

**UNIVERSIDAD DE CANTABRIA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**



**MÁSTER OFICIAL EN EMPRESA Y TECNOLOGÍAS DE LA  
INFORMACIÓN**

CURSO ACADÉMICO 2012-2013

**TRABAJO FIN DE MÁSTER**

**ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS Y PROGRAMAS DE FINANCIACIÓN  
PARA EMPRENDEDORES Y PYMES: RECOMENDACIONES PARA EL  
SECTOR TIC**

**Autor**

D. Aarón Ruiz Santamaría

**Directores**

Dr. D. Pedro Solana González

Dra. D<sup>a</sup>. Rebeca García Ramos

Santander, 24 de Octubre de 2013

**UNIVERSITY OF CANTABRIA**  
**FACULTY OF BUSINESS AND ECONOMICS**



**MASTER IN BUSINESS & TECNOLOGY**

ACADEMIC COURSE 2012-2013

**POST GRADUATE PROJECT**

**ANALYSIS OF FINANCIAL INSTRUMENTS AND PROGRAMMES FOR  
ENTREPRENEURS AND SMEs: RECOMMENDATIONS FOR THE  
ICT SECTOR**

**Author**

D. D. Aarón Ruiz Santamaría

**Director**

Dr. D. Pedro Solana González

Dra. D<sup>a</sup>. Rebeca García Ramos

Santander, October 24, 2013

## ÍNDICE

1. Marco general del trabajo .....	7
1.1 Introducción .....	7
1.2 Justificación del tema.....	8
1.3 Objetivos del trabajo .....	8
1.3.1 Objetivo general .....	8
1.3.2 Objetivos específicos.....	8
2. Estado del arte y revisión de la literatura .....	10
3. Marco teórico .....	13
3.1 Fuentes de financiación propia y ajena.....	13
3.2 Ley de emprendedores .....	24
4. Metodología.....	25
5. Desarrollo empírico .....	26
5.1 Financiación para Pymes y emprendedores.....	26
5.2 Ayudas e incentivos en los ámbitos nacional y europeo.....	33
5.3 Casos de éxito .....	38
5.4 Instrumentos de financiación dependiendo del tipo de proyecto.....	40
6. Conclusiones .....	42
7. Limitaciones y líneas futuras de trabajo .....	44
8. Bibliografía.....	45
9. Glosario y acrónimos.....	47

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Fuentes de financiación propia. ....	14
Figura 2. Gráfico de instrumentos de financiación. ....	24
Figura 3. PYMES-Avales, a quien va dirigido. ....	31
Figura 4. Ayudas e incentivos en el ámbito nacional. ....	35
Figura 5. Ayudas y subvenciones en Cantabria. ....	35
Figura 6. Ayudas e incentivos en el ámbito europeo. ....	38
Figura 7. Evolución de la facturación de AB-Biotics. ....	39
Figura 8. Elección de financiación. ....	41

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Condiciones de reafianzamiento . ....	32
Tabla 2. Porcentajes máximos de cobertura . ....	33

## Resumen

---

La importancia de las Pymes en nuestro país es muy significativa, tanto en términos de contribución al PIB como a la generación de empleo. El objetivo de este trabajo es dar a conocer las distintas fuentes y líneas de financiación a las que pueden tener acceso tanto las Pymes como los emprendedores, ya sean fuentes de financiación propia o ajena. Así mismo, se recogen las diferentes ayudas e incentivos que poseen, tanto en el ámbito nacional como internacional, prestando especial atención al sector de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC).

Para ello se utiliza una metodología descriptiva mediante la cual se exponen los instrumentos de financiación más importantes a los que pueden acceder las Pymes, y se realizan recomendaciones enfocadas a indicar los instrumentos de financiación más adecuados en función del tipo de proyecto.

Finalmente, se resumen los principales problemas a los que se enfrentan las Pymes españolas, cuando acuden a una entidad financiera a solicitar financiación, para la realización de un proyecto de inversión.

**Palabras clave:** PYME, financiación, TIC, *Business Angels*, emprendedor

## Abstract

---

The importance of SME in our country is very significant, having high impact on GDP and employment. Our goal with the development of this work has not been other than to make known the various sources of funding to which an SME can access, whether own funding sources or others. We have also highlighted the various support and incentives they have in both the national and international level, always with particular reference to the ICT sector.

We use a descriptive methodology through which we try to present the most important financing instruments that are accessible to SMEs, and, some recommendations which will discuss the most appropriate financing instruments for each type of project.

Finally, we discuss the problems they are encountering SMEs in our country, when they come to a financial institution to apply an operation to carry out an investment project.

**Key-w-ords:** SME, financing, ICT, Business Angels, entrepreneur

# 1. Marco general del trabajo

---

## 1.1 Introducción

La crisis económica por la que atraviesa la economía española ha desembocado en una elevada tasa de desempleo. En este contexto, la iniciativa emprendedora se configura como una alternativa a la contratación ajena, alternativa que, no obstante, se enfrenta a una importante restricción de crédito. Abordar esta problemática es el principal objetivo de este trabajo, con el que se pretende proporcionar a los emprendedores y a las Pymes una guía útil que les ayude a conocer las distintas líneas de financiación que tienen a su disposición.

Para conseguir este objetivo se realiza un estudio exploratorio de los instrumentos y programas de financiación existentes, tanto a nivel nacional como europeo, analizando desde las opciones más básicas como los fondos propios y los préstamos familiares, hasta otras más complejas, como la solicitud de préstamos bancarios y otras alternativas ofrecidas por los mercados financieros.

Además de ofrecer una visión general enfocada a todos los emprendedores y Pymes, nos centramos específicamente en el sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), sintetizando las mejores alternativas de financiación en función del tipo de proyecto de inversión.

## **1.2 Justificación del tema**

El empleo y la inserción en el mercado laboral es una de las principales preocupaciones del país en la actualidad y casi la mitad de los jóvenes afirma que se iría a trabajar al extranjero. La mayoría considera que hay que emprender, pero solo una minoría considera que es posible hacerlo en España. Por eso, con la realización de este trabajo se tratarán de explicar las posibles líneas de financiación en las que se pueden apoyar los emprendedores para conseguir llevar a cabo la creación de una empresa.

La evolución de la situación financiera es extremadamente delicada para el conjunto de la economía española y aún más, si cabe, para las Pymes. Las Pymes dependen de la financiación bancaria en mayor medida que las grandes empresas, que tienen una mayor accesibilidad a los mercados financieros.

Las dificultades económicas por las que atraviesa nuestro país constituyen mi principal motivación para centrar la temática de mi Trabajo Fin de Master en la financiación de las Pymes y las iniciativas emprendedoras. Las dificultades para encontrar un trabajo estable hacen que cada vez sean más los que se plantean la posibilidad de emprender como la alternativa a la contratación ajena. No obstante, aunque muchos jóvenes manifiestan que están dispuestos a emprender, la gran mayoría desconocen el procedimiento para poner en marcha su negocio, en particular en lo que a las posibilidades de financiación se refiere. Por ellos considero relevante aproximar y darles a conocer las distintas líneas y programas existentes para acceder a la financiación necesaria para sufragar los proyectos de inversión.

## **1.3 Objetivos del trabajo**

### **1.3.1 Objetivo general**

El objetivo general de este trabajo es realizar un estudio exploratorio acerca de las fuentes de financiación a disposición de las Pymes y emprendedores. En segundo lugar, se analiza la idoneidad de una u otra fuente de financiación en función del tipo de proyecto de inversión.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

Bajo este objetivo general subyacen varios objetivos específicos.

- Objetivo E1:

Definir los instrumentos de financiación, tanto propios como ajenos, más relevantes.

- Objetivo E2:

Realizar una revisión bibliográfica en el contexto económico vigente, sobre el estado actual de la financiación para las Pymes y los emprendedores.

- Objetivo E3:

Explicar las líneas de financiación a disposición de las Pymes y emprendedores, así como, las ayudas e incentivos a su alcance a nivel nacional e internacional.

- Objetivo E4:

Emitir recomendaciones para el sector empresarial, y en particular para el sector TIC, que faciliten la elección de las distintas líneas de financiación que tienen a su alcance en función del tipo de proyecto de inversión.

## 2. Estado del arte y revisión de la literatura

---

En este apartado se describe la coyuntura económica que caracteriza el momento actual, prestándose especial atención a la situación de las Pymes españolas y a las dificultades con las que éstas se enfrentan para obtener financiación durante los últimos años.

El periodo de crisis por el que atraviesa la economía presenta una serie de características entre las que destacan las siguientes:

- Recesión económica intensiva en destrucción de empleo.
- Altísima Tasa de Paro.
- Déficit Comercial y de la Balanza de Capitales estructural.
- Déficit Público creciente.
- Ceguera política para abordar las reformas estructurales que todos los organismos recomiendan a España.
- Pérdida de posicionamiento internacional.
- Caída profunda en todas las clasificaciones internacionales de competitividad.
- Sistema educativo malo y de bajos rendimientos que penaliza el mérito y premia la mediocridad y la vulgaridad.

- Pérdida de rentas, valores patrimoniales, descapitalización y falta de financiación.

Así pues, la actual crisis económica está haciendo estragos en las Pymes. La estructura laboral y financiera de este tipo de empresas requiere urgentemente una reforma para subsistir.

Aparte de esta situación, las Pymes tienen otra serie de problemas como:

- Existen barreras administrativas, fiscales, financieras y educativas que, pese a la motivación de obtener más ingresos por crecimiento, impiden que las Pymes evolucionen.
- Las Pymes no disponen de financiación para poder mantenerse y crecer.
- Se ha roto la cadena del circulante, clientes y Administraciones no pagan y proveedores no cobran, aumentando día a día la tasa de morosidad comercial.
- A pesar de la bajada del Euribor, los diferenciales de los tipos aplicados por cajas y bancos han incrementado los costes financieros, se han reducido los márgenes y perjudicando gravemente la competitividad.
- Los procesos administrativos, por complejos, duraderos y costosos, desalientan la creación de empresas.

En cuanto a la estructura financiera, las vías tradicionales de financiación siguen cerradas para las Pymes. La falta de liquidez y la elevada tasa de morosidad, están conduciendo a estas empresas a una situación de ahogamiento. Según datos estadísticos ([www.ine.es](http://www.ine.es)), casi un 84% de las Pyme tienen problemas para poder conseguir financiación de las entidades financieras. Esto las obliga a recurrir a sistemas alternativos que, aunque siguen siendo minoritarios, están adquiriendo una gran fuerza desde la llegada de la crisis, como las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), el capital riesgo o los préstamos participativos.

Las pequeñas y medianas empresas protestan porque el crédito sigue sin fluir y muchas de ellas se encuentran entre la espada y la pared. Según la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), desde el comienzo de la crisis económica 302.166 trabajadores por cuenta propia han cesado su actividad. En concreto, entre mayo de 2008 y junio de 2011, los trabajadores autónomos afiliados a la Seguridad Social pasaron de 3.409.008 cotizantes a 3.106.892.

