

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

Condiciones actuales de financiación de PYMEs

(Current conditions of SMEs financing)

Autor/a: D/ Oscar Vela Pérez

Tutor/a: D^a/ Clara Margarita Campos Rodríguez

Grado en Administración y Dirección de Empresas
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Curso Académico 2013/ 2014

La Laguna, a 5 de septiembre de 2014

Dña. Clara M. Campos Rodríguez del Departamento de Análisis Económico, Economía Financiera y Contabilidad.

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado titulada “Condiciones actuales de la financiación de PYMES” y presentada por el alumno D. Oscar Vela Pérez.

realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a 5 de septiembre de dos mil catorce.

El/La tutor/a o Los/as tutores/as

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Clara Campos', enclosed within a faint rectangular border.

Fdo: Dña Clara M. Campos Rodríguez

LA LAGUNA, A 5 DE SEPTIEMBRE DE 2014

INDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. LA PRIMERA OPCIÓN: LOS PRÉSTAMOS ICO.....	8
2.1. ¿Qué son?	8
2.2. ¿En qué se diferencian del resto de préstamos?	8
2.3. ¿Quién asume el riesgo?	8
2.4. Evolución durante 2013.....	9
2.5. Apoyo a la internacionalización de la empresa	10
2.6. Captación de recursos para su actividad	10
2.7. Diversificación de las fuentes de financiación de las empresas. Financiación alternativa a la bancaria.....	11
2.8. Desarrollo de la línea ICO	11
2.8.1 ICO Empresas y Emprendedores 2014.....	12
2.8.2 ICO Garantía SGR 2014.....	13
2.8.3 ICO Pagarés y Bonos de Empresas 2014	15
2.8.4 ICO Innovación Fondo Tecnológico 2013-2015.....	15
2.8.5 ICO Comercio Minorista 2014	16
2.8.6 ICO Comercio Interior 2014-2015	16
3. OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN.....	17
3.1. Leasing	17
3.2. Renting	18
3.3. Préstamos participativos	19
3.4. Business Angels.....	20
3.5. Sociedades de Garantía Recíproca	20
3.6. Sociedades de Capital Riesgo.....	21
3.7. Crowdfunding.....	22
3.8. Factoring.....	23
4. COMPARATIVA CON EL MARCO EUROPEO.....	24
5. CONCLUSIONES	26
6. BIBLIOGRAFÍA.....	28

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Empresas según estrato de asalariados y porcentaje total, en España y en la UE27.	5
Tabla 1.2 Empleo según estrato de asalariados y porcentaje sobre el total en España y porcentaje en la UE27.	5
Tabla 1.3 Problemática encontrada por las pymes en la financiación bancaria.	6
Tabla 2.1 Actividad ICO: Formalizaciones año 2013.....	10
Tabla 2.2 Condiciones Línea ICO Empresas y Emprendedores 2014.....	12
Tabla 2.3 Condiciones Línea ICO Garantía SGR 2014.	14
Tabla 2.4 Condiciones Línea ICO Pagarés y Bonos de Empresas 2014.....	15
Tabla 2.5 Condiciones Línea ICO Innovación Fondo Tecnológico 2013-2015.	15
Tabla 2.6 Condiciones Línea ICO Comercio Minorista 2014.....	16
Tabla 2.7 Condiciones Línea ICO Comercio Interior 2014-2015.....	17

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1 Acceso a financiación de pymes en Europa.....	24
---	----

INDICE DE FIGURAS

Figura 2.1 Esquema de funcionamiento de préstamos ICO.	9
Figura 2.2 Esquema de funcionamiento de las líneas de financiación ICO.....	11
Figura 2.3 Esquema de funcionamiento de la línea ICO para Empresas y Emprendedores 2014.....	13
Figura 2.4 Esquema de funcionamiento de la línea ICO de Garantía SGR 2014.....	14

RESUMEN

El presente estudio tiene como finalidad el análisis de la situación actual de la financiación de las pymes españolas. Para ello, se ha investigado el amplio abanico de posibilidades que presentan las entidades bancarias junto a las líneas de financiación promovidas por el Estado. Se han estudiado tanto los modelos relacionados con entidades de crédito como los que no. Definiendo de forma clara y precisa las características y particularidades de cada uno de ellos. Para completar el informe, también se ha comparado la situación de la financiación española con la del marco europeo, a modo de obtener una visión global de la situación real por la que atraviesan las pequeñas y medianas empresas españolas.

Palabras clave: Pyme, financiación, préstamo, ICO.

ABSTRACT

The present study aims at analyzing the current situation of the financing of Spanish SMEs. To do this, we investigated the wide range of possibilities offered by banks and the financing lines promoted by the state. We have studied both models related to banking institutions as not. Defining clearly and accurately the characteristics and peculiarities of each of them. To complete the report, has also compared the situation of Spanish funding with the European framework, a way to get an overview of the actual situation being experienced by small and medium Spanish enterprises.

Keywords: SME, financing, loan, OCI.

1. INTRODUCCIÓN

El crecimiento, la productividad y el desarrollo económico de un país dependen en gran medida de su tejido empresarial. El primer paso para estudiar dicho tejido empresarial es analizar su estructura, es decir, qué tipos de empresas lo componen. Un primer estudio debe centrarse en el tamaño empresarial, puesto que en función de esta variable se pueden analizar otras como pueden ser el potencial de crecimiento, la capacidad de actividad exportadora o la facilidad a la hora de obtener financiación.

En el caso de España, y según el informe sobre el retrato de las pymes 2014 publicado en la web www.ipyme.org, el 99,9% del tejido empresarial está formado por pequeñas y medianas empresas. Esta situación es análoga a la del caso europeo, donde las pymes ocupan el 99,8% del total de empresas.

Tabla 1.1 Empresas según estrato de asalariados y porcentaje total, en España y en la UE27.

	Micro sin asalariados*	Micro	Pequeñas	Medianas	PYME	Grandes	Total
España	1.680.361	1.326.618	113.148	18.979	3.139.106	3.822	3.142.928
%	53,5	42,2	3,6	0,6	99,9	0,1	100
UE-27		92,1	6,6	1,1	99,8	0,2	100
%							

Fuente: Elaboración propia a partir de INE, DIRCE 2013. Ficha informativa de la SBA 2013.

*Correspondiente en su mayoría a personas físicas.

En términos de empleo, las pymes españolas aportan un 62,8% del total, cifra algo por debajo de la media de la Unión Europea (66,6%). Por lo tanto, hablar de pyme en España es hablar de la principal fuente de empleo para los españoles.

Tabla 1.2 Empleo según estrato de asalariados y porcentaje sobre el total en España y porcentaje en la UE27.

	Micro	Pequeñas	Medianas	PYME	Grandes	Total	
España	4.090.402	2.356.800	2.057.700	8.504.902	5.029.600	13.534.502	
%	30,2	17,4	15,2	62,8	37,2	100	
UE-27		28,8	20,4	17,4	66,6	33,4	100
%							

Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Eurostat 2013.

Desde el inicio de la crisis económica, España ha sido una de las economías desarrolladas más castigadas, y la situación de las pymes españolas es un claro reflejo de este hecho. Son muchas las empresas que han visto reducido su suministro de crédito, lo que les ha llevado a cambiar radicalmente su política, a reestructurarse o directamente a desaparecer.

En la mayoría de los países, las pymes nacen como negocios familiares, con grandes ventajas como la unidad y la estabilidad, sin embargo, tienen pocas probabilidades de prosperar a largo plazo.

Las principales trabas a las que se enfrentan las pymes españolas coinciden, con las que deben afrontar las pymes del resto de Europa. Su principal ventaja y factor de supervivencia, el tamaño asequible, les facilita una mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios y los problemas con mayor rapidez, pero, también, les impide competir con organizaciones de mayor tamaño y las aboca a una mayor tasa de mortalidad. Aproximadamente el 66% no llega a los tres años de vida.

