesos de fusión u absorción de empresas. Las empresas incluidas en el MAB disfrutan de una serie de ventajas:

- Financiación, obtención de fondos a partir del mercado.
- Valoración objetiva, la cotización implica una medida del valor de la empresa.
- Mejora la calidad crediticia y de imagen de marca, una empresa cotizante en un mercado genera confianza.

- Mejora la transparencia, se realizan informes de auditoría y control por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

A pesar de todos los beneficios que pueden encontrar las empresas, este sigue siendo un mercado desconocido tanto para la mayoría de empresas como para los inversores; a pesar de existir desde 2001 el número de empresas que lo conforman no es muy elevado, con un total de 34 empresas a marzo de 2016 (MAB, 2016).

5. SECTOR EXTERIOR

La internacionalización es el proceso por el cual una compañía crea las condiciones necesarias para salir al mercado internacional (Escuela de estrategia empresarial, 2014).

Al inicio del proyecto, se señaló que el sector exterior forma parte de una de las cuatro fuentes financieras para las Pymes.

El proceso de globalización ha aumentado la competitividad empresarial en los mercados europeos, afectando tanto a empresas que operan en ámbito nacional como las que operan a nivel internacional. La relación entre tamaño empresarial y la internacionalización es muy estrecha; siendo más fácil la salida al exterior cuanto más tamaño tenga la empresa. Es por esto, que tanto desde los sectores públicos como privados, se ofrezcan distintos instrumentos para facilitar la exportación a las empresas de menor tamaño.

5.1 Financiación desde el sector público

A lo largo del proyecto se ha recalcado que las Pymes forman una parte esencial en el tejido empresarial, tanto para nuestra economía como para la economía europea. Si bien es cierto, que no solo la crisis ha influido en que nuestras Pymes consideren al mercado exterior como una opción; sino que también ha influido la creciente competencia en nuestro país, y lo más importante, ha sido la gran capacidad que tiene este mercado. Este potencial no ha sido solo observado por las propias empresas, sino que también lo han hecho los Gobiernos; los cuales han desarrollado planes para la fomentación hacia la internacionalización mediante distintos planes:

- Xpande
- Pyme-Invierte
- Programas de internacionalización

5.1.1 Xpande

Este plan consiste en el asesoramiento y acompañamiento de técnicos especializados durante el inicio de la aventura internacional, incluye:

- Una selección de clientes, productos y mercado
- Un plan de marketing
- Un plan de negocio
- Facilitar el acceso al mercado seleccionado

Resulta totalmente gratuito para la Pyme que lo solicite; debido a que está financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional- FEDER- (CCE, Camara de Comercio de España, 2015).

5.1.2 Pyme-Invierte

Programa destinado al apoyo íntegro a la inversión y implantación de las empresas en el exterior. Desarrolla además un plan de asesoramiento por parte del ICEX y la financiación por cuenta de COFIDES¹⁵, la cual ofrece dos líneas de financiación; inversiones productivas e implantaciones comerciales.

La primera encuentra sus beneficiarios en Pymes con un proyecto de inversión productiva superior a tres años. La empresa ha de tener una situación económico financiera saneada y unos estados financieros auditados.

La segunda línea, está referida hacia aquellas empresas cuyo proyecto sea tipo comercial, no se especifica un mínimo temporal, pero como requisito sí es necesario aportar una cartera de clientes en el país de destino para llegar a obtener la financiación. (ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior, 2016).

5.1.3 Programas de Internacionalización

Los Gobiernos apoyan constantemente a las Pymes en todos los ámbitos no siendo una excepción el sector exterior. Desde las distintas áreas del Gobierno, e incluso desde las comunidades autónomas, han surgido y desarrollado distintos programas de apoyo hacia la internacionalización de las empresas.

¹⁵ Sociedad mercantil, cuyo fin es facilitar la financiación a medio y largo plazo a proyectos de inversión en el extranjero.

En la comunidad autónoma de Andalucía, existe un programa desarrollado que se denomina "Plan EXTENDA". En este se presta asesoramiento y facilidad de acceso a una financiación; estando dirigido principalmente hacia aquellas empresas con una vida superior a dos años y 120.000 € de facturación mínima anual.