Las entidades financieras ofrecen poca financiación al tiempo que exigen garantías, avales y condiciones inasumibles. Así, casi el 84% de las pequeñas y medianas empresas españolas tiene problemas para acceder al crédito, mientras que a prácticamente la mitad se les ha denegado.

Además, las compañías se enfrentan a la elevada tasa de morosidad de las administraciones públicas, lo que les impide, a su vez, hacer frente a los diversos pagos que les surgen en el desempeño de su actividad. Así mismo, estas empresas tampoco suelen conseguir adelantos de las entidades financieras, ya que estas últimas desconfían de la capacidad de pago de las administraciones públicas. Es tal la situación, explica Lorenzo Amor, presidente de la ATA, que *“actualmente están encontrando problemas para conseguir anticipos de las subvenciones públicas ya aprobadas”*.

Ante esta coyuntura, las empresas buscan vías alternativas para lograr su financiación, como tratar de apoyarse en las sociedades de garantía recíproca (SGR). Según las Cámaras de Comercio, en dos años, el porcentaje de Pymes que acuden a esta clase de entidades ha subido, desde el 7% hasta el 11,3% del segundo trimestre del año 2012. Las SGR son organizaciones de responsabilidad limitada destinadas a avalar a sus propios socios, que, según establece la legislación española, serán un mínimo de 150, en operaciones con terceros.

Otro cauce al que recurren las empresas españolas es el capital riesgo, que son fondos que invierten en empresas con perspectivas de tener alta rentabilidad y también los ayudan en su gestión. Según las Cámaras de Comercio, un 3,8% de las Pymes recurrió a estos fondos para conseguir financiación en el segundo trimestre del año, tres décimas por encima del resultado firmado en el trimestre anterior. El balance de las operaciones del primer semestre del año, publicado por la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI) dibuja un panorama esperanzador, con unas cifras que superan ampliamente las del mismo periodo del año anterior y que vuelven a situarse en los niveles anteriores a la crisis. En este trimestre, el volumen de inversión creció un 66%, al superar los 1.397,7 millones de euros, mientras que se cerraron 387 operaciones, de las cuales, el 60% fueron nuevas.

Según Laura Sanz, subdirectora de Transactional Track Record, los fondos de capital riesgo *"tienen dinero y lo están moviendo después de dos años en los que lo han tenido parado"*. Los sectores en los que más invirtieron los fondos de capital riesgo fueron los de informática, con el 27% de las operaciones; en la fabricación de productos y servicios industriales, un 11%, y en biotecnología, con un 10%. Pese a las buenas cifras obtenidas y el optimismo de los más expertos en la materia, los autónomos insisten en la importancia de recuperar las vías tradicionales de financiación.

En la actualidad, el gobierno está reforzando el sistema de garantías recíprocas para promover la financiación de las Pymes y emprendedores. El ministro Soria enmarcó la firma de estos acuerdos en el paquete de medidas de apoyo a las Pymes y emprendedores comprometido por el Presidente del Gobierno y aprobado por el Consejo de Ministros. El ministro subrayó la importancia de que aumente el porcentaje de los avales y se mejore paulatinamente las condiciones generales de financiación de las Pymes.

Los dos acuerdos, un nuevo contrato de reafianzamiento entre la Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA), dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo y las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y el impulso de la Línea ICO-Garantía SGR, refuerzan el sistema de garantías recíprocas, que tiene como objetivo mejorar el acceso a la financiación a Pymes y emprendedores y actuar de forma complementaria a fuentes bancarias.

Las SGR aportan garantías a los créditos solicitados por las Pymes y emprendedores mientras que CERSA cubre parcialmente el riesgo asumido por las SGR.

## 3. Marco teórico

---

### 3.1 Fuentes de financiación propia y ajena.

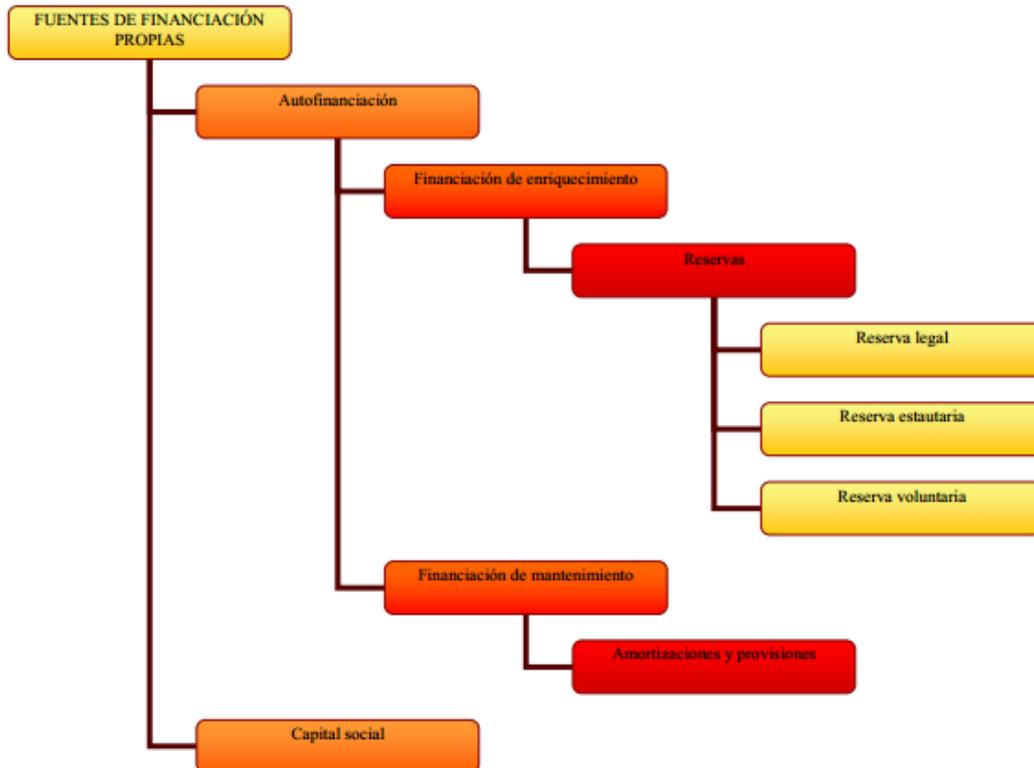
La base del tejido productivo nacional está compuesta mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas que, casi de la noche a la mañana, han pasado de un mundo en el que la financiación era barata y masiva a otro en el que el fuerte descenso de la actividad económica y el endeudamiento contraído están poniendo en jaque su supervivencia ante las dificultades para encontrar capital que venga a ayudarlas.

En este apartado partiremos del contexto de la creación de una Pyme, y los rasgos que caracterizan este momento, ya que eso determinará la capacidad de acceso, el conocimiento y la valoración a la hora de escoger el medio de financiación que más se adecue a nuestra empresa.

Dentro del marco teórico nos encontramos que las Pymes cuentan con un gran abanico de posibilidades a la hora de financiarse. Llamaremos instrumentos de financiación a las distintas alternativas que poseen. Dentro de estos instrumentos, las Pymes pueden financiarse mediante dos vías, la financiación propia y la financiación ajena.

La financiación propia está constituida por los recursos financieros propiedad de la empresa, sin necesidad de acudir a los mercados financieros, llamada comúnmente financiación interna.

Se dice que son propiedad de la empresa, ya que son aportados por los socios al inicio de la actividad. Se caracterizan por su estabilidad, aunque tienen un elevado riesgo en caso de que la empresa quiebre, por ser los socios los últimos en recibir las liquidaciones.



Fuente: Fuentes de financiación propia  
([https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/1876/09808135S\\_GADE\\_JULIO2012.PDF.pdf?sequence=1](https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/1876/09808135S_GADE_JULIO2012.PDF.pdf?sequence=1))

La financiación propia es una de las alternativas más comunes, aunque no es muy utilizada a la hora de buscar financiación para una Pyme.

Está formada por los recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero, es decir, de sus propios fondos, ya sean las reservas, las amortizaciones y las provisiones, las cuales constituyen las partidas más importantes dentro de los recursos financieros internos de la empresa.

Dentro de este tipo de financiación podemos optar por dos tipos de modalidades:

- Autofinanciación:

La autofinanciación está formada por los recursos financieros que afluyen a la empresa desde ella misma. Distinguimos dos tipos de autofinanciación:

- Por enriquecimiento: Este tipo de autofinanciación está constituida por los fondos generados por la propia empresa, que tienen su origen en los beneficios no repartidos y supone un verdadero ahorro para las empresas, dado que se trata de una acumulación de beneficios, que aumenta el valor de la empresa mediante el incremento de su patrimonio (reservas). La finalidad de las reservas es incrementar la riqueza de la empresa, es decir, su neto patrimonial.

Los beneficios, una vez calculados, no se reparten a los socios, sino que se retienen en la empresa para la realización de nuevas inversiones y, en definitiva, para que la empresa crezca. Suponen un incremento del patrimonio empresarial, ese aumento excede a la posible depreciación cubierta con la autofinanciación de mantenimiento.

Existen diversos tipos de reservas según sea la causa de su dotación y su destino:

- Legales: Las dispuestas en la Ley de S.A. (el 10% del beneficio hasta que esta reserva alcance, al menos, el 20% del capital social)
  - Estatutarias: Lo que se haya dispuesto en los estatutos de la sociedad.
  - Voluntarias: Por acuerdo de la Junta General Ordinaria.
- Por mantenimiento: Se halla recogida en el balance en las cuentas relativas a fondos de amortización y también en las cuentas de provisiones, cuya finalidad es la de mantener intacta el capital de la empresa. Dentro de este tipo de autofinanciación tenemos las amortizaciones y las provisiones.

A) Las amortizaciones y su función financiera.

Se denomina amortización a la imputación de la depreciación al coste de la producción industrial, y se denomina fondo de amortización a un fondo que se crea para compensar la pérdida de valor que experimentan ciertos elementos patrimoniales.

A esta pérdida de valor se le asigna un coste, el cual se carga a la producción. Cuando la empresa vende sus productos terminados, al cobrar el impuesto de sus ventas obtiene unas cantidades de dinero que le permiten recuperar el valor de los factores incorporados al producto.

Dicho fondo se va haciendo más grande cada año por un importe igual al valor de la depreciación correspondiente, y al final de la vida económica del bien amortizable se pondrá con el dinero acumulado en el fondo de amortización.

Las amortizaciones constituyen una fuente interna de recursos financieros muy importante, ya que desde que comienza la depreciación de los equipos industriales hasta la fecha que hay que reponerlos suele transcurrir un período de tiempo bastante largo, mientras tanto las cuotas de amortización que se van acumulando constituyen un volumen de fondos a tener en cuenta.