Tabla 1.3 Problemática encontrada por las pymes en la financiación bancaria.

Deficiencias	Motivos
Naturaleza de los préstamos	Productos y servicios que no están bien adaptados a las necesidades de los clientes individuales.
Suministro de crédito	Racionamiento en periodos recesivos. Cambios en políticas sectoriales de préstamo.
Tiempo de respuesta	Lento proceso de decisión.
Estructura de precio	Tipos más altos basados en el riesgo percibido.
Términos y condiciones	Elevadas exigencias de garantías personales. Calendarios de repago de deuda muy rígidos.
Disponibilidad general	Negativa a ofrecer a todos los clientes al abanico de productos disponibles.
Provisión de información	Esfuerzos insuficientes por parte de los bancos de informar a los clientes sobre todos los productos disponibles.
Soporte adicional	Ausencia de calidad en servicios pre y post venta.

Fuente: Elaboración propia.

Tradicionalmente, las pymes han recurrido muy poco, o nada a la financiación ajena. Son más reacias a endeudarse y al solicitar un menor volumen pagan un coste más alto por la deuda incurrida.

Si nos centramos en el marco actual, el entorno de las pequeñas y medianas empresas españolas es particularmente difícil, de entre las principales razones podemos destacar las siguientes:

- No se han aplicado las correctas políticas económicas para reducir el excesivo endeudamiento en el Estado, familias y empresas.
- Existen problemas de liquidez para las entidades financieras debido a las deficiencias en el sistema de suministro a la banca.
- Dificultades de liquidez para las empresas porque las entidades financieras disponen de menos capital para conceder créditos.

El principal motivo de las entidades financieras para la denegación del crédito es que las garantías aportadas son insuficientes. Esto ocurre en el 64,4% de los casos. Asimismo, para el 86,3% de las pymes han aumentado las exigencias de garantías y avales.

En mayo de 2013, el crédito a empresas y familias en España se desplomó 17.000 millones de euros con respecto a abril. Esta caída de crédito del 1,5% del PIB sitúa a la economía española en una de las peores crisis de crédito de un país desarrollado desde la Gran Depresión de hace 80 años.

Para minimizar el impacto de la restricción crediticia, deberían implementarse una serie de medidas desde dos líneas de actuación diferentes:

- Desde el punto de vista de la oferta, las pymes deberán potenciar el incremento del tamaño, crear alianzas, y afrontar la internacionalización como una opción válida para consolidar sus modelos de negocio, ganar en competitividad y resultar más atractivas para las entidades financieras.
- Desde el punto de vista de la demanda, las entidades financieras deben activar mecanismos para garantizar que no quede sin atender la demanda solvente, con independencia del tamaño de las empresas que soliciten los créditos.

Según la encuesta sobre el acceso a la financiación publicada el día 14 de Noviembre de 2013 por la Comisión Europea, aproximadamente un tercio de las pymes no consiguió toda la financiación que esperaba obtener durante 2013 y el 15% señaló que el acceso a la financiación constituía un problema importante para ellas.

En el presente trabajo estudiaremos las diferentes alternativas y condiciones de financiación para las pequeñas y medianas empresas españolas. Apoyando cada modelo con datos reales y actuales de cómo se comporta cada uno de ellas y la repercusión que están teniendo en la economía.

En el segundo apartado, tras la introducción, trataremos los préstamos ICO, punto fuerte de la financiación bancaria que pretende ser la base del impulso al tejido empresarial, analizaremos sus características principales, su evolución y las previsiones de futuro que presentan. También tendremos en cuenta las diferentes variantes en las líneas de mediación del Instituto de Crédito Oficial. Presentaremos una enumeración de cada modelo con sus condiciones particulares, generando una visión práctica y útil de para qué tipo de empresa es más conveniente cada sistema.

En el tercer apartado, estudiaremos las diferentes alternativas de financiación ajenas a los créditos, todos aquellos métodos que ya llevan tiempo conviviendo con los préstamos y los más recientes creados a partir de las nuevas tecnologías y las redes sociales. Profundizaremos en cada uno de ellos para, teniendo en cuenta sus ventajas e inconvenientes, identificar cual puede adaptarse mejor a cada tipo de pyme.

En el cuarto apartado llevaremos a cabo una comparación y visión global de la economía europea con el fin de ser capaces de situar, de forma fundamentada, la realidad de las pymes españolas en el marco continental.

Para finalizar, en el quinto apartado elaboraremos unas conclusiones a modo de síntesis junto a una percepción personal de la situación actual, teniendo en cuenta lo que puede que se esté haciendo mal y lo que se debería mejorar.

2. LA PRIMERA OPCIÓN: LOS PRÉSTAMOS ICO

2.1. ¿Qué son?

Los préstamos ICO son aquellos que conceden los bancos y cajas que han firmado convenio de colaboración con el Instituto de Crédito Oficial, destinados a financiar pymes y autónomos y en algunos casos, también particulares. Con ellos se pretende inyectar liquidez a las empresas, o solicitar financiación para realizar inversiones, entre otras cosas.

En función del tipo de financiación que se necesite y del perfil empresarial, se han creado diferentes modalidades de préstamos ICO que se ajustan a las necesidades de cada caso particular.

2.2. ¿En qué se diferencian del resto de préstamos?

Los créditos para autónomos y pymes cuentan con tipos de interés diversos pero por lo general más ventajosos que los de los bancos y cajas privadas. Están referenciados a un índice propio del ICO que se denomina “referencia ICO” que coincide en la práctica con el Euribor. Este índice se actualiza de forma quincenal y se publica en la web de este organismo.

En cuanto a los importes concedidos, oscila entre una media de 40.000 euros para emprendedores hasta los 71.000 euros para pequeñas empresas o los 800.000 euros para empresas con proyectos de internacionalización. Los importes ofrecidos dependen del destino o finalidad que se vaya a dar al crédito. No es lo mismo si se trata de un préstamo para la compra de equipos informáticos o para un proyecto de expansión.

Estos préstamos tienen unos plazos de amortización que oscilan entre 3 y 10 años, algo más cortos que los que ofrecen los bancos y cajas de ahorro privadas por su cuenta. Además, el ICO obliga a que estos créditos no tengan ni comisiones de apertura, ni de estudio, ni de disponibilidad.

2.3. ¿Quién asume el riesgo?

El dinero lo facilita el ICO en su totalidad y las entidades financieras privadas son las encargadas de canalizarlo a través de su red comercial. Ello significa que son ellas las que analizan el riesgo de los proyectos empresariales que solicitan financiación, para ver si son viables y deciden sobre la concesión de los préstamos.

Por lo tanto, son estos bancos y cajas privadas los que asumen en la mayoría de los casos el riesgo en caso de impago por parte del pequeño empresario, autónomo o ciudadano. A cambio, el ICO les paga a estas entidades un margen que fija anualmente para cada línea, que viene a ser entre un 1,40% y un 2% del préstamo concedido.

Figura 2.1 Esquema de funcionamiento de préstamos ICO



Fuente: www.ico.es

2.4. Evolución durante 2013

Según datos oficiales publicados por el propio Instituto de Crédito, el ICO concedió en el pasado año 2013, 13.884 millones de euros en 190.000 operaciones de préstamo a autónomos y pymes a través de sus líneas. Este volumen supuso un 20,6% de incremento respecto al año 2012.

Casi el 70% de las operaciones se concedieron a microempresas, y el 52% de los préstamos son de un importe inferior a 25.000 euros, lo que revela el alcance de los préstamos ICO, que llegan a empresas de muy pequeño tamaño.

Si nos centramos en los propios indicadores de gestión del Instituto de Crédito Oficial, advertimos durante 2013 una evolución positiva. El ratio de solvencia se elevó al 19,76% frente al 14,46% del año 2012 y el ratio de cobertura se sigue manteniendo en cifras muy elevadas, el 132%. En cuanto al ratio de morosidad, se situó en el 5,25%, cifra que está por debajo de la media del sector de las entidades financieras españolas.