5.2 Financiación desde el sector privado

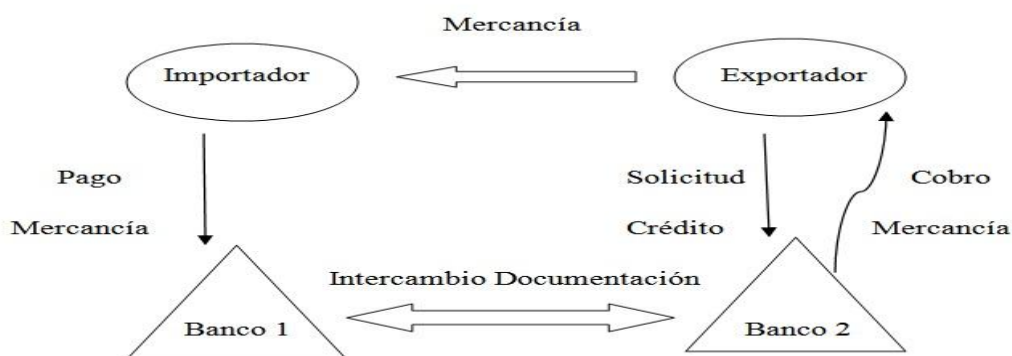
Si bien es cierto, a lo largo del proyecto se ha estado hablando de la propuesta de separación entre empresa y banco, en el ámbito internacional ocurre lo contrario, debido que las líneas de financiación para la internacionalización proviene en su mayoría a través de entidades bancarias. Entre otras, nos podremos encontrar con las siguientes:

5.2.1 Crédito documentario

Siempre que hablamos de exportar/importar, pensamos en riesgo. Lo lejano, lo extraño nos implica una sensación de inseguridad. El crédito documentario, no solo es una herramienta utilizada para la financiación; sino que también hace las dotes de seguro, tanto de cobro, como de recepción de la mercancía en el caso de la parte compradora. En la Figura 7, se expone el funcionamiento y la actuación de cada agente.

Este instrumento adelanta el cobro hasta incluso antes de el envío de la mercancía, eso sí, siempre y cuando exista documentación acreditativa suficiente de la futura expedición. Toda la documentación se realiza a través de un banco emisor y otro receptor, por lo que el pago de la mercancía es asegurado bajo responsabilidad de la entidad correspondiente.

Figura 7: Proceso del crédito documentario



Fuente: Elaboración propia.

5.2.2 Confirming internacional

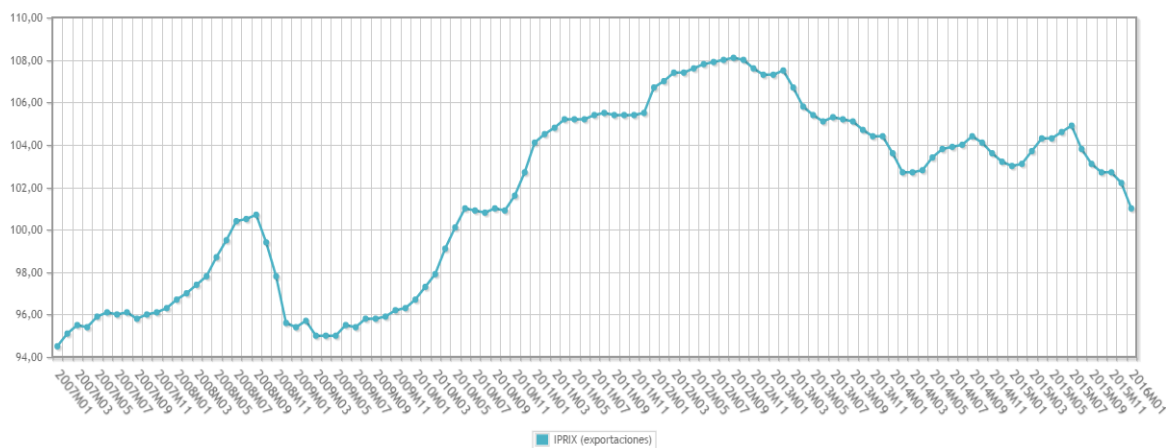
En este caso, debido a su origen (confirming nacional, apartado 3.2.2.), no solo lo encontramos ofrecido por bancos sino que también es ofrecido por empresas privadas.