Los recursos financieros generados por las amortizaciones, al igual que ocurre con las reservas, se van invirtiendo en la empresa casi de forma espontánea a medida que se generan.

Cuando llegue la hora de renovar los bienes amortizables, la empresa debe disponer de los recursos financieros correspondientes, pero dichas disponibilidades no tiene por qué derivarse necesariamente de la liquidación de las inversiones en que inicialmente se ha ido materializando el fondo de amortización, sino que pueden provenir de cualquier otra alternativa financiera que la dirección de la empresa haya podido arbitrar: emisión de acciones, emisión de obligaciones, liquidación de una inversión, retención de beneficios, etc.

La función financiera de las amortizaciones estará condicionada por la situación en que se encuentre la empresa: expansión, estabilidad o recesión, lo que, a su vez, dependerá de la propia política de la empresa y, sobre todo, de la situación del mercado.

En épocas de expansión, los fondos de amortización financian partidas que contribuyen a la expansión de la propia empresa. En épocas de estabilidad o recesión, con los fondos de amortización se podrán devolver deudas, con lo cual se evita el pagar intereses por ellas, así como reducir la dependencia financiera externa; esto hará aumentar la autonomía financiera de la empresa, para que en el momento en que sea oportuno reiniciar la expansión, poder acudir a la obtención de créditos.

#### B) Las provisiones.

Las provisiones son retenciones de beneficios que se hacen en la empresa para constituir fondos de provisión con los que hacer frente a pérdidas ciertas que todavía no se han producido y a gastos futuros, como los destinados a fondos de pensiones, pagar impuestos, afrontar responsabilidades procedentes de litigios en curso, indemnizaciones, entre otros.

La primera de ellas no tiene limitación temporal en su disponibilidad, mientras que la segunda financia a la empresa durante el tiempo en que no se produzca la contingencia para la cual se dotaron.

#### - Capital Social:

El capital social es la aportación de los socios al iniciarse la vida de la empresa y está dividido en acciones en las Sociedades Anónimas (S.A.) o participaciones en las Sociedades Limitadas (S.L.). Suele ser un valor fijo, pero se puede alterar mediante la emisión de nuevas acciones o incrementando el valor de las existentes (Ampliación de capital). Es imprescindible un valor mínimo para constituir una sociedad, 3.000 € en S.L. y 60.000 en S.A.

Y por otro lado tenemos la financiación ajena, que son los distintos instrumentos que poseen las Pymes a la hora de encontrar financiación ([www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)).

- Préstamo:

Podemos decir que un préstamo es un sistema de financiación que permite a una persona física o jurídica adquirir un determinado bien o servicio, financiando una parte de su coste a medio y largo plazo.

En primer lugar, el contrato de préstamo es aquel en el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último al cabo de un plazo establecido a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados. Por otro lado, el contrato de crédito de cuenta corriente es aquel en el que la entidad financiera se obliga a poner a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado y un plazo prefijado, percibiéndose periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas, movimientos que se reflejarán en una cuenta corriente.

Una operación de préstamo se caracteriza por tener una duración definida, un procedimiento de cálculo y modificación del tipo de interés fijado en el momento de su contratación. Por otra parte su finalidad suele estar perfectamente definida en el momento de su formalización. Así pues, se trata de operaciones vinculadas a su finalidad. De hecho, en el momento de su solicitud una de las cuestiones que se plantean es la finalidad del préstamo, esto es, para qué vamos a utilizar el dinero.

En cuanto al plazo de amortización, si bien una vez contratado podemos modificarlo, tan sólo en los créditos con amortización vía préstamo dicho plazo no se encuentra definido inicialmente, pues en cada disposición del crédito formalizamos un nuevo préstamo con un plazo de amortización fijado en ese momento.

Ventajas:

- Contar con intereses menores.
- Gestión y operaciones con menores costos.
- Gracias a la forma en cómo se lleva a cabo el periodo de amortización, el prestatario puede organizarse, y así evitar el incumplimiento en los pagos.
- Si se trata de un préstamo a tipo de interés fijo, se conoce desde su inicio el valor a pagar durante todo el préstamo.
- Permite una financiación mayor.
- Los préstamos personales rápidos, son una ventaja en la medida de su ágil disponibilidad.
- En los préstamos personales rápidos, se tiene la ventaja de poder recibir el monto económico sin tener que justificar el fin de dicho préstamo.

Desventajas:

- Sí se trata de un préstamo personal a tipo fijo, una desventaja considerable es la alta comisión por el periodo de amortización anticipado.
- Existe la posibilidad de que haya oscilaciones de tipos de interés altos, las cuales se manifiestan por medio de los índices del mercado.
- Por lo general, los tipos de interés son altos y superiores a las operaciones a largo plazo.
- Puede haber complicaciones en el proceso de tramitación.
- En los préstamos los gastos de gestión son elevados.
- Sí se trata de un préstamo a tipo de interés fijo, hay una alta comisión por amortización anticipada.

- Pagarés de Empresa:

Documento privado, extendido en forma legal, que contiene un compromiso escrito de pago de una cierta cantidad de dinero en un plazo determinado (puede ser tanto a corto, como a largo plazo). El pago debe efectuarse en la fecha marcada y cobrando los intereses durante la compra del pagaré.

Tienen vencimientos a corto plazo, generalmente 3, 6 o 12 meses y hasta 18 meses como máximo. La propia empresa actúa como garante de los pagarés.

- *Renting*:

Es un contrato mercantil bilateral por el que una de las partes, la sociedad de *renting*, se obliga a ceder a otra, el arrendatario, el uso de un bien por un tiempo determinado, a cambio del pago de una renta periódica. El pago de la renta incluye el derecho al uso del equipo, el mantenimiento del mismo y un seguro que cubre los posibles siniestros del equipo.

La empresa de *renting* abre un espacio entre fabricante/proveedor y el cliente final gracias a los descuentos y economías de escala que logra con su intermediación. Es revocable en cualquier momento aunque generalmente contempla una penalización.

Aunque el *renting* es un contrato que puede firmarse sobre cualquier tipo de bien mueble e inmueble, en nuestro país tiene una gran implantación sobre todo para vehículos turismos y comerciales, equipos informáticos y maquinaria de oficina (fotocopiadoras, telecomunicaciones, etc). Habitualmente se contratan operaciones de 3 ó 4 años de duración, salvo los equipos informáticos cuya horquilla se sitúa en torno a los 2 ó 3 años por su alto grado de obsolescencia.

Ventajas:

- Permite financiar el 100% de la inversión, por lo que se considera una fuente de financiación empresarial. No obstante, siendo rigurosos con el lenguaje no debería considerarse así ya que, al ser un arrendamiento, no es inversión y por tanto, tampoco requiere financiación.
- Consecuencia de no ser inversión (ni financiación) sino arrendamiento no se reconoce en balance. No varía nuestra estructura financiera, no consume riesgo, no es endeudamiento. En estos momentos, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board, el IASB, por sus siglas en inglés) está considerando la publicación de una nueva Norma Internacional de Contabilidad que obligaría a reconocer como deuda el coste futuro de los alquileres operativos.
- El arrendador soporta todo el riesgo de la inversión.
- Permite mantener más actualizados nuestros “activos” al sustituir la inversión por el gasto de arrendamiento.
- Convierte un coste incierto y variable como es el mantenimiento en un coste fijo y constante.
- Generalmente a un precio muy competitivo dado el gran volumen de la empresa de *renting*.
- Fiscalmente deducible al 100% tanto el gasto como el IVA para bienes afectos a la explotación.

Inconvenientes:

- No se adquiere la propiedad. Consecuencia lógica y evidente de sustituir una inversión (o adquisición) por un gasto de arrendamiento.
- El mantenimiento es responsabilidad de la arrendadora que normalmente contrata talleres oficiales. Puede ser un inconveniente si el Servicio de Asistencia Técnica de referencia es lejano del centro de trabajo.
- La penalización por cancelación anticipada acostumbra a ser elevada. Normalmente se calcula por diferencia entre la amortización contable en los libros de la arrendadora y el valor de mercado del bien arrendado.

- Hipoteca:

Es un contrato por el cual un deudor o un tercero afectan especialmente bienes inmuebles o derechos reales sobre éstos en garantía del cumplimiento de una obligación principal, en forma que, vencida ésta y no satisfecha, pueda hacerse efectiva sobre el precio de venta de aquel bien, con preferencia a los derechos de cualquier otro acreedor.

- *Forfaiting*:

Es una figura que supone la compra de letras de cambio aceptadas, créditos documentarios o cualquier otra forma de promesa de pago, instrumentada en divisas. El adquirente de los efectos renuncia de forma explícita a su derecho legal de demanda frente a los anteriores proveedores de la deuda la cláusula "sin recurso".

Puede ser una solución sencilla y barata frente a otras alternativas, para penetrar en mercados como los de Europa del Este, Marruecos, India, Vietnam o cualquier otro mercado considerado como "país de riesgo".

Ventajas financieras para el exportador:

- Máxima liquidez
- Hace posible la financiación del 100% de la operación.
- No consume líneas de crédito bancario
- Facilita la transferencia del coste financiero de la operación a la empresa importadora extranjera.
- No exige provisiones a la empresa exportadora.
- Reduce la estructura administrativa de la empresa, al no tener que gestionar una cartera de clientes.

Ventajas comerciales para el exportador:

- Permite superar las limitaciones existentes en el crédito oficial a la exportación por motivos como el país de destino, importe, plazo de la operación o exceso de material extranjero.
- Evita la necesidad de un seguro de crédito.
- Es un instrumento muy adecuado para financiar *stocks* a distribuidores en el país de destino de la mercancía exportada por la empresa.
- Permite a la empresa exportadora adoptar una estrategia comercial agresiva en la apertura o en el mantenimiento de mercados en los que acaba de introducirse.

Inconvenientes para el exportador:

- Elevado coste.

Ventajas para el importador:

- Posibilidad de ajustar los pagos con las previsiones de ingresos.
- El importador puede obtener financiación por el 100% de la operación, sin necesidad de realizar pagos anticipados.
- Tipo fijo a lo largo de toda la operación.
- Acceso a financiación a medio y largo plazo, que en otras circunstancias sería elevada o inaccesible en el mercado local.

- *Factoring*:

Es una operación que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" (facturas, recibos, letras... sin embolsar) de un titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro.

El *factoring* es apto sobre todo para aquellas Pymes cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito. Las operaciones de *factoring* pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Las ventajas del *factoring* se pueden dividir en dos grandes grupos:

Económico-financieras: Dado que por una parte aumentan la eficacia de los cobros y se mejora el flujo de tesorería, mientras que, por otra parte, se disminuyen los costes variables y fijos de oficina y se eliminan los gastos de financiación por retraso en los cobros, los gastos de estudio y análisis de los clientes y los gastos de procedimientos contenciosos.