Por lo que respecta a la cuenta de resultados, el ICO obtuvo un beneficio después de impuestos de 71,2 millones de euros, lo que representa un 20% más que en 2012.

2.5. Apoyo a la internacionalización de la empresa

Durante el año 2013, el ICO puso en marcha un programa de productos para apoyar la internacionalización de las empresas españolas. El pilar base es la Línea ICO-Exportadores a corto plazo, que concedió 1.397 millones de euros, formalizándose 13.125 operaciones de exportación. A través de la Línea ICO Internacional, se han financiado inversiones en el exterior en 82 países por un importe de 277 millones de euros, lo que supone un 20% más en volumen respecto a 2012.

Tabla 2.1 Actividad ICO: Formalizaciones año 2013

	EJERCICIO 2013		EJERCICIO 2012	
	IMPORTE	Nº DE OPERACIONES	IMPORTE	Nº DE OPERACIONES
	(millones de euros)		(millones de euros)	
MEDIACIÓN Y PYMES	13884,3	190168	11510,9	162076
ICO-EMPRESAS Y EMPRENDEDORES 2013	12113,7	175140	11198	160801
ICO-GARANTÍA SGR 2013	72,2	665	47,6	449
ICO-INTERNACIONALIZACIÓN 2013	277,5	773	231,3	462
ICO-EXPORTADORES 2013	1397,6	13125	12	130
ICO-COMERCIO MINORISTA 2013	7,6	424	-	-
RESTO	0,8	19	6,4	214

Fuente: Nota de prensa del 20/02/2014 en www.ico.es

2.6. Captación de recursos para su actividad

La financiación del Instituto de Crédito Oficial, y todas sus líneas, se sostiene en los mercados financieros internacionales. Durante el año 2013 el ICO captó un total de 10.700 millones de euros en los mercados de capitales.

Durante los últimos años se ha buscado la diversificación de la base inversora en su financiación, teniendo un éxito notable. El 47% de las emisiones provienen de inversores extranjeros, frente al 41% de 2012.

Esto pone de manifiesto que se está recuperando la confianza en la adquisición de activos españoles y que el ICO se mantuvo en 2013 como uno de los mayores emisores en España y catalizadores de inversión extranjera.

2.7. Diversificación de las fuentes de financiación de las empresas. Financiación alternativa a la bancaria

Uno de los grandes avances llevados a cabo por el grupo ICO ha sido el lanzamiento del primer "Fondo de Fondos" público español. Se trata de FOND-ICO Global, con una dotación de 1.200 millones de euros.

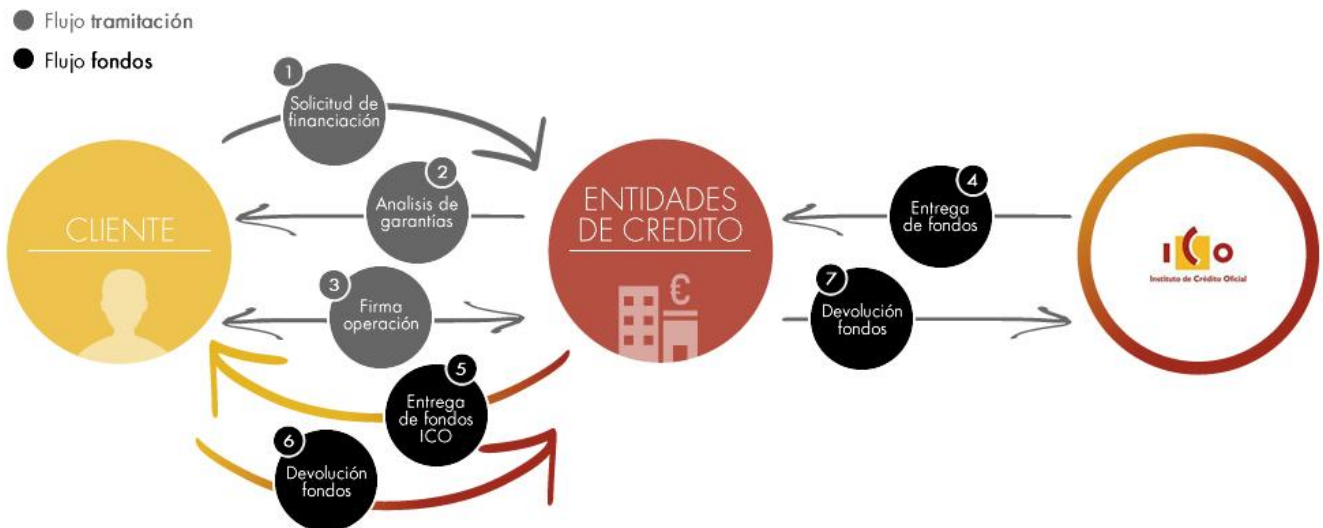
Se trata de una de las medidas de mayor alcance en el sector del capital riesgo en España. Tiene la finalidad de impulsar la financiación no bancaria de proyectos que combinen innovación y emprendimiento, con el fin de mejorar su competitividad, fomentar la internacionalización, y la generación de empleo.

2.8. Desarrollo de la línea ICO

Dentro de las posibilidades que ofrece el Instituto de Crédito Oficial, existe un amplio catálogo de líneas de mediación disponibles para financiar tanto proyectos de inversión como necesidades de liquidez de autónomos y empresas.

Para la distribución de estos productos, el ICO actúa en colaboración con las Entidades de Crédito adheridas a cada una de las líneas. De esta forma, el ICO aporta los fondos y las entidades son las encargadas de la tramitación, estudio y aprobación de las operaciones en las condiciones establecidas en las líneas.

Figura 2.2 Esquema de funcionamiento de las líneas de financiación ICO



Fuente: www.ico.es

Actualmente, las líneas disponibles son las siguientes:

2.8.1 ICO Empresas y Emprendedores 2014

Financiación orientada a autónomos, empresas y entidades públicas y privadas, tanto españolas como extranjeras, que realicen inversiones productivas en territorio nacional.

También pueden solicitar financiación con cargo a este producto, particulares y comunidades de propietarios exclusivamente para la rehabilitación de sus viviendas. La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las Entidades de Crédito.