Con respecto al funcionamiento ya explicado no existen diferencias, si bien, en este epígrafe podemos incluir que utilizar este sistema frente a un proveedor extranjero, ofrece distintas ventajas a la empresa, como pueden ser:

- Mejora la imagen de la empresa y ofrece una mayor confianza.
- Facilita el pago al realizarse a través de un mismo canal.
- Simplifica el cambio de divisa si lo hubiera.
- La documentación a realizar es tramitada por la propia entidad.

Una vez expuestos los diferentes planes de apoyo e instrumentos desde el sector privado para nuestras empresas; en la Figura 8, vamos a detallar algunos datos cuantitativos arrojados por el INE y que nos podrán servir de ayuda para entender la importancia de las exportaciones.

Figura 8: Índice general de Exportaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Nacional de estadística¹⁶.2016.

Observando la Figura 8, las exportaciones de nuestro país desde el inicio de la crisis; salvo la recesión existente entre mediados de 2008 y 2009, han sufrido una creciente expansión hasta finales de el año pasado. Aquí se puede contemplar como nuestras empresas han sabido ver el

¹⁶ Instituto Nacional de Estadística. IPRIX e IPRIM.
<http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t38/bme2/t41/a121/10/&file=0703001.px&type=pcaxis>

potencial del mercado exterior durante la crisis y así poder cubrir el deficit de consumo del mercado nacional.

Para centrarnos mas concretamente en la Pyme, a pesar de no existir datos específicos, hemos podido realizar la Tabla 7 con los datos de los años entre 2011 y 2013; donde se puede apreciar una creciente expansión de aproximadamente un 10 % anual.

Tabla 7: Empresas exportadoras por volumen anual de ventas

	2011	2011	2012	2012	2013	2013
Ventas en Euros	Nº empresas	Exportaciones	Nº empresas	Exportaciones	Nº empresas	Exportaciones
Menos de 25.000	80.199	321.757,4	88.252	360.576	104.796	388.947,8
25.000 A 50.000	6.803	242.966,40	7.522	267.554,60	7.622	269.410
500.000 A 5 Mill.	13.589	22.794.599,70	13.868	23.186.997,50	14.177	23.656.812,40
5 Mill. A 50 Mill.	4.116	59.222.276,50	4.258	60.947.379	4.365	62.619.563,40

Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Español del Comercio Exterior. 2014.

De la Tabla 7 podemos obtener la conclusión, que las empresas que más aportan son las de menor cifra de ventas, o lo que es lo mismo, las Pymes. Como ya nos ocurriría al inicio del proyecto, cuando estudiamos el tejido empresarial y el mercado laboral, las empresas más pequeñas son las que mas aportan a la economía (Lalanda, 2014).

6. CONCLUSIONES

Con la elaboración de este trabajo de fin de grado, hemos definido la importancia de las Pymes en nuestra economía y los distintos mecanismos que estas utilizan para obtener financiación.

La idea principal que recoge el trabajo es señalar como los mecanismos financieros han evolucionado tras la crisis y como las empresas, han podido adaptarse a estos nuevos métodos.

Como idea general, podemos señalar que las Pymes tradicionalmente encuentran dificultades para obtener la financiación, hecho que ha aumentado con la crisis. Conscientes de esta dificultad, los organismos públicos han desarrollado distintas políticas de apoyo mediante ayudas públicas y/o facilitando diversas maneras para encontrar financiación ajena. El objetivo de estas ayudas es la creación de relaciones entre los agentes públicos con los privados; participando en la administración el sector privado y como contraprestación el sector público incentiva y complementa la financiación privada de la iniciativa de mayor riesgo.

Estas ayudas principalmente están orientas a la mejora de la competitividad y al desarrollo tecnológico e internacionalización; ambos factores muy importantes como hemos podido verificar durante la crisis. Además de haber podido comprobar en este proyecto la menor competitividad de nuestras Pymes con las homólogas de los países de la eurozona.

Como conclusión final del texto podemos exponer y resumir las consecuencias de la crisis en las fuentes financieras de las Pymes:

- Financiación a Corto Plazo: Pasivos económicos, donde las Pymes y Gobiernos encuentran más dificultad para disminuir la dependencia de las empresas hacia el sector bancario, puesto que este ofrece una financiación rápida a través de diversas herramientas financieras.
- Financiación a Largo Plazo: Parte más importante de la estructura económica de una empresa. La crisis ha afectado a las formas que engloba este tipo de financiación en mayor medida, debido a la falta de confianza en los mercados, a la falta de avales para garantizar el pago de dicha financiación y a la incapacidad por parte de la banca de ofrecer todos los recursos financieros necesarios a las empresas.