De gestión: Por una parte aumenta la consolidación de la clientela, las posibilidades de mejorar las condiciones de venta a corto plazo y el tiempo dedicado a la venta. Por otra parte, se disminuye el inmovilizado en las cuentas a cobrar y se eliminan los riesgos fallidos por insolvencias así como interferencias entre departamentos.

De entre los inconvenientes podríamos destacar que los costes son más elevados que en cualquier otro tipo de productos financieros; además, un gran número de deudores son reacios a admitir las cesiones de crédito a terceros, lo que puede llegar a implicar una serie de gastos de negociación con dichos deudores.

- Descuento:

Descuento es el hecho de abonar en dinero el importe de un título (generalmente letras de cambio) de crédito no vencido, tras descontar los intereses y quebrantos legales por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito.

$\text{Descuento} = \text{Nominal} - \text{Efectivo}$

El Nominal es la cantidad a descontar y el Efectivo es el capital que se recibe, una vez descontados los intereses.

- Capital riesgo:

Es una inversión a largo plazo de forma minoritaria y temporal en pequeñas y medianas empresas con grandes perspectivas de rentabilidad y/o crecimiento. Esta actividad la realizan compañías especializadas de inversión en capital, que aportan un valor añadido al puramente financiero.

Sociedad de Capital Riesgo: Es una sociedad que se dedica fundamentalmente a invertir sus propios recursos en la financiación temporal y minoritaria de Pymes innovadoras, aportando un valor añadido en forma de apoyo gerencial. No suele tener duración limitada y puede incrementar sus recursos mediante ampliaciones de capital.

Sociedad Gestora de Fondos de Capital Riesgo: grupo de especialistas, de reconocida experiencia y prestigio en inversiones de capital riesgo, dedicados a promover la constitución y desarrollar la gestión de Fondos de Capital Riesgo de duración temporal, a cambio de una cantidad fija más una participación en las plusvalías realizada en la desinversión.

- *Leasing:*

Es un contrato de arrendamiento (alquiler) de un bien "mueble o inmueble" con la particularidad de que se puede optar por su compra. Su principal uso es la obtención de financiación a largo plazo por parte de las Pymes.

Una vez vencido el plazo de arrendamiento establecido, se puede elegir entre tres opciones:

- Adquirir el bien, pagando una última cuota de "valor residual" preestablecido.
- Renovar el contrato de arrendamiento.
- No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.

- *Business Angels:*

Se trata de personas físicas con un amplio conocimiento de determinados sectores y con capacidad de inversión, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida, aportando capital y valor añadido a la gestión. Los *Business Angels* se diferencian de los inversores tradicionales y del capital riesgo en su implicación en la gestión de la empresa.

Al igual que las entidades de capital riesgo, se trata de inversores que apuestan por un proyecto empresarial, sin involucrarse en el día a día, pero aportando un valor añadido.

Las características principales de los *Business Angels* son:

- Invierten su propio dinero.
- Se invierte en la etapa inicial de la vida de una empresa.
- Sus decisiones de inversión pueden ser distintas a las motivaciones estrictamente financieras. (satisfacción profesional, vinculación familiar, etc.).
- Invierten sólo en zonas próximas a su lugar de residencia.
- Los importes invertidos son muy inferiores a la media que dedican las entidades de capital riesgo en cada operación.
- La desinversión, suelen ser más lenta que en el caso de los inversores de capital riesgo.

- La rentabilidad es generalmente inferior a la obtenida por las entidades de capital riesgo.
- Las Redes de *Business Angels* son organizaciones que tienen por objeto acercar pequeñas y medianas empresas, nuevas o en fase de crecimiento, con inversores informales y privados.
- Las redes de *Business Angels* cumplen dos funciones principales: reunir a los *Business Angels* y aumentar la eficacia de su proceso de contacto con proyectos de inversión interesantes.

Para saber la importancia que tienen cada uno de los instrumentos financieros, podemos observar cuales son los más utilizados por las Pymes.

Una minoría (2,3%) pertenecen a Sociedades de Garantía Recíprocas (SGR) y se han dirigido a ellas para solicitar su aval. No resulta extraño este escaso porcentaje, puesto que, en la mayoría de los casos, para avalarnos nos exigen a su vez nuestro aval, de la misma forma que nos pedirían las entidades financieras, pero, además, cobrando por ello. Como contrapartida, normalmente, los precios que conseguirás serán inferiores a lo que conseguirías tú solo de forma individual. No obstante, en estos momentos, pueden sernos de utilidad.

El uso del *factoring* (11,3%) y del *confirming* (16,8%) permanece, prácticamente invariable en sus porcentajes debido a la dificultad de encontrar, sobre todo, buenos librados sobre los que hacer *factoring* debido a la evolución de las cuentas de las empresas.

Destaca el escaso uso que las empresas hacen del capital riesgo y los préstamos participativos donde solo un 1,5% de las Pymes han recurrido a ellos.

Es cierto que todos tienen su dificultad, pero, en momentos como el actual, donde el sector financiero ofrece financiación muy restringida, podemos encontrar otros actores que sí pueden darnos crédito. Y, seguramente, la dificultad sea equiparable con lo que nos cuesta obtener crédito bancario. Las Pymes se enfrentan a un gran problema, su elevada dependencia de estos créditos bancarios por lo que es necesario que se conozcan otras fuentes o líneas de financiación, como las anteriormente citadas, y las nuevas modalidades de financiación que se están dando hoy en día, como es el caso de las Redes de *Business Angels*.

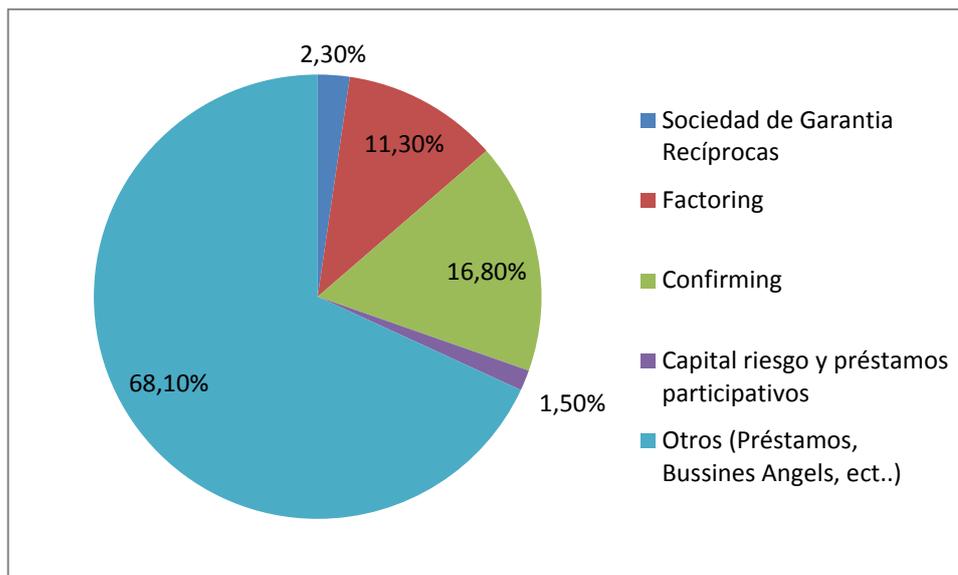


Gráfico de porcentaje de uso de los instrumentos de financiación (Elaboración propia).

### 3.2 Ley de emprendedores.

Por otro lado, tenemos que hablar de la ley de emprendedores, su aprobación (19 de septiembre, 2013) ha puesto sobre la mesa el caballo de batalla de las Pymes y emprendedores de nuestro país.

La ley de emprendedores llega con la clara intención de impulsar este sector con una serie de medidas de apoyo y con un apartado específico para la financiación.

Una de la novedad en este tema será la posibilidad de no tener que pagar el IVA por facturas que aún no han sido cobradas, esta medida afecta a Pymes cuya facturación no supera los dos millones de euros. Esta novedad da una tregua a las Pymes, pero la liquidez con la que cuenta el empresario a lo largo del curso no deja de ser un espejismo dentro de la complicada situación que vive la economía española.

La nueva ley también impulsa la inversión particular implantando incentivos fiscales para ellos. Los *Business Angels* se verán favorecidos con esta medida.

Con esta ley se va en la buena dirección, pero en cuanto a la financiación, no se prevén actuaciones posteriores al emprendimiento, es decir, a afianzar el ecosistema emprendedor.

## 4. Metodología

---

Para el desarrollo de este trabajo se ha realizado un estudio exploratorio para analizar detalladamente los programas y métodos de financiación a los que pueden tener acceso las Pymes y los emprendedores.

Así mismo, se ha realizado una revisión de la literatura y del estado del arte partiendo de distintas fuentes de información, así como, de las opiniones que aportan los expertos en la materia.

Para la realización de este trabajo ha sido necesario recurrir a múltiples fuentes de información, destacando la ofrecida por el portal web del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (<http://www.minetur.gob.es/es-ES/Paginas/index.aspx>), así como, diferentes informes, artículos, académicos y ponencias de expertos en la materia. Su detalle exhaustivo puede consultarse en el apartado “Bibliografía”.

También se ha profundizado en las ayudas e incentivos que pueden obtener las empresas tanto en el ámbito nacional, como fuera de nuestro país. Se han realizado una serie de gráficas, donde se han incluido datos obtenidos del portal web [www.ine.es](http://www.ine.es).

A continuación, como aportación personal, se ha incluido una serie de recomendaciones sobre a que instrumentos de financiación deben acudir las Pymes y los emprendedores dependiendo del tipo de proyecto que se vaya a llevar a cabo.

## 5. Desarrollo empírico

---

### 5.1 Financiación para Pymes y emprendedores.

Las pymes cuentan con una amplia gama de opciones para financiarse, desde las más básicas, como son el uso de sus fondos propios y los préstamos familiares, hasta opciones más complejas, como es la emisión de bonos y la solicitud de préstamos en el mercado financiero. Es en este último donde los instrumentos de financiación y crédito cobran vital importancia a la hora de determinar la disponibilidad de crédito para las empresas.

Los problemas de financiación en las Pymes son un hecho, por lo que en 2010 se constituyeron cinco fondos y se formalizaron otros tantos convenios para la cesión de activos a los mismos por parte de las siguientes entidades: Banco Sabadell, Caixa Catalunya, Banco Pastor, Caja Madrid y Caja de Ahorros del Mediterráneo.

Las emisiones de bonos realizadas por estos cinco fondos, que recibieron 2.226 millones de euros en avales del Estado, alcanzaron la cifra de 3.209,7 millones de euros de los que al menos 2.567,7 millones de euros se destinarán durante 2011 y 2012 a nuevos créditos y préstamos para Pymes ([www.boe.es](http://www.boe.es)).