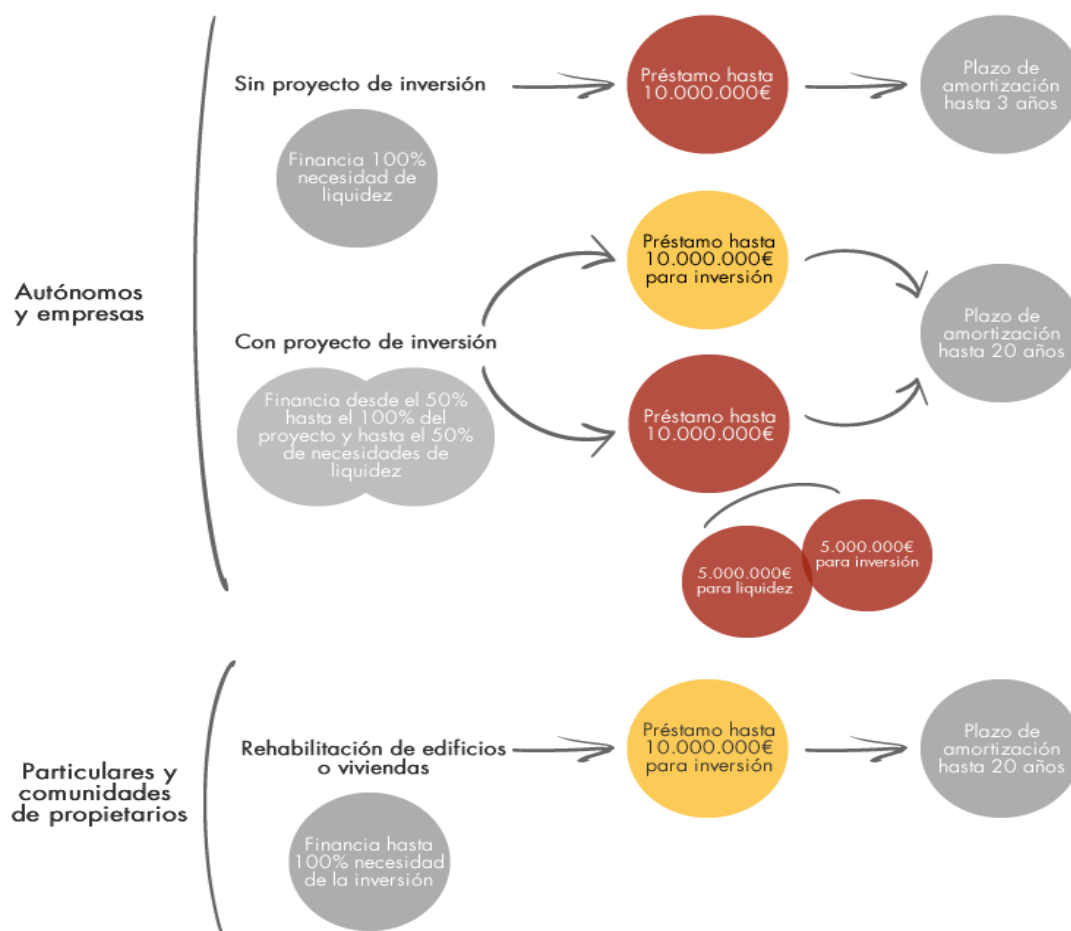
Tabla 2.2 Condiciones Línea ICO Empresas y Emprendedores 2014

Importe	El importe máximo por cliente será de hasta 10 millones de euros, en una o varias operaciones.
Conceptos financiables	Liquidez, inversiones dentro del territorio nacional, activos fijos productivos nuevos o de segunda mano (IVA incluido), adquisición de empresas, liquidez con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta modalidad de inversión, rehabilitación de viviendas y edificios.
Modalidad	Préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez.
Tipo de interés	Fijo o variable, más el margen establecido por la Entidad de Crédito según el plazo de amortización.
Comisiones	La Entidad de Crédito no puede cobrar comisión, salvo por amortización anticipada.
Plazo de amortización	Si se financia 100% liquidez: 1, 2 y 3 años con la posibilidad de 1 año de carencia. Si se financia inversión: 1, 2, 3, 5, 7, 10, 12, 15 y 20 años con hasta 2 años de carencia.
Garantías	A determinar por la Entidad de Crédito con la que se tramite la operación salvo aval de SGR.
Vigencia	Se podrán formalizar préstamos al amparo de esta Línea hasta el día 15 de diciembre de 2014.

Fuente: Elaboración propia a partir de www.ico.es

Figura 2.3 Esquema de funcionamiento de la línea ICO para Empresas y Emprendedores 2014

LÍNEA ICO EMPRESAS Y EMPRENDEDORES 2014



Fuente: www.ico.es

2.8.2 ICO Garantía SGR 2014

Financiación orientada a autónomos y entidades públicas y privadas que cuenten con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca que realice inversiones productivas en España o fuera del territorio nacional o quieran cubrir sus necesidades de liquidez. La empresa que solicita la financiación para realizar una inversión fuera de España ha de ser española o tener una mayoría de capital social español.

Tabla 2.3 Condiciones Línea ICO Garantía SGR 2014

Importe	El importe máximo por cliente será de hasta 1,5 millones de euros en una o varias operaciones.
Conceptos financiables	Liquidez, inversiones productivas dentro y fuera del territorio nacional, activos fijos productivos nuevos o de segunda mano, vehículos turismos cuyo precio no supere los 30.000 euros, adquisición de empresas, creación de empresas en el extranjero, liquidez con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta modalidad de inversión.
Modalidad	Préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez.
Tipo de interés	Tipo fijo o variable, más el margen establecido por la Entidad de Crédito según el plazo de amortización y la modalidad del aval.
Comisiones	La SGR o la Entidad de Crédito cobrarán una comisión de estudio del 0,5% sobre el importe formalizado. Adicionalmente, la SGR cobrará una comisión sobre el importe avalado de hasta el 4% en concepto de cuota social mutualista. En caso de amortización anticipada se cobrará una comisión por cancelación.
Plazo de amortización	Si se financia 100% liquidez: 1, 2 y 3 con la posibilidad de 1 año de carencia. Si se financia inversión: 1, 2, 3, 5, 7, 10, 12 y 15 años, con hasta 2 años de carencia.
Garantías	La Entidad de Crédito o la SGR realizarán un análisis de cada solicitud y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad, determinarán las garantías a aportar.
Vigencia	Se podrán formalizar préstamos con cargo a esta Línea hasta el día 15 de diciembre de 2014.

Fuente: Elaboración propia a partir de www.ico.es

Figura 2.4 Esquema de funcionamiento de la línea ICO de Garantía SGR 2014



Fuente: www.ico.es

2.8.3 ICO Pagarés y Bonos de Empresas 2014

Financiación orientada a empresas españolas que emitan en el mercado primario pagarés y bonos admitidos a cotización en mercados organizados o en sistemas multilaterales de negociación en España.

Tabla 2.4 Condiciones Línea ICO Pagarés y Bonos de Empresas 2014

Importe	El importe máximo será de hasta 50 millones de euros por cliente y año en emisiones de pagarés y/o bonos cuyo importe no sea superior a 50 millones de euros.
Conceptos financiables	Adquisición por una entidad financiera de pagarés y bonos emitidos por empresas españolas y admitidos a cotización.
Garantías	A determinar por la Entidad de Crédito con la que se tramite la operación.
Vigencia	Se podrán formalizar operaciones hasta el día 15 de diciembre de 2014.

Fuente. Elaboración propia a partir de www.ico.es

2.8.4 ICO Innovación Fondo Tecnológico 2013-2015

Financiación orientada a empresas innovadoras, de acuerdo con los requisitos definidos por la Dirección General de Innovación y Competitividad del Ministerio de Economía y Competitividad, que realicen inversiones productivas en territorio nacional.

Tabla 2.5 Condiciones Línea ICO Innovación Fondo Tecnológico 2013-2015

Importe	El importe máximo será de hasta 1,5 millones de euros, en una o varias operaciones.
Conceptos financiables	Activos fijos productivos nuevos o de segunda mano.
Modalidad	Préstamo.
Tipo de interés	Fijo o variable, más el margen establecido por la Entidad de Crédito según el plazo de amortización.
Comisiones	La Entidad de Crédito no puede cobrar comisión, salvo por amortización anticipada.
Plazo de amortización	1, 2, 3, 5 y 7 años con la posibilidad de 1 año de carencia.
Garantías	A determinar por la Entidad de Crédito con la que se tramite la operación.
Vigencia	Se podrán formalizar préstamos al amparo de esta Línea hasta el día 14 de diciembre de 2015, siempre que los fondos no se hubieran agotado con anterioridad.

Fuente: Elaboración propia a partir de www.ico.es

2.8.5 ICO Comercio Minorista 2014

Financiación orientada a autónomos y pymes con domicilio social y fiscal o establecimiento en España que desarrollen su actividad dentro del sector del comercio al por menor.