- Fuentes Alternativas: Estas nuevas fuentes de financiación principalmente están orientadas a separar la dependencia creada por parte de las Pymes hacia las entidades bancarias; enfocadas más en inversores privados y en los mercados.
- Sector exterior: Dirigido hacia la internacionalización de las empresas para competir en mercados fuera de fronteras y así compensar el déficit de consumo nacional sufrido durante la crisis. Este mercado, ha visto aumentado su volumen en los últimos años debido al gran esfuerzo realizado por los Gobiernos; para orientar a las Pymes hacia este sector.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Bustos, E. (2002), *Préstamo participativo: instrumento de financiación para las Pymes*. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de empresas.
- Cantalapiedra, M. (2015), *Expansión*. Disponible online: <http://www.ico.es/web/ico/fond-ico-pyme> Visitado a Febrero, 2016.
- Cantalapiedra, M. (2016), *Expansión*. Disponible online: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/leasing-financiero.html> Visitado a Marzo, 2016.
- CEPYME. (Diciembre de 2015), Boletín de morosidad y financiación empresarial Nº 7. Disponible online: <http://www.cepyme.es/v0/files/almacen/files/documentos/AF-BOLETIN-7-digital-ok.pdf> Visitado a Marzo, 2016.
- CEPYME. (26 de Junio de 2015), *Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa*. Disponible online: http://www.cepyme.es/es/documentos/memoria-cepyme-2014_33.html Visitado a Febrero, 2016.
- Cruz, R. d. (Marzo de 2015), *Evolución de las operaciones de capital riesgo en España*. Disponible online: <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/4252/TFG001185.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Visitado a Marzo, 2016.
- Dávila, A., y Viera, M. (2015), *Expansión*. Disponible online: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/capital-riesgo.html> Visitado a Abril, 2016.
- Desconocido. (Febrero de 2011), *Banco Sabadell*. Disponible online: <https://www.bancsabadell.com/news/colectivos-es/febrero2011/guias-1.html> Visitado a Mayo, 2016.
- Desconocido. (2015), *Camara de Comercio de España*. Disponible online: <http://www.camara.es/comercio-exterior/plan-de-expansion-internacional-para-pymes> Visitado a Mayo, 2016.
- Desconocido. (4 de Agosto de 2015), *Gestión Pyme*. Disponible online: http://economia.elpais.com/economia/2015/09/17/actualidad/1442514899_831048.html Visitado a Abril, 2016.
- Desconocido. (Mayo de 2016), *INE*. Disponible online: http://www.ine.es/buscar/searchResults.do?searchType=ADV_SEARCH&searchString=prestamos&idiomaISO=0&pagina=2&Sig=2 Visitado a Mayo, 2016.

- Empleo, M. d. (31 de Diciembre de 2014), *Estadísticas anuales Ministerio de Empleo*. Disponible online: <http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/anuarios/2014/EMP/EMP.pdf> Visitado a Febrero, 2016.
- empresarial, E. d. (10 de Septiembre de 2014), *Universidad Camilo José Cela*. Disponible online: <http://www.escueladeestrategia.com/que-es-la-internacionalizacion-de-empresas/> Visitado a Marzo, 2016.
- Escrivá, M. (2003), *Los Fondos de Titulación como instrumento alternativo para la financiación de Pymes*. Madrid: Civitas.
- Euribor-rates. (Mayo de 2016), *Euribor-Rates*. Disponible online: <http://es.euribor-rates.eu/euribor-valor-12-meses.asp> Visitado a Mayo, 2016.
- Europea, U. (28 de Febrero de 2004), *Diario Oficial Unión Europea*. Disponible online: http://www.naviaporcia.com/images/documentos/documento_14.pdf Visitado a Enero, 2016.
- García, M. (2003), *La financiación de las Pymes*. Navarra: Aranzi S.A.
- ICEX. (marzo de 2016), *ICEX*. Disponible online: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/index.html> Visitado a Marzo, 2016.
- ICEX. (2016), *Instituto Español de Comercio Exterior*. Disponible online: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/financiacion-para-la-internacionalizacion/otra-informacion-financiacion/programa-pyme-invierte/index.html> Visitado a Marzo, 2016.
- INE. (26 de Mayo de 2011), *Notas de prensa INE*. Disponible online: <http://www.ine.es/prensa/np653.pdf> Visitado a Mayo, 2016.
- INE. (1 de Marzo de 2016), *Instituto Nacional de Estadística*. Disponible online: http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t38/bme2/t41/a121/l0/&file=0703001.px&type=p_caxis Visitado a Marzo, 2016.
- INE. (3 de Mayo de 2016), *Instituto Nacional de Estadística*. Disponible online: http://www.ine.es/prensa/h_tabla2.htm Visitado a Mayo, 2016.
- Infante, A. (9 de Febrero de 2016), *Cinco Días*. Disponible online: http://cincodias.com/cincodias/2016/02/09/mercados/1455018086_223394.html Visitado a Febrero, 2016.
- Lalanda, P. (Junio de 2014), *Pyme internacional*. Disponible online: <http://pyme-internacional.com/> Visitado a Diciembre, 2015.