La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGIPYME) dispone de una serie de instrumentos y programas para facilitar el acceso a los emprendedores y a las Pyme a otras fuentes de financiación.

Dentro de estos programas y fuentes cabe destacar tres líneas de financiación:

En primer lugar, la DGIPYME convoca anualmente ayudas que sirven de apoyo de forma directa o indirecta a emprendedores y Pymes.

Dentro de esta primera línea de apoyo nos encontramos con dos posibles modos de financiación, por una parte, el impulso a las redes de *Business Angels*, y por otro el programa de Fondos de Titulación de activos para Pymes (FTPYME).

Las redes de *Business Angels* nos proporcionan subvenciones relacionadas tanto con el funcionamiento de la empresa como para su creación. Este tipo de ayuda tiene como principal finalidad contribuir al fortalecimiento y a la profesionalización de aquellas organizaciones que desarrollan servicios de intermediación entre empresas emprendedoras y potenciales inversores (*Business Angels*), de manera que con un desarrollo más amplio y profesional de los servicios que prestan se favorezca un mejor acceso de las Pymes a una modalidad totalmente nueva de financiación.

Los *Business Angels*, o inversores privados de carácter informal, se sitúan normalmente en el entorno territorial próximo de las empresas necesitadas de esa financiación, por lo que su papel resulta a menudo decisivo en las primeras fases de desarrollo de ese tipo de empresas y de proyectos. Además, en muchos casos, contribuyen con otros elementos adicionales a lo que es la estricta aportación financiera, como son su experiencia profesional, el acceso a sus redes de relaciones, su conocimiento y contactos que, con frecuencia, resultan determinantes para el éxito de un proyecto empresarial.

Estas inversiones suelen ejercer, además, un efecto «llamada» para atraer financiación adicional procedente de otras fuentes para los proyectos en que se ha producido previamente la inversión del *Business Angels*. A la importancia de este tipo de agentes de financiación han sido sensibles las instituciones comunitarias. Así, el Programa Marco para la Competitividad y la Innovación de la Comisión Europea para el período 2007-2013 considera que el apoyo a esta fórmula de financiación constituye un importante eje de actuación de la política a seguir por los gobiernos en el ámbito de sus programas de apoyo a las prácticas innovadoras empresariales y, especialmente, de las pequeñas y medianas empresas. En este contexto, el apoyo a las redes *Business Angels* que actúan como puntos de encuentro y de ajuste entre la oferta y la demanda de capital entre inversores y emprendedores, resulta determinante para la promoción de este tipo de inversión privada.

El programa de impulso de las redes de *Business Angels* pretende apoyar y dar visibilidad a estas redes, que presten servicios de calidad, de forma transparente y regular, tanto a emprendedores como a inversores, con el objetivo último de ampliar y facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a nuevas fuentes y modalidades de financiación.

En este método de financiación, las ayudas convocadas están abiertas a aquellas entidades que tengan personalidad jurídica propia, pública o privada, demuestren tener un potencial cierto para poder atraer a posibles inversores, tengan capacidad para evaluar y promover la inversión en proyectos de innovación de Pymes emprendedoras y sean capaces de cooperar con los diferentes agentes que actúan dentro del ámbito de la creación de empresas y la innovación.

En segundo lugar nos encontramos con las posibilidades que nos da el programa de Fondos de Titulación de Activos para Pymes. Este programa está cogestionado por los ministerios de Industria, Energía y Turismo, y de Economía y Competitividad, cuenta con el aval del Estado para respaldar los bonos emitidos por estos Fondos con la condición de que las entidades financieras que les ceden sus activos reinviertan, al menos un 80%, la liquidez obtenida de nuevos créditos para las Pymes.

Los fondos de titulación de activos son un mecanismo de transferencia de riesgo, es decir, de préstamos o créditos, a través del cual se genera liquidez la cual corresponde a quien lo cede, es decir, cajas de ahorros o bancos.

Para que un fondo de titulación pueda ser considerado un FTPYME:

- Se deben ceder al fondo préstamos o créditos concedidos a empresas no financieras domiciliadas en España de los que al menos el 50% deberán haber sido concedidos a las Pymes.
- Estos préstamos o créditos deben tener un plazo de amortización inicial no inferior a un año.
- Las entidades financieras que cedan estos préstamos o créditos, deben reinvertir al menos el 80% de la liquidez obtenida por esta cesión en nuevos préstamos o créditos para las Pymes en un plazo de 2 años. Al menos el 50% de la reinversión ha de realizarse en el primer año.

Desde su constitución en el año 2000 este Programa ha permitido la emisión de 50.640,4 millones de euros que han posibilitado la reinversión de más de 40.512,3 millones de euros en nuevos préstamos para Pymes. El total del aval del Estado empleado en estas emisiones ha sido de 15.495,2 millones de euros. Un dato a tener en cuenta es que cuenta en los Presupuestos Generales del Estado con un límite de aval del Estado de 3.000 millones de euros.

En segundo lugar la DGIPYME proporciona financiación directa a emprendedores y Pymes a través de la Empresa Nacional de Innovación, SA (ENISA).

ENISA, es una empresa pública dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa participa activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores.

Es la empresa pública de referencia en España vinculada a la financiación empresarial de riesgo, promoviendo la innovación y el diseño como factores claves en el crecimiento y fortalecimiento de las empresas españolas y con un capital humano altamente capacitado y comprometido con la excelencia en la gestión y tiene como objetivo el fomento de la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores y en la dinamización del mercado de capital riesgo.

La Empresa Nacional de Innovación (ENISA) tiene abiertas ocho líneas de financiación, a través de préstamos participativos, dirigidas a las empresas en cada etapa de su ciclo de vida: creación, crecimiento y consolidación en el mercado.

Creación:

- ENISA jóvenes emprendedores.
- ENISA emprendedores.

Crecimiento:

- ENISA competitividad.
- Agenda digital.
- ENISA tecnología.

Consolidación:

- ENISA mercados alternativos.
- ENISA fusiones y adquisiciones.

Innovación:

- Programa emprendedores.
- Programa aeronáutico.
- Programa competitividad empresarial.
- Programa Isla de El Hierro.
- Programa PYME.
- Programa Spain Startup Co-Investment Fund.

En la etapa de creación la Empresa Nacional de Innovación dispone de tres líneas de financiación:

- **ENISA jóvenes emprendedores.**

Dirigida a dotar de los recursos financieros necesarios a Pymes de reciente constitución, creadas por jóvenes, para que puedan acometer las inversiones que precisa su proyecto empresarial en la fase inicial.

- **ENISA emprendedores.**

Dirigida a apoyar financieramente a Pymes de reciente constitución, promovidas por emprendedores sin límite de edad, para que acometan las inversiones necesarias y lleven a cabo su proyecto.

- **ENISA emprendedores sociales** -para proyectos empresariales con finalidad social-.

Para ayudar a que la empresa crezca ENISA pone a disposición de las Pymes:

- **Línea ENISA competitividad.**

Dirigida a financiar proyectos basados en modelos de negocio viables, rentables y contrastados, enfocados a:

-La mejora competitiva de sistemas productivos y/o cambio de modelo productivo.

-La expansión mediante ampliación de la capacidad productiva, aumento de gama de productos/servicios, diversificación de mercados...

- **Línea ENISA Tecnología.**

Dirigida a financiar proyectos cuyo resultado suponga: avances tecnológicos, obtención de nuevos productos, procesos o servicios o la mejora sustancial de los ya existentes, en sectores como biotecnología, TIC, nuevos materiales...

Por último, para consolidar una empresa en el mercado, ENISA lanza dos líneas de financiación: ENISA MAB y ENISA fusiones y adquisiciones. La primera de ellas está destinada a Pymes con proyectos de consolidación y crecimiento que incluyan su incorporación al Mercado Alternativo Bursátil; la segunda está dirigida a proyectos empresariales promovidos por Pymes que contemplen una operación societaria y que dicha operación conlleve claras ventajas competitivas ([www.enisa.es](http://www.enisa.es)).

Por último, como tercera línea de financiación, nos encontramos con el reafianzamiento a través de CERSA, cuya actividad se basa en el reafianzamiento o cobertura parcial del riesgo asumido por las sociedades de garantía recíproca con las pequeñas y medianas empresas que precisan de garantías adicionales para resolver su problemática financiera, priorizando la financiación de inversores y proyectos innovadores, así como las microempresas y las de nueva o reciente creación.

Posee dos líneas de financiación actualmente, el Programa de Avales para las Pymes y el convenio ICO/CERSA.

Dentro del programa de avales para las Pymes, la actividad de CERSA consiste en el reafianzamiento parcial de las garantías otorgadas a los autónomos y las Pymes por las Sociedades de Garantía Recíproca. El mantenimiento de esta actividad requiere una dotación anual en forma de subvención al fondo de provisiones técnicas de la compañía con el que ésta hace frente a las provisiones y fallidos que se generen. La Dirección General de Política de las Pymes subvenciona dichas dotaciones a través del Programa de Avales para las Pymes.

Su objetivo es cubrir todas las necesidades de financiación que la empresa tenga en las distintas fases de su desarrollo empresarial y a lo largo de los ciclos económicos.

Estos avales ponen su foco en otorgar un mayor apoyo a los segmentos con mayor debilidad de acceso al crédito: Pymes de menos empleados, emprendedores / nueva empresa y proyectos de innovación ([www.cersa-minetur.es](http://www.cersa-minetur.es)).



Etiquetas: PYMES, avales, a quién se dirigen

Contar con el aval de una sociedad de garantía (SGR), le ofrece a la empresa las siguientes ventajas:

- Facilitan el acceso a financiación. Los avales -financieros y técnicos- otorgados por las SGR permiten el acceso a financiación y el afianzamiento de otras obligaciones de proyectos empresariales viables que, debido a su reducido tamaño o por las limitadas garantías, tienen especiales dificultades para conseguirlos.
- Mejoran las condiciones de la financiación. Las SGR colaboran de forma habitual con los principales Bancos y Cajas, ofreciendo así a la empresa unas condiciones más ventajosas en su financiación, tanto en términos de tipos de interés como en plazos.
- Cubren la escasez de solvencia patrimonial de las Pymes y autónomos mediante la prestación de su aval.
- Amplían la capacidad de endeudamiento de la empresa. Al contar con la garantía de la SGR, la empresa puede contar con mayor capacidad de endeudamiento en la entidad financiera. Esto es debido a que los avales técnicos no computan en la CIRBE y los avales financieros garantizados consumen menos recursos a la entidad.