Tabla 2.6 Condiciones Línea ICO Comercio Minorista 2014

Importe	Hasta 50.000 euros, en una o varias operaciones.
Conceptos financiados	Obras para la apertura de nuevos establecimientos comerciales o reacondicionamiento y modernización de los existentes, activos fijos productivos, nuevos o de segunda, mano destinados a la especialización o la innovación, sistemas de tecnologías de la información, comunicaciones, seguridad y eficiencia energética, adquisición de empresas, liquidez con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta modalidad de inversión.
Modalidad	Préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez.
Tipo de interés	Fijo en función del plazo de la operación.
Comisiones	Las Entidades de Crédito no podrán cobrar comisiones, salvo por amortización anticipada
Plazo de amortización	Si se financia 100% liquidez: 1, 2 y 3 años con la posibilidad de 1 año de carencia. Si se financia inversión: 1, 2, 3, 5, 7 y 10 años con la posibilidad de 1 año de carencia.
Garantías	A determinar por la Entidad de Crédito con la que se tramite la operación salvo aval de SGR.
Vigencia	Se podrán formalizar préstamos al amparo de esta Línea hasta el día 15 de diciembre de 2014.

Fuente: Elaboración propia a partir de www.ico.es

2.8.6 ICO Comercio Interior 2014-2015

Esta línea de financiación tiene por finalidad apoyar financieramente las actuaciones orientadas a la modernización y mejora de la eficacia y eficiencia del comercio interior minorista.

Tabla 2.7 Condiciones Línea ICO Comercio Interior 2014-2015

Importe	Será determinado por la Comunidad Autónoma, en ningún caso superará los 640.000 euros.
Conceptos financiados	Inversiones que se realicen en territorio nacional, por un valor mínimo de 30.000 euros, destinadas a la modernización y mejora de la eficacia y eficiencia del comercio, con opción a financiación de liquidez en algunos proyectos.
Modalidad	Préstamo.
Tipo de interés	Fijo en función del plazo de la operación.
Comisiones	La Entidad de Crédito no podrá cobrar comisiones, salvo por amortización anticipada.
Plazo de amortización	5, 7 y 10 años con la posibilidad de hasta 2 años de carencia.
Garantías	A determinar por la Entidad de Crédito con la que se tramite la operación salvo aval de SGR.
Vigencia	Se podrán formalizar operaciones hasta el día 14 de diciembre de 2015.

Fuente: Elaboración propia a partir de www.ico.es

3. OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN

Cuando no se puede disponer de las vías tradicionales de financiación las exigentes condiciones a la hora de aportar avales y garantías o por el simple miedo al rechazo, es conveniente saber que existen otras opciones que bien podrían sustituir la función del clásico crédito bancario. De entre estas alternativas destacamos como más importantes el Leasing, el Renting, los Préstamos Participativos, los Business Angels, las Sociedades de Garantía Recíproca, las Sociedades de Capital Riesgo el Crowdfunding y el Factoring.

3.1. Leasing

“Las operaciones de leasing surgieron como respuesta a la necesidad de dar salida a sus productos por parte de los departamentos financieros y comerciales de las empresas industriales y fabricantes”. (Bonilla Musoles, María y otros, 1994: 455).

Desde el año 1952 con la creación de la United States Leasing Corporation en Estados Unidos, el leasing ha sido una de las operaciones más estudiadas y recurridas por parte de las pymes para obtener financiación en cuanto a la adquisición de bienes. Podemos definirlo como un contrato mercantil de arrendamiento mediante el cual, el arrendador confiere al arrendatario el derecho al uso de la propiedad de determinados bienes específicos a cambio de un pago periódico, existiendo también una opción de compra.

Esta herramienta de financiación se adapta especialmente a empresas que utilicen una tecnología muy cambiante o que realicen una actividad estacional. También es de gran ayuda para aquellas organizaciones que dispongan de recursos propios muy limitados y no sean capaces de afrontar un desembolso para la compra de un bien mueble o inmueble.

Sus ventajas principales son:

- Financiar el 100% del precio de adquisición del coste del bien.
- Los intereses se pueden deducir y también la cuota de amortización.
- El IVA no se paga de una sola vez, se paga en cada cuota de cada mensualidad.

Por otro lado, también existen una serie de inconvenientes para este modelo de financiación. Entre ellos podemos destacar los siguientes:

- No permite entregar el bien hasta la finalización del contrato.
- Existencia de cláusulas penales previstas por incumplimiento de obligaciones contractuales.
- Coste a veces mayor que el de otras formas de financiación, en particular cuando se producen descensos en los tipos de interés.

Actualmente, para la solicitud de financiación mediante leasing, es necesario cumplir con una serie de requisitos. El arrendatario debe ser una empresa o profesional sujeto al Impuesto sobre Actividades Económicas, el contrato debe tener una duración mínima de 2 años para bienes de equipo y 10 años para bienes inmuebles. Además, el importe anual de amortización del bien incluido en las cuotas no será decreciente y se hará distinción en las cuotas entre intereses y recuperación del coste del bien. El tipo de interés puede ser fijo o variable, dependiendo de la cuantía solicitada, del tipo de bien que se financia y de las características de la empresa contratante. Generalmente, el arrendador aplica el tipo de interés más apropiado para ambos. En cualquier caso, en la mayoría de entidades de crédito existe la posibilidad de contratar una cobertura de tipo de interés que salvaguarde las oscilaciones en financiaciones a medio y largo plazo.

3.2. Renting

Es un contrato mercantil bilateral por el que una de las partes arrienda a otra un bien por un tiempo determinado, a cambio de una renta periódica. El pago de la renta incluye el derecho al uso del equipo, su mantenimiento y un seguro que cubre cualquier tara del bien arrendado.

Este método posibilita la utilización de determinados bienes sin involucrarse en un proceso de compra, siendo además, su característica más sobresaliente la inclusión en el contrato de todos aquellos servicios que posibiliten el perfecto funcionamiento del bien.

Las condiciones y requisitos del propio contrato de renting son a la vez sus ventajas e inconvenientes. Proporciona una serie de ventajas de índole económica, contable, técnica e incluso fiscal para el cliente, que se pueden resumir en las siguientes:

- Posibilidad de disfrutar del bien sin tener que efectuar un desembolso importante de dinero. Permite, por tanto, la utilización de esos recursos financieros en otras alternativas.
- El cliente elimina posibles costes variables derivados del mantenimiento, seguros, etc., y los transforma en un coste fijo periódico. Permite, por tanto, una mejor planificación de la tesorería.

- Las compañías de renting suelen realizar inversiones importantes y derivadas de las mismas, obtienen descuentos por volumen de los proveedores que repercuten a los clientes.
- Permite una mejor adaptación de los bienes a la evolución tecnológica y/o a la propia evolución de la empresa.
- Proporciona a la empresa cliente la posible y continua renovación del bien, lo que asegura una mejora en la imagen e incremento del prestigio ante clientes y proveedores.

Por otro lado, los inconvenientes que más afectan a los clientes de este modelo son:

- El renting al ser un alquiler, el cliente no es propietario del bien. Además, el contrato no incorpora de forma obligatoria la opción de compra al vencimiento.
- Al cliente se le exige una fianza en el momento de la firma del contrato de renting, que suele ser de un importe igual a dos cuotas.
- La cuota a pagar en esta modalidad de alquiler es superior a la de un contrato de leasing o a la de una operación de préstamo, debido a que la misma incluye no sólo el precio del alquiler del bien sino también todo el resto de servicios que presta la sociedad de renting (mantenimiento, impuestos, seguros...).
- Se fija el uso que se hará del bien y la superación de los límites fijados supondrán al cliente un coste adicional, que se recogerá también en el momento de la firma del contrato.

3.3. Préstamos participativos

Se caracteriza por la participación de la entidad prestamista en los beneficios de la empresa financiada. Se trata de un tipo de préstamo dirigido sobre todo a la financiación de pymes que acaban de empezar.

El tipo de interés que se suele aplicar se determina en función de la evolución de la actividad de la empresa. Este tipo de financiación suele ser concedida por entidades de carácter tanto privado como público.

Como en cualquier otra operación financiera, generalmente la pyme debe presentar un proyecto de viabilidad económica para que le sea concedido.