- López, E. (7 de julio de 2015), *Crowdlending.es*. Disponible online: <https://www.crowdlending.es/blog/financiacion-a-corto-plazo-para-pymes> Visitado a Enero, 2016.
- MAB. (Marzo de 2016), *Mercado Alternativo bursátil*. Disponible online: <https://www.bolsasymercados.es/mab/esp/EE/Listado.aspx> Visitado a Marzo, 2016.
- Martín, M. d. (Enero de 2014), *Comisión Nacional del Mercado de Valores*. Disponible online: http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Monografias/DT_57.pdf Visitado a Marzo, 2016.
- Ministerio de Industria, e. y. (2015), *ipyme*. Disponible online: <http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/InsFinan/Paginas/ListadoInstrumentos.aspx> Visitado a Febrero, 2016.
- Oficial, I. d. (1994), *La financiación de la pequeña y mediana empresa*. Madrid: ICO, D.L.
- Olid, F. A. (1995), *El Capital Riesgo en España*. Jaén: Civitas, S. A.
- Ortega, D. (Septiembre de 2013), *La importancia de la Pyme en España y Europa*. Disponible online: <http://www.colegioeconomistasmadrid.com/afi/libre/ColegioEconomistas/InformeComisionUnionEuropea-1.pdf> Visitado a Diciembre, 2015.
- Pastrana, E. (20 de Abril de 2015), *El Confidencial*. Disponible online: http://www.elconfidencial.com/empresas/2015-04-20/radiografia-de-la-pequena-y-mediana-empresa_758885/ Visitado a Mayo, 2016.
- Remo. (18 de Noviembre de 2009), *El blog Salmon*. Disponible online: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-renting> Visitado a Mayo, 2016.
- Servulo, J. (18 de Septiembre de 2015), *El País.com*. Disponible online: http://economia.elpais.com/economia/2015/09/17/actualidad/1442514899_831048.html Visitado a Junio, 2016.
- Viera, J. I. (s.f.), *Centro de documentación e información europea*. Disponible online: http://www.cdiex.org/documentos/documento_857.pdf Visitado a Febrero, 2016.

8. ÍNDICIE DE GRÁFICOS Y TABLAS

Tabla 1: Clasificación de las Pymes.....	7
Tabla 2: Números de empresas y trabajadores.....	10
Tabla 3: Comparativa Hipotecas	16
Tabla 4: Comparación Préstamos 2007-20015	18
Tabla 5: Comparativa Renting vs Leasing	20
Tabla 6: Comparativa inversión capital riesgo.....	27
Tabla 7: Empresas exportadoras por volumen anual de ventas	33
 Figura 1: Pyme frente a Grandes empresas	 9
Figura 2: Comparativa del capital en Euros	12
Figura 3: Histórico del Euribor	14
Figura 4: Porcentaje de éxito de préstamos según sectores	17
Figura 5: Esquema de la secuencia de la Titulación de Activos	23
Figura 6: Esquema del funcionamiento del Capital-Riesgo.....	25
Figura 7: Proceso del crédito documentario.....	31
Figura 8: Índice general de Exportaciones.....	32