- Dan apoyo y asesoramiento financiero. Los equipos profesionales de las SGR, altamente cualificados, analizan el proyecto a avalar e informan y asesoran a las pymes en materia financiera. Adicionalmente a estos servicios, ponen a su disposición formación, promoción empresarial y tramitación de subvenciones públicas.
- Ofrecen un servicio personalizado y rapidez de respuesta. Las SGR ofrecen soluciones financieras basadas en un conocimiento personalizado de los clientes, de sus demandas, preocupaciones y objetivos. Por ello, sus tiempos de respuesta son ágiles: 2-3 días para dar el primer resultado del estudio y 1-2 semanas para su aprobación en comisión de riesgos.
- Bonificación del 90% del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. La Ley 3/2004 de 28 de diciembre de Medidas Tributarias, Administrativas y Financieras establece la reducción del 90% del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados en las operaciones en las que intervienen las sociedades de garantía al pasar el tipo impositivo del 1 % al 0,1%.

Condiciones del reafianzamiento proporcionado por CERSA a las SGR en el marco de este Programa:

Importe del aval:	hasta 625.000€ / empresa
Plazo:	hasta 10 años.
Comisión anual:	hasta 1,25% sobre riesgo vivo.
Gastos de estudio:	hasta el 0,5% sobre nominal.

Fuente: Condiciones de reafianzamiento ([www.ipyme.org](http://www.ipyme.org))

Porcentajes máximos de cobertura en función de las características de las Pymes y de los activos financiados mediante las operaciones de garantía:

PYME	NUEVOS ACTIVOS FIJOS		
	Innovadores-I	Resto-N	CIRCULANTE
Nueva	75%	70%	50%
≤ 100 trabajadores	75%	55%	50%
> 100 trabajadores	75%	40%	30%

Fuente: Porcentajes máximos de cobertura ([www.ipyme.org](http://www.ipyme.org))

En cuanto al convenio ICO/CERSA, con esta línea se combina garantía (solventía, aportada por la SGR) y liquidez (aportada por el ICO), con el objetivo de aliviar las exigencias para las entidades financieras que apoyan la financiación a Pymes y emprendedores en el contexto actual de restricciones a las que se enfrenta el sistema financiero.

La financiación de la Línea ICO Garantía SGR va dirigida a pymes y autónomos que cuenten con el aval de una Sociedad de Garantía.

Los préstamos podrán destinarse a financiar tanto liquidez como inversiones productivas, dentro y fuera del territorio nacional. Los plazos variarán entre 1-3 años para circulante y hasta 15 años para inversión.

La Línea ICO - Garantía SGR dispone de una dotación de 200 mill. €, que pueden ser ampliados en un futuro.

## 5.2 Ayudas e incentivos en los ámbitos nacional y europeo.

Después de conocer las posibles líneas de financiación con las que cuentan las Pymes y los emprendedores, vamos a conocer cuáles son las ayudas e incentivos que poseen las empresas tanto en el ámbito nacional, como los programas que existen en el entorno europeo.

Dentro del tejido empresarial español, destacan por su importancia cuantitativa y cualitativa las Pymes y los autónomos. Los estudios demuestran que precisamente este tipo de empresas y emprendedores constituyen uno de los principales motores para dinamizar la economía española, dada su capacidad de generar empleo y su potencial de creación de valor.

No obstante, durante los últimos años, estos agentes económicos han registrado un descenso de la actividad económica y han tenido que desarrollar su actividad en un entorno laboral, fiscal, regulatorio y financiero que ha mermado su capacidad de adaptación a los cambios. Además, se vienen enfrentando a una dependencia estructural de la financiación de origen bancario que puede limitar, en circunstancias como las actuales, su capacidad de expansión.

El marco regulatorio e institucional en el que se desenvuelven las actividades empresariales resulta de esencial importancia para impulsar ganancias de productividad y optimizar los recursos.

Por ello, es imprescindible que desde las Administraciones Públicas se potencie y se facilite la iniciativa empresarial, especialmente en la coyuntura económica actual. Es necesario el establecimiento de un entorno que promueva la cultura emprendedora, así como la creación y desarrollo de proyectos empresariales generadores de empleo y de valor añadido.

Para facilitar la iniciativa empresarial y establecer un entorno que promueva una cultura emprendedora vamos a analizar las distintas ayudas e incentivos tanto en el ámbito nacional como en el marco europeo.

- **Ayudas e incentivos para empresas dentro del ámbito nacional.**

La evolución de la situación financiera es extremadamente delicada para el conjunto de la economía española y, aún más, si cabe, para las Pymes. Las Pymes dependen de la financiación bancaria en mayor medida que las grandes empresas que pueden recurrir con mayor facilidad a fuentes de financiación alternativas, como la emisión de deuda corporativa o la entrada de nuevos accionistas en su capital.

Generalmente, las Pymes necesitan más recursos ajenos que los que el mercado financiero les ofrece y además acceden a ellos con mayor dificultad que las empresas de mayor tamaño, y tienen que remunerarlos, con tipos de interés más alto y plazos de amortización inferiores.

Así lo recoge la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en su informe sobre la crisis económica de 2009, donde señala la mayor vulnerabilidad de las Pymes debido a que:

- Es más fácil para ellas reducir su tamaño para adaptarse a la menor financiación.
- Están menos diversificadas en su actividad.
- Tienen estructuras financieras más débiles.
- Son fuertemente dependientes de los créditos.
- Tienen menores opciones de financiación, especialmente en mercados financieros.

La financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha contribuido a mejorar los problemas estructurales de las Pymes españolas que son comunes a todas las Pymes europeas y que se abordan en todos los países de la Unión Europea con medidas similares.

La propia UE a nivel europeo cuenta con un organismo similar al ICO, como es el BEI que contribuye con sus líneas de crédito a mejorar la financiación de las Pymes europeas y promocionar sus políticas de desarrollo. Igualmente cuenta con el FEI, destinado a avalar operaciones financieras de crédito a las Pymes.

En los préstamos destinados a operaciones de circulante y a Pymes y autónomos la depresión ha sido más larga y continuada que la de las grandes operaciones.

Nos podemos centrar también en las ayudas para proyectos de emprendedores dentro del programa “Emprendetur Jóvenes Emprendedores” en el marco del plan nacional.

Ayudas e incentivos en el ámbito nacional
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evolución financiera delicada y la mayor necesidad de recursos ajenos nos lleva a un momento delicado para las Pymes.</li> <li>- El ICO ha contribuido a mejorar estos problemas con sus líneas de crédito para la financiación de las Pymes.</li> <li>- Líneas nacionales de crédito.</li> <li>- Proyecto de emprendedores “Emprendetur Jóvenes Emprendedores”, para ayudar a los nuevos empresarios.</li> </ul>

Tabla de ayudas e incentivos en el ámbito nacional (elaboración propia).

Para completar el apartado de las ayudas e incentivos en el ámbito nacional nos vamos a centrar en la comunidad autónoma de Cantabria.

C. AUTÓNOMA	ORGANISMO	TÍTULO	ACCIONES SUBVENCIONABLES	TIPO DE SUBVENCIÓN	BENEFICIARIOS	CUANTÍA
	Cnj. Trabajo y Formación	Ayudas a proyectos dirigidos a la creación de empleo en los nuevos yacimientos de empleo	Proyectos que supongan la creación de nuevos puestos de trabajo en nuevos yacimientos de empleo	A fondo perdido	Pymes, entidades sin ánimo de lucro y nuevos emprendedores	Max.: 45% <b>cp.</b> 9.000 €
CANTABRIA	Cnj. Industria, Trabajo y Desarrollo Tecnológico	Ayudas a proyectos empresariales de nuevos yacimientos de empleo	Proyectos empresariales de NYE que no tengan calificación de I+E	A fondo perdido Desgravaciones de la Seguridad Social	Empresas privadas de nueva creación (mayoría de socios desempleados. Desempleados.	Max.: 50% ó 15.000€
	Cnj. Industria, Trabajo y Desarrollo Tecnológico	Ayudas a la creación de empleo autónomo: empleo autónomo	Proyectos que faciliten la instalación como trabajadores autónomos de personas en situación de desempleo.	A fondo perdido Anticipos reembolsables y préstamos	Personas desempleadas que se establezcan por cuenta propia	Max: 3.005€ Tipo de interés: 6.00 <b>ptos.</b>
	Cnj. Industria, Trabajo y Desarrollo Tecnológico	Programa de microcréditos a los emprendedores.	Microcréditos para nuevas microempresas	Microcrédito	Empresas y autónomos	Max.: 25.000€

Fuente: *Ayudas en Cantabria*

En la tabla anterior observamos las subvenciones que hay en Cantabria. Podemos destacar los organismos que las otorgan, a quién van dirigidas dichas subvenciones y la cuantía que ofrecen.

Lo que más llama la atención de esta tabla es que prácticamente todas las subvenciones van dirigidas a, proyectos que supongan la creación de nuevos puestos de trabajos en nuevos yacimientos de empleo, que faciliten que personas que se encuentran en estos momentos desempleadas se puedan colocar en una situación de autónomos y para nuevas empresas.

Por lo que podemos decir, que se está creando un ambiente idóneo para poder abarcar la creación de nuevas empresas en el territorio cántabro.

- **Ayudas e incentivos para empresas en el ámbito Europeo.**

La Unión Europea define oficialmente a las Pymes como aquellas empresas que tienen menos de 250 trabajadores, que pueden tener un volumen de negocio anual de hasta 50 millones o cuyo balance no excede de 43 millones de euros. Es importante tener en cuenta esta definición para saber cuáles son las empresas que están en disposición de obtener estas ayudas.

En general, en el periodo comprendido entre 2002 y 2008, el número de Pymes ha crecido un 13%, llegando a representar el 99,8% de todas las empresas europeas (sólo 43.000 eran grandes empresas), y empleando a dos tercios de los trabajadores. Este porcentaje, que varía entre países, supone en España un 99,8%.

Pese a su importancia, dado su pequeño tamaño, tienen una gran desventaja para desarrollar su actividad en un entorno legal, fiscal y administrativo cada vez más complejo; para introducir innovaciones y acceder a programas de investigación o para acceder a recursos financieros tanto al inicio como en las fases de expansión de su actividad. Estas características diferenciales, su gran importancia en la generación de empleo y su comportamiento positivo en épocas recesivas explican las políticas de apoyo a las Pymes.

En el caso de la financiación, las Pymes se enfrentan diferentes problemas, entre los que destacan el elevado coste que supone acceder a los recursos, así como, las garantías y condiciones que les exigen para acceder a los mismos. Los problemas de financiación también influyen en el grado de internacionalización dadas las dificultades para introducirse en mercados internacionales, en este sentido, una de las posibilidades que tienen las Pymes es la línea de financiación para la internacionalización de las Pymes abierta por CaixaBank e ICEX.

El secretario de Estado de Comercio y presidente de ICEX España Exportación e Inversiones, Jaime García-Legaz, y el consejero delegado de CaixaBank, Juan María Nin, han realizado un convenio de colaboración para impulsar la internacionalización de las empresas españolas, que incluye financiación especial para las pymes y servicios de asesoramiento y apoyo en comercio exterior.