Para que un préstamo sea considerado participativo debe cumplir con una serie de características. Entre ellas:

- Parte de los intereses que deberá afrontar el solicitante dependerán de la evolución del proyecto de empresa.
- Los vencimientos se mueven alrededor de los 5 o los 10 años, con posibilidad de establecer periodos de carencia.

- El máximo importe que se puede pedir depende de la empresa que lo entrega, aunque puede llegar al millón de euros. Con todo, no podrá nunca superar los recursos propios de la empresa.
- Si se amortizara antes del periodo establecido, se deberá ingresar la cantidad de dinero en los fondos propios de la empresa.

3.4. Business Angels

Se trata de un particular, persona física o jurídica, que suministra capital a una empresa con la intención de obtener una participación en ella. Normalmente, un Business Angel es un empresario con éxito que cuenta con recursos disponibles para invertir en ideas nuevas y atractivas.

Por lo general, seleccionan proyectos con los que vayan a obtener un beneficio de al menos diez veces lo invertido en un periodo aproximado de 5 años.

Ante un análisis de ventajas e inconvenientes de este modelo destacamos los siguientes aspectos:

Ventajas: Un inversor ángel puede ser una fuente más apta de fondos que una firma aventurera de capital. Los inversores ángel normalmente invierten cantidades suficientes como para proveer a la mayoría de las empresas de capital más que necesario. Además, los inversores ángel tienen experiencia en el campo de los negocios y normalmente pueden transmitir buena parte de esa experiencia a cualquier empresa.

Inconvenientes: Existe una propiedad compartida que permite a los inversores ángel comenzar normalmente con un 10% del control sobre la empresa, pero esto se incrementa con la cantidad de fondos invertida en el emprendimiento. Algunos pueden realizar demandas sobre el control de la empresa que los emprendedores pueden hallar excesivas. Y finalmente, los inversores ángel son mucho más difíciles de investigar y de contactar.

3.5. Sociedades de Garantía Recíproca

Las Sociedades de Garantía Recíproca son organismos que se encargan de proporcionar avales que permitan a las pequeñas y medianas empresas acceder a la financiación bancaria y obtener créditos en mejores condiciones que las que conseguirían solicitándolos a título individual. Normalmente, el público objetivo de este modelo son las pymes con elevados problemas financieros.

Para beneficiarse de estas garantías, los empresarios tienen que hacerse socios de estas entidades. Deberán para ello suscribir una cuota social. Además, deberán soportar los costes de comisión en concepto de aval y gastos de estudio.

La gran ventaja de recurrir a las SGR radica básicamente en la reducción de tipos de interés de la deuda, ampliación de los plazos de amortización, minimización de trámites administrativos y, en general, todas las facilidades crediticias que puede tener una empresa más grande por pertenecer a una sociedad participada por varias pymes.

Pero no todo son ventajas, el ingreso en una SGR requiere hacer un estudio previo sobre los riesgos de la empresa. Rara vez se avala a una empresa de reciente creación por no contar con información suficiente de la misma en cuanto a su situación crediticia y empresarial.

Recientemente, las Sociedades de Garantía Recíproca han firmado un convenio con el Banco Santander mediante el cual, más de 4.000 pymes y autónomos obtendrán financiación.

Con este acuerdo se pretende impulsar la actividad económica y empresarial del país, así como contribuir al desarrollo y crecimiento del tejido empresarial español. Se aplicarán medidas que faciliten una financiación adecuada a las necesidades de cada pyme y además las operaciones se llevarán a cabo bajo un tipo de interés ventajoso ya que la entidad financiera estará expuesta a un menor riesgo crediticio.

Emilio Botín reconoce que es muy importante reforzar los instrumentos que permitan a las entidades de crédito facilitar un mayor volumen de financiación a las pequeñas y medianas empresas disponiendo de mecanismos de cobertura que posibiliten compartir el riesgo de crédito asumido.

Para apoyar la importante actividad que realizan las sociedades avalistas, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo cubre cerca del 50% del riesgo que asumen las SGR a través de CERSA¹, pilar básico en el sistema de garantías, que cuenta además con la cobertura del Fondo Europeo de Inversiones.

3.6. Sociedades de Capital Riesgo

Se trata de la toma de participación minoritaria y temporal en el capital de sociedades con proyectos innovadores y en expansión. La aportación financiera se complementa con un seguimiento activo de la empresa y la participación en su consejo de administración y junta general.

Una vez que la empresa haya alcanzado un cierto grado de desarrollo, los inversores de capital riesgo desinvierten. El rendimiento de esta operación nace de la plusvalía obtenida.

El capital riesgo puede ser un instrumento muy valioso para la pyme, ya que ayuda a consolidar el proyecto empresarial a la vez que mejora la situación financiera de la compañía.

¹ CERSA, Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. es una sociedad de la Dirección General de Industria y de la PYME cuya actividad se basa en la cobertura parcial del riesgo asumido por las Sociedades de Garantía Recíproca con las pequeñas y medianas empresas que precisan de garantías adicionales.

Las principales ventajas de este mecanismo es la gran utilidad para entidades que no dispongan de elevados recursos, pero, a la vez, tengan grandes expectativas de crecimiento. Además, no se exigen garantías previas o rendimientos a corto plazo.

Los factores más negativos de las Sociedades de Capital Riesgo radican en los elevados costes por el riesgo que asume la Sociedad y la obligación de la pyme de elaborar un plan de negocio que motive la participación y vinculación de la entidad.

3.7. Crowdfunding

Las redes sociales también han contribuido a la aparición de nuevas formas de financiación para las pequeñas y medianas empresas. El crowdfunding se basa en la atracción de inversores a través de la red. Generalmente la llevan a cabo empresas jóvenes e innovadoras, en constante relación con las nuevas tecnologías y con proyectos atractivos para el público.

Hay dos modalidades. Una es la tradicional, la llamada reward-based, centrada en una recompensa tanto moral, por haber colaborado con el proyecto, como material, a través de productos que se fabricarán con esa inversión. La otra es la 'equity based', donde la contraprestación es una participación en el capital de la empresa y, por tanto, con un retorno en beneficios.

Entre las ventajas del Crowdfunding podemos destacar como más relevantes:

- Una empresa que utiliza el crowdfunding para atraer a una gran cantidad de inversores con una idea innovadora se asegurará al mismo tiempo un mayor nivel de reconocimiento de marca corporativa entre los consumidores. Lo que se traduce en un aumento de su reputación.
- Se genera automáticamente una publicidad gratuita. Las personas que invierten en el proyecto quieren ver que tenga éxito, lo que significa que también tienen un incentivo añadido para anunciar y publicitar su proyecto. Con esto es mucho más fácil captar nuevos inversores.
- Eliminación del intermediario. El crowdfunding es una de las maneras más eficaces para suprimir intermediarios y asegurar que cualquier dinero usado va directamente a los fundadores del proyecto.

Por el contrario:

- Un proyecto que es inicialmente muy popular podría comenzar a perder apoyo cuando la novedad de su idea comienza a desaparecer. En ese punto, el flujo original de los ingresos se reduce al mínimo y se hace difícil mantener el impulso.
- Si una empresa utiliza el crowdfunding para atraer a los inversores y no está a la altura de sus expectativas, la reputación de la empresa entre los consumidores puede quedar irreparablemente dañada. Esto a su vez, puede hacer que sea difícil para la empresa atraer a los inversores para proyectos futuros.

- Con el método del crowdfunding, las personas con ideas únicas se ven obligadas a compartir esas ideas con el público con el fin de atraer a los inversores potenciales. Por lo tanto, no hay nada que impida a una persona robar la idea de un proyecto y más si ya cuenta con el capital necesario para llevarla a cabo.

3.8. Factoring

Es un sistema mediante el cual una empresa cede los derechos de cobro de sus facturas a una empresa especializada a cambio del importe de dichas operaciones. Por lo tanto, resulta una forma de obtener financiación y cobertura de riesgo ante la posibilidad de que los clientes incumplan con sus pagos.