Gracias a este acuerdo, CaixaBank ofrecerá a través del banco MicroBank, una línea de microcréditos para la financiación de circulante dirigida a las empresas participantes en los programas de apoyo a la internacionalización de ICEX. Serán préstamos de hasta 25.000 euros, en condiciones preferentes en cuanto al tipo de interés y al vencimiento, que podrán solicitar microempresas con actividad de comercio exterior que registren una facturación inferior a los 500.000 euros y tengan menos de 10 trabajadores.

También podrán beneficiarse de esta línea de financiación empresas con un volumen de negocio superior al medio millón de euros y que estén adheridas a los programas de ICEX. Las empresas que se acojan a la nueva línea de microcréditos deberán ser beneficiarias del alguno de los programas de los planes de empresa, como el ICEX Next; actividades de los planes sectoriales, como ferias o misiones; o ser participantes en foros de inversión o encuentros empresariales, entre otros instrumentos de apoyo de ICEX.

Por otro lado, CaixaBank ofrece un servicio de asesoramiento y apoyo a las empresas adheridas a ICEX a través de su red internacional, mediante un equipo integrado por más de 80 profesionales en comercio exterior, una Unidad de Atención especializada con disponibilidad continua para atender consultas desde cualquier parte del mundo y la red exterior propia de la entidad.

En el marco de este convenio CaixaBank también ofrecerá un servicio exclusivo de opiniones de crédito de compradores internacionales, por el que las empresas pueden conocer opiniones sobre la solvencia de sociedades internacionales potencialmente interesadas en su compra.

Recientemente se ha puesto también a disposición de las Pymes el programa Pyme-Invierte para favorecer las inversiones e implantaciones en el exterior que combina el asesoramiento de ICEX con la accesibilidad a los fondos que ofrece COFIDES.

Además existen acuerdos de colaboración con entidades financieras para facilitar la financiación como el Acuerdo de colaboración ICEX-CERSA y el Acuerdo de colaboración ICEX-ENISA. El primero tiene por objeto dirigir hacia las Sociedades de Garantía Recíproca (SGRs) a las Pymes con proyectos de internacionalización validados por ICEX que se ajusten a los requisitos de solvencia marcados por las SGRs y que pueden ser reafianzados por CERSA hasta el 75%. Y el segundo busca canalizar hacia esa institución a empresas con proyectos viables e innovadores en el exterior, cuya internacionalización sea un factor clave, así como difundir entre las compañías la modalidad de préstamo participativo y sus ventajas.

Por otra parte, existe la Póliza 1 millón de CESCE con el fin de facilitar el acceso al seguro de crédito a la exportación a las pymes que se inician en el proceso de internacionalización poniendo a su disposición un instrumento ágil con tarifa preferente en relación a las condiciones del mercado. Por último, ICEX e ICO han firmado un convenio firmado que tiene por objeto reforzar el conocimiento de los productos que garantizan la financiación de los proyectos en el exterior.

Ayudas e incentivos en el ámbito europeo

- Las Pymes llegan a representar un 99,8% de todas las empresas europeas y emplean a dos tercios de los trabajadores.
- Pese a su gran importancia tienen grandes desventajas en cuanto al entorno legal y administrativo se refiere.
- En la financiación, su principal problema, es el elevado coste que supone acceder a los recursos.
- Línea de financiación abierta por CaixaBank e ICEX para la internacionalización de las Pymes (préstamos hasta 25000€).
- CaixaBank ofrece un servicio de asesoramiento y apoyo a las empresas adheridas a ICEX.
- Acuerdo de colaboración ICEX-CERSA.
- Convenio ICO e ICEX para reforzar el conocimiento de los productos que garantizan financiación de los proyectos en el exterior.

*Tabla de ayudas e incentivos en el ámbito europeo (elaboración propia).*

### 5.3 Casos de éxito.

Una vez analizadas las ayudas e incentivos tanto en el territorio nacional, como en el europeo, observamos que estas ayudas existen, como por ejemplo la empresa CLASSORA, del emprendedor, Iván Gómez Caderno.

Iván Gómez Caderno, Juan Manuel Barco Cores, Diego Cobelo Rodríguez y Diana Sánchez Vázquez, ex alumnos de la Universidad de A Coruña, invirtieron dos años de esfuerzo y financiación propia en desarrollar una base de conocimiento para Internet orientada al análisis de datos a la que denominaron Classora. La información que contiene procede de fuentes públicas de la Red y se carga en ella a través de robots automáticos o de la colaboración de sus propios usuarios.

Esta novedosa plataforma permite que éstos accedan a información existente en Internet como si de una base de datos se tratara mediante una sencilla herramienta online que permite realizar rankings, tablas, gráficas, mapas, etc. Su gran potencial atrajo el interés y la inversión de Ángel Jacobo Lázare, un *Business Angel* cuya aportación fue la base para constituir una sociedad con la que profesionalizar su proyecto: Classora Technologies.

El equipo de Classora, liderado por Iván, tenía claro que debía complementar los fondos aportados por el Business Angel con financiación pública y acudió a los profesionales de Finanziapyme, quienes, tras analizar su perfil y expectativas, gestionaron con éxito la concesión de un préstamo participativo ENISA por una cantidad similar a la aportada por Ángel Jacobo Lázare.

*“He tenido la suerte de contar con el asesoramiento del equipo de Finanziapyme en la búsqueda de financiación para nuestra empresa. Su experiencia, conocimiento profundo de las líneas de financiación más adecuadas a cada caso y su esfuerzo a la hora de perfeccionar la documentación necesaria, resultaron decisivos a la hora de conseguir el préstamo ENISA que ha hecho viable nuestro negocio. Todo ello, unido a su cercanía y a su calidad profesional impecable, hizo que la experiencia con Finanziapyme fuese un éxito rotundo y totalmente recomendable. Hoy en día pienso en Finanziapyme como mi partner de confianza a la hora de conseguir financiación”.* Iván Gómez Caderno, co-fundador de Classora Technologies.

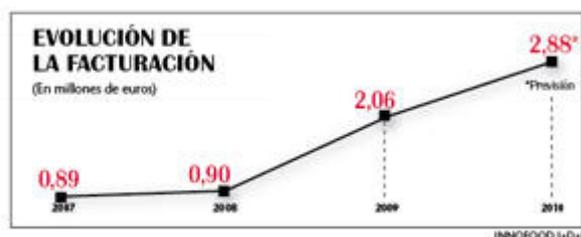
Otro caso de éxito lo encontramos en el sector de la biotecnología español que pese a las dificultades de financiación no frenan proyecto de peso en nuestro país.

La empresa AB-Biotics es la segunda biotecnológica más cotizada del MAB. Se desarrolló en la Facultad de Medicina de la UAB, puesta en marcha en 2004 por la iniciativa de sus cofundadores, Miguel Ángel Bonachera y Sergi Audivert. El primer empujón lo consiguió dos años más tarde, con la entrada de su primer capital semilla, que le dio la firma Futurfirms.

En 2008, esta firma terminó su cometido en la empresa y salió de la compañía, lo que hizo que se introdujeran nuevos socios en operaciones privadas de capital. Entre ellos estaba el actual presidente, Luis Sánchez-Lafuente.

Esto les permitió inyectar los fondos que han dado lugar al proceso de expansión, que incluyó la salida al MAB. La salida al parqué ha servido para captar 3,5 millones de euros con los que financiar el desarrollo de todos sus proyectos.

AB-Biotics tiene cuatro áreas de negocio: Functional Ingredients (complementos alimenticios –probióticos y otros nutraceuticos– para prevenir y tratar enfermedades), AB-Genotyping (análisis genéticos para estudios de farmacogenética), I+D Partnering (gestión integral de proyectos de investigación para empresas farmacéuticas y de alimentación) y AB-Therapeutics (filial fundada en 2009 para el desarrollo de fármacos contra el cáncer).



Evolución de la facturación empresa AB-B

## 5.4 Instrumentos de financiación dependiendo del tipo de proyecto.

A continuación, vamos a analizar, cuales son los instrumentos de financiación más adecuados dependiendo de la magnitud del proyecto, para que se logre un equilibrio dentro de la empresa que nos ayude a que nuestro negocio prospere.

Las empresas que buscan financiación se enfrentan a una decisión fundamental: elegir la mejor combinación de fuentes de financiación dependiendo de la empresa en cuestión. En el caso particular de las Pymes, en las que se centra este trabajo, la financiación a través de deuda tiene tanto ventajas como desventajas. Por un lado, la deuda puede ser relativamente simple de asegurar a través de un banco u otra institución financiera y está disponible con una amplia variedad de términos, lo que permite adaptar la deuda para que se ajuste a necesidades específicas. Ya se busque un préstamo puente, o una obligación a largo plazo. Casi todas las deudas implican pagos de intereses con regularidad, y con frecuencia también de capital, por lo que es relativamente sencillo hacer planes en torno a una deuda. Quizás lo más importante es que las deudas, a diferencia del capital accionario, no diluirán su participación de propiedad en la compañía.

La desventaja, sin embargo, es que financiar deuda puede ser costoso y hay que cumplir con los pagos programados de intereses y capital independientemente del flujo de caja que se tenga. Aunque los plazos de un préstamo pueden negociarse para añadir flexibilidad, al final, el dinero debe reembolsarse en los plazos estimados.

El capital accionario se distingue de la deuda en que representa una participación de propiedad permanente en la compañía. Cuando obtenemos financiación con capital accionario, se está cediendo una porción de su participación -y control- en la propiedad de la compañía a cambio de efectivo. La mayoría de los inversores en pequeños negocios buscan ganancias de capital a largo plazo para su inversión, lo que significa que en algún punto, dichos inversores podrían buscar vender su participación. Esto significa, a largo plazo, la venta del negocio o la necesidad de atraer inversores que los reemplacen en el futuro.

Las fuentes más comunes de financiación con capital accionario para pequeñas empresas son los ahorros personales o las contribuciones de familiares, amigos y socios de negocios. Las compañías de capital de riesgo o capital de lanzamiento también pueden ser fuentes de capital nuevo, aunque generalmente negocian con financiamientos y empresas de mayor magnitud, que explicaremos más adelante.

Aunque la financiación con capital accionario puede ser usada para muchos propósitos diferentes, generalmente se utiliza para financiación a largo plazo y no está atada a proyectos o plazos específicos. Su principal desventaja es la disolución de su participación en la propiedad y la posible pérdida de control. Además, los inversores con capital accionario en empresas más pequeñas, generalmente buscan altos rendimientos con el paso del tiempo para compensar su riesgo de inversión.

En cuanto a las empresas de mayor magnitud, aparte de los instrumentos financieros convencionales, como los que hemos mencionado para empresas de menor magnitud, se está recurriendo más a la financiación por sociedades de capital riesgo, y hoy en día se está acudiendo a la financiación especializada, como son los *Business Angels*.