Esta alternativa va dirigida principalmente a aquellas empresas con cifras de venta a crédito superiores a su capacidad de crédito para sostener en su activo las deudas de clientes.

Entre sus principales características, y como en todos los modelos anteriores, podemos identificar una serie de pros y contras.

Como principales ventajas, destacamos que con este sistema, la empresa se ahorra todos los costes propios de las gestiones frente a impago de clientes, puede centrar todos sus recursos en producir y vender. También descongestiona el departamento de contabilidad de la empresa, y durante el periodo de cobro, la empresa de factoring garantiza que realizará todas las gestiones necesarias para alcanzar el buen fin de las operaciones cedidas.

Por el contrario, es un producto que vincula permanentemente a la empresa con la entidad financiera, ya que, una vez contratado, cambiar de banco se hace algo dificultoso, pues hemos acostumbrado a nuestros clientes a una rutina operatoria. Además, es posible que para alguno de estos clientes les resulte un inconveniente, ya que, la capacidad de negociación que tienen con la sociedad de factoring para retrasar o fraccionar un pago es menor que la que tienen con la empresa.

Actualmente, la operativa del factoring tiene dos componentes de coste comunes en todas las entidades bancarias y sociedades de factoring. Se repercute una comisión porcentual sobre las facturas cedidas y se aplica un interés sobre la financiación solicitada.

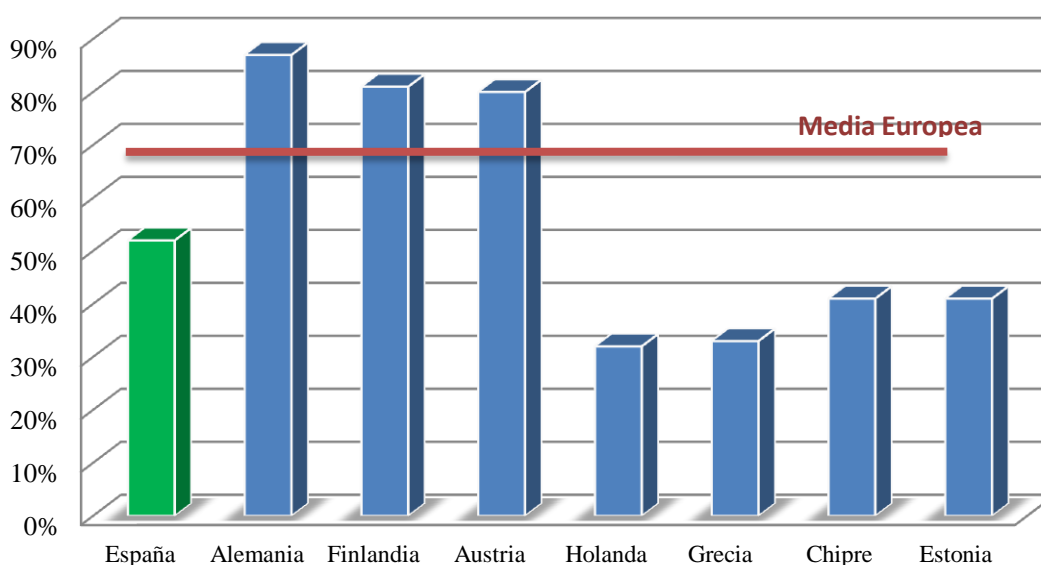
Estos dos factores varían en función de los volúmenes de negocio, número de deudores a clasificar, número de facturas a gestionar y servicios contratados. Una vez estudiadas estas variables, la entidad ofrece unas tarifas que se ajusten a las necesidades de la empresa solicitante.

4. COMPARATIVA CON EL MARCO EUROPEO

Según la última encuesta del BCE sobre el acceso a la financiación de pymes, España ocupa un puesto más que preocupante. Esto se debe a que la mitad de las pymes de España no han logrado la financiación bancaria que necesitaban en el pasado año 2013.

Solo el 52% de las pymes españolas que solicitaron un crédito entre abril y septiembre de 2013 lograron toda la cantidad reclamada, cifra que está 13 puntos por debajo de la media comunitaria. El 12% consiguieron la mayor parte de la financiación requerida y el 14% solo una cantidad muy limitada.

Gráfico 4.1 Acceso a financiación de pymes en Europa.



Fuente: Elaboración propia.

Las pymes de Alemania (87%), Finlandia (81%) y Austria (80%) son las que tienen más probabilidades de lograr la totalidad de la financiación que solicitan. Los países con más dificultades son Holanda (solo el 32% de las pequeñas empresas consiguen todo el crédito solicitado), Grecia (33%), Chipre (41%) y Estonia (41%).

Según FUNCAS², las pequeñas y medianas empresas españolas pagan por su financiación un 77% más que las alemanas y un 35% más que la media de la zona euro. Destaca que las empresas de los países que han sufrido la crisis de deuda soberana pagan un 85% más por su financiación que el resto.

² Fundación de las Cajas de Ahorro. Institución de carácter privado y sin ánimo de lucro. Tiene como objetivo promover el ahorro y contribuir a extender el conocimiento de las cajas de ahorros facilitando su servicio a la sociedad. Es particularmente activa en la promoción de estudios e investigaciones económicas y sociales.

Del mismo modo, asegura que la fragmentación del mercado financiero europeo está abriendo una gran brecha en los costes de financiación de las empresas de los países con dificultades respecto al resto de la eurozona, lo que está provocando que la política monetaria del Banco Central Europeo no se transmita de manera correcta a la economía real de estos estados.

Esta fragmentación del mercado financiero supone una traba a la hora del cumplimiento de las políticas monetarias, de modo que los esfuerzos que hace el BCE en este sentido pueden no tener el efecto deseado en los países más afectados por la crisis.

Esta restricción del crédito se ha convertido en un fuerte obstáculo tanto para la creación de nuevas empresas como para la consolidación de las ya existentes mediante nuevas inversiones para el crecimiento.

Son muchos los países europeos que cuentan con instituciones e instrumentos para proporcionar financiación pública que complementa la disponibilidad crediticia privada, siendo especialmente valiosos en coyunturas económicas y financieras como la actual para paliar en lo posible las dificultades crediticias a las que enfrentan las pymes y autónomos.

Con la intención de mitigar los efectos recesivos de la situación crediticia, la Comisión Europea ha procedido a simplificar las reglas de las ayudas estatales y ha introducido nuevas condiciones para las ayudas a las pymes mediante el nuevo Reglamento General de exención por categorías, regulación que permite un control más simple y rápido de las ayudas estatales.

La comisión ha adoptado también un manual sobre las reglas para las ayudas estatales a las pymes que incluye un marco para medidas transitorias que apoyen el acceso al crédito durante la crisis financiera y económica.

Los instrumentos financieros fundamentales de apoyo a la pyme utilizados por la Unión Europea son: El Banco Europeo de Inversiones y El Fondo Europeo de Inversiones.

Las funciones de estas dos instituciones son las siguientes:

- El Banco Europeo de Inversiones actúa de forma similar al ICO en España. Es la agencia financiera de la Unión Europea que financia las grandes operaciones de inversión de la Unión y también actúa como banca pública suministrando fondos de mediación a las bancas nacionales para financiar a la pyme en condiciones privilegiadas.
- El Fondo Europeo de Inversiones avala y colabora con intermediarios financieros especializados en la financiación de pymes tales como: sociedades de garantía, fondos de capital riesgo y entidades especializadas en financiación al por menor.

5. CONCLUSIONES

El problema de la financiación a las pymes es prioritario para toda la Unión Europea al haberse visto agudizado durante la crisis. Las potencias europeas han estudiado en sus últimas reuniones diferentes fórmulas para impulsar canales alternativos de financiación, desde la posibilidad de avales públicos hasta una mayor implicación del Banco Europeo de Inversiones en este tipo de operaciones. Pero casi todas las delegaciones del Eurogrupo reconocen que ninguna de ellas es suficiente para abastecer al sector financiero, atascado en el proceso de reestructuración bancaria.

La solución debería pasar por el Banco Central Europeo, que ya lo intentó en 2012 con dos inyecciones de liquidez que apuntalaron el sector financiero pero apenas llegaron a la economía real. La situación actual obliga a que se repita una operación similar. Este nuevo intento debería basarse en un sistema de suministros puntuales que garantizaran la llegada de los fondos a cada pyme europea.

Las nuevas empresas son clave para crear empleo, pero adentrarse en el tejido empresarial sin contar con la financiación necesaria puede ser contraproducente, pues peligrarán las propias organizaciones y todos los puestos de trabajo que ello conlleva. Aunque con las nuevas Líneas ICO se han incrementado las posibilidades de financiación bancaria y se han diseñado modelos que de verdad ayudan a los empresarios, no todos pueden acceder a las ayudas o no se está gestionando de forma correcta, pues tras tantas nuevas alternativas, muchas empresas recurren a métodos ajenos a los vinculados con entidades de crédito.

Para cambiar esta situación, se deberá actuar sobre las restricciones a la oferta del crédito y mejorar la calidad de las solicitudes de crédito. A grandes rasgos deberían tomarse medidas relacionadas con:

- Ampliar la participación del estado mediante líneas de financiación y compartir en mayor medida el riesgo de crédito con el sector privado, sobretodo mediante convenios y acuerdos con entidades de crédito para facilitar las condiciones de financiación. Parte del problema de la calidad crediticia podría quedar solucionado. Un ejemplo de ello es la Línea ICO estudiada durante el presente informe.
- Potenciar incentivos vía capital. El menor consumo de capital incentivaría la concesión de crédito a los mismos, con sus ventajas y sus inconvenientes.
- Incentivar la inversión y exportación de las pymes.
- Reducir la burocracia, tanto para crear una empresa como para su internacionalización.
- Apoyar y potenciar las sociedades de garantía recíproca con garantía pública en la línea del nuevo contrato de reafianzamiento suscrito entre la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA) dependiente del Ministerio de Industria y las Sociedades de Garantía Recíproca, para mejorar la capacidad de estas últimas para avalar operaciones de pymes.

- Emisiones de bonos de agrupaciones de pymes.
- Desarrollo de la financiación con fondos de Capital Riesgo y Business Angels.
- Mejorar del acceso a los mercados financieros. Las pymes españolas son muy reticentes a recurrir a fuentes de financiación que no sea el tradicional crédito bancario. Esta característica las convierte en organizaciones débiles cuando se atraviesan circunstancias de inestabilidad económica como la actual. Lo que más temen los pequeños empresarios es la pérdida de poder ante la entrada de capital externo, y esto genera el rechazo a un modelo que perfectamente puede impulsar a una pyme en momentos de verdadera necesidad.
- Deben tenerse muy en cuenta las nuevas alternativas de financiación y promover su desarrollo. Según la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, El 2,5% de las pymes pertenecen a Sociedades de Garantía Recíproca y el 11% ha usado factoring. Además, el capital riesgo y los préstamos participativos han sido de los sistemas más utilizados entre finales del año 2012 y principios de 2013. Existen numerosas alternativas a los créditos bancarios que aunque puedan resultar desconocidas a los pequeños empresarios, tienen una serie de características muy interesantes. Por lo que su promoción puede ser un factor clave a la hora de diversificar el acceso a la financiación y por consiguiente, impulsar el tejido empresarial y la economía.

Al margen de estas medidas, habría que analizar la posibilidad de mejorar las políticas económicas implantadas recientemente con respecto a la crisis financiera. Se debe tener en cuenta que la recesión económica no ha afectado igual a todos los países de la zona euro, pero, sin embargo, las medidas adoptadas desde el seno europeo se ejecutan sin mucho criterio sobre una economía, como es la española, que no ha reaccionado de la misma forma que, por ejemplo, el caso alemán.

Es obvio que en España el nivel de desempleo es el problema fundamental de la economía, aspecto que no tiene por qué ser común con el resto de países. Las medidas austeras implantadas lejos de reactivar la economía, han intensificado la gravedad de la situación, como así muestran los registros del nivel de paro, de financiación de empresas, o de renta per cápita de la población española.

En este ámbito y en relación a las pymes, la reducción del consumo ha generado una contracción de la actividad empresarial que como ya hemos mencionado, ha desembocado en una alta mortalidad de las empresas españolas. Para paliar esta grave situación se debería analizar más concretamente el caso español, y estudiar si de verdad las medidas que se han adoptado han sido las correctas, y si son estimulantes del consumo y la economía, o simplemente buscan garantizar el retorno de los fondos a los bancos europeos que en un principio les dieron salida.

6. BIBLIOGRAFÍA

- ACCID. (2011). *Nuevas tendencias en financiación empresarial: Bases conceptuales y aplicaciones prácticas*. España: Profit Editorial.
- Agencia EFE. (25/08/2014). Nota de prensa sobre el repunte del leasing en España. Disponible en: www.efe.com
- Aragonés, Ramón. (12/02/2009). Artículo “Los Secretos del ICO”. Disponible en: www.invertia.com
- Banco Central Europeo. (30/04/2014). “Encuesta sobre el acceso a la financiación de las pymes en la zona del euro [Octubre 2013 – Marzo 2014]”. Disponible en: www.ecb.europa.eu
- Boletín Económico 2013 del Banco de España. Disponible en: www.bde.es
- Boletín Económico 2014 del Banco de España. Disponible en: www.bde.es
- Bonilla Musoles, María., Ivars Escortell, Antonia. (1994). *Matemática de las operaciones financieras (Teoría y práctica)*. Madrid: Editorial AC.
- Cantalapiedra Arenas, Mario. Artículo “Leasing Financiero”. Disponible en: www.expansión.com
- Cantalapiedra Arenas, Mario. Artículo “Factoring”. Disponible en: www.expansión.com
- Europa Press. (14/11/2013). Artículo “La mitad de las pymes españolas no logran la financiación bancaria que necesitan”. Disponible en: <http://www.rtve.es/noticias>
- Giralt, Antonio., González Nieto, Jesús. Artículo “Financiación de la pyme en el mercado financiero español”. Disponible en: www.bolsasymercados.es
- Hernández, David. (14/08/2014). Artículo “El Crowdfunding” Disponible en www.eldia.es
- Hernández, Matías. (25/09/2013). Entrevista a Jokin García. Disponible en: www.nadielabs.net
- Jiménez Caballero, José Luis., Pérez López, Carmen., de la Torre Gallegos, Anotnio. (2009). *Dirección financiera de la empresa*. Madrid: Pirámide.
- Líneas ICO para Empresas y Emprendedores 2014. Disponible en: <http://www.ico.es/web/ico/empresas-y-emprendedores>
- Maudos, Joaquin. (03/05/2011). Artículo “La Pesadilla de la Financiación Bancaria”. Disponible en: www.cinco dias.com
- Oficina de prensa de Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife. (13/10/2012). Artículo “Más del 70% de las pymes asume que pedir un crédito es una misión imposible”. Disponible en: <https://www.camaratenerife.com>
- Ortigueira Bobillo, José Manuel. (2004). *Casos prácticos sobre análisis de inversiones y financiación de pymes*. Madrid. Pirámide.
- Otero, Jorge. (07/05/2014). Artículo “El ICO solo copa el 11% del crédito a las pymes”. Disponible en: www.publico.es
- Redacción Empresa Exterior. (4/04/2014). Artículo sobre los nuevos convenios de la CESGAR. Disponible en: www.empresaexterior.com
- Retrato de las PYME 2013 y 2014. Disponible en: www.ipyme.org