Al final, independientemente de la magnitud de la empresa o del sector en el que se encuentre, en la práctica, la mayoría de los negocios utilizan una combinación de financiación con deuda (préstamos, hipotecas, etc..) y capital accionario. El truco está en lograr el equilibrio adecuado. Si asume una gran cantidad de deuda, podría sobrepasar la capacidad de la empresa para cumplir con los plazos de los pagos y ser vulnerables a desaceleraciones financieras y cambios en los tipos de interés.

Por otra parte, demasiado capital accionario diluye su participación de propiedad y lo expone a riesgos fuera de su control. La mezcla que se adapte mejor a su compañía dependerá del tipo de negocio, su antigüedad, su tamaño y demás factores. Las compañías de arranque y otras empresas recién lanzadas probablemente se inclinarán sobre todo hacia el capital accionario, en vista de que no han tenido tiempo de establecer un historial crediticio y podrían enfrentarse a un flujo de caja negativo durante sus primeros años.

## Elección de financiación



A través de deuda (Préstamos, hipotecas...)

Ventajas	Inconvenientes
<ul style="list-style-type: none"><li>-Relativamente sencillo de asegurar.</li><li>-Disponible en gran variedad de términos.</li><li>-Planificación sencilla en torno a la deuda.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Puede ser muy costoso.</li><li>-Hay que cumplir con plazos.</li></ul>



A través de capital accionario

Ventajas	Inconvenientes
<ul style="list-style-type: none"><li>-Relativamente poco costoso.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Disolución de la participación, propiedad y control de la empresa.</li><li>-Probabilidad de que los inversionistas quieran vender su parte.</li></ul>

Independientemente de la empresa y el sector hay que lograr un equilibrio en la financiación.

## 6. Conclusiones

---

Con la realización de este trabajo hemos tratado de dar a conocer a las Pymes y a los emprendedores los diferentes instrumentos de financiación que tienen a su alcance, con el fin de ayudarles a superar las dificultades a las que se enfrentan actualmente en el proceso de búsqueda de recursos. En estos momentos, la situación de las Pymes no es alentadora ni motivadora, un 80,6% depende de la administración pública, por lo que los cobros se están retrasando, por lo tanto la incertidumbre para invertir es muy elevada, crédito escaso y muy caro y hay una total ausencia de proyectos de I+D+i.

El trabajo llevado a cabo nos permite contrastar la importancia cuantitativa y cualitativa de las Pymes en el tejido empresarial español, tanto por su contribución al crecimiento económico del país y su impacto sobre el PIB, como por la potencial generación de empleo.

La información disponible que hemos recogido a lo largo de este trabajo pone de relieve que la situación en materia de financiación en España sigue siendo muy precaria en estos momentos para las Pymes españolas.

La dificultad en el acceso a la financiación para las empresas de pequeño y mediano tamaño es un problema real, detectado desde las administraciones públicas. Las gran variedad de actuaciones que desde éstas se llevan a cabo para intentar paliar este problema y la complejidad del sistema administrativo europeo, en el que existen diversos niveles de competencia a la hora de implementar sistemas de ayuda y subvención, crea un intrincado entramado de instrumentos e instituciones al que se han de enfrentar las empresas y más concretamente las Pymes.

Para poner en marcha sus proyectos de inversión, las Pymes y los emprendedores necesitan, obtener financiación, lo que nos ha llevado a la realización de este trabajo en el que se exponen los distintos instrumentos y líneas financieras a los que puede acudir para obtener recursos, ya sean de carácter propio o ajeno.

En el caso de los recursos ajenos, hemos diferenciado los instrumentos más comunes que hay, explicando las ventajas y desventajas que tienen cada uno, y a los que actualmente se está acudiendo, que es la financiación especializada, todo ello dependiendo del bien, producto o servicio que quiera financiar.

El principal instrumento de financiación ajena, la financiación bancaria, se está quedando obsoleto, tomando mayor auge otros medios de financiación especializada, que hasta hace poco eran minoritarios como el capital riesgo y *Business Angels*, junto con el comercio exterior, *factoring* y *confirming*.

En cuanto a los emprendedores debemos destacar que este trabajo les puede servir de gran utilidad ya que muchos de ellos no se atreven a emprender puesto que no conocen las formas de financiación o los métodos para poder acceder a ella.

En cuanto a las Pymes, lo que tiene verdadero valor para ellas, es la gran cantidad de instrumentos financieros, líneas de financiación y distintos programas y ayudas que tienen a su disposición. También se pone de manifiesto que no solo existe la financiación tradicional como los créditos, sino que, hay numerosos nuevos métodos para conseguir capital para nuestro proyecto en el mercado.

En el caso del sector TIC, podemos resaltar una serie de recomendaciones, como son:

- Potenciar estrategias de difusión TIC para concienciar a las empresas del uso de las nuevas tecnologías como elemento generador de productividad y competitividad.
- Impulsar la formación y la capacitación tecnológica adecuada de los trabajadores y empresarios del sector.
- Ofrecer incentivos económicos que ayuden a reducir la barrera de la falta de financiación para acometer la inversión en tecnología.
- Favorecer la homogeneización y generación de un nuevo catálogo de soluciones TIC entre el sector y las empresas proveedoras TIC, que se adapte a las necesidades específicas de cada sector y tamaño de empresa.
- Facilitar la integración e interoperabilidad entre plataformas y sistemas tecnológicos.

Para finalizar, como aportación personal he de resaltar la realización de una categorización de las fuentes según el tipo de proyecto de inversión, así como, una serie de recomendaciones dirigidas especialmente al sector TIC.

## **7. Limitaciones y líneas futuras de trabajo**

---

En relación a las limitaciones que he tenido a la hora de realizar este trabajo, la principal y más importante ha sido el tiempo, puesto que he tenido que compaginar mi vida laboral con la realización del Trabajo Fin de Master y en ocasiones ha sido una tarea difícil, por lo tanto, he tenido que hacer un gran esfuerzo para poder abarcar toda la profundidad de la temática que aborda este trabajo dada la importancia que tiene.

La realización de este trabajo ha supuesto un gran reto para mí, puesto que, es un tema de actualidad que creo que es muy relevante y con una aplicación directa en las empresas y en las personas jóvenes (emprendedores).

En cuanto al futuro, este proyecto se puede ampliar en muchas trayectorias. La principal es todas las iniciativas que apoyan al emprendimiento a la hora de dinamizar el mercado laboral y deben estar destinadas a consolidar el ecosistema emprendedor.

Otro camino por el cual se puede seguir trabajando son los nuevos métodos de financiación que tienen a disposición las Pymes y emprendedores, puesto que, las líneas de financiación convencionales se están quedando estancadas y están dando paso a nuevos sistemas para poder abarcar proyectos de inversión.

## 8. Bibliografía

---

Financiación para Pymes y emprendedores. <http://www.ipyme.org>

Enisa jóvenes Emprendedores. <http://www.enisa.es/es/financiacion/info/creacion/enisa-jovenes-emprendedores>

Ayudas a emprendedores. [http://www.nomeparo.eu/ayudas-a-emprendedores/pequenas-empresas\\_n-31.htm](http://www.nomeparo.eu/ayudas-a-emprendedores/pequenas-empresas_n-31.htm)

Emprendedores y Pymes. <http://www.eleconomista.es/interstitial/volver/acierto-julio/pymes/>

Emprendedores-Pymes.

<http://www.eleconomista.es/interstitial/volver/securitasjun13/emprendedores-pymes/noticias/4884271/06/13/Los-jovenes-creen-que-hay-que-emprender-pero-lo-ven-complicado-en-Espana.html>

FTPYME: Programa de Fondos de Titulización Pymes. <http://gestionpyme.com/ftpyme-programa-de-fondos-de-titulizacion-pymes/>

Programa de avales para Pyme. <http://www.informapymes.es/programa-de-avales-para-las-pyme/>

Acuerdo entre ICO, CERSA y CESGAR para impulsar el acceso a la financiación de autónomos y empresas. <http://www.ico.es/web/contenidos/6/10736/index?abre=10738>

El *renting*, concepto. <http://raimon.serrahima.com/el-renting-concepto/>

Mercados organizados. [http://www.ceeim.es/financ\\_4\\_1.asp?area=&ta=&pub=](http://www.ceeim.es/financ_4_1.asp?area=&ta=&pub=)

Los malabares de las pyme para conseguir financiación.

[http://cincodias.com/cincodias/2011/08/22/economia/1313992582\\_850215.html](http://cincodias.com/cincodias/2011/08/22/economia/1313992582_850215.html)

Boletín Oficial del Estado. <https://www.boe.es/boe/dias/2013/06/28/pdfs/BOE-A-2013-7052.pdf>

Instituto Nacional de Estadística.

<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37%2Fp231&file=inebase&L=0>

[https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/1876/09808135S\\_GADE\\_JULIO2012.PDF.pdf?sequence=1](https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/1876/09808135S_GADE_JULIO2012.PDF.pdf?sequence=1)

Financiación: Para qué y cómo la usan las Pyme.

<http://sherpafinanciero.com/financiacion-para-que-y-como-la-usan-las-pymes/>

Financiación para emprendedores y Pymes. <http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/CrearEmpresa/Paginas/Financiacion.aspx>

<http://www.cersa-minetur.es/>

Casos de éxito de financiación de Pyme. <http://www.emprendedores.es/casos-de-exito/biotech/empresas-biotech2>

Echeverría, I (agosto, 2013): “La financiación”, *Diario Expansión*.

<http://jorgemachicado.blogspot.com.es/2012/03/adpu.html>

Cervilla de Olivieri, M. (2012): “Fases y factores críticos de éxito en la evolución de una empresa innovadora de base tecnológica (EIBT): el caso de movil+ C.A.”. *Argos*, Vol. 28, N. 54, pp. 159-190.

Fernández Doblado, J. y Hidalgo Nuchera A. (2011): *Empresas tecnológicas creadas en España entre los años 2000 y 2010: perfil del emprendedor e importancia de la ayuda pública en su desarrollo*, dirección y organización, nº45.

Salas Fumás, V. (2011): “La financiación externa de la empresa española situación actual y perspectivas”.

Del Olmo Garcia, F. (2013): “La financiación tradicional de las pymes en España: un análisis en el marco de la Unión Europea”.

Baptista Tapia Boil, J. (2011): “Determinantes de la Estructura de Capital para PYMES españolas”.

Giralt A. y Nieto González J. (2010): “Financiación de la Pyme en el mercado financiero español.” Pp. 235-258.

## 9. Glosario y acrónimos

---

Administración Pública: La Administración Pública es aquella función del Estado que consiste en una actividad concreta, continua, práctica y espontánea de carácter subordinado a los poderes del Estado y que tienen por objeto satisfacer en forma directa e inmediata las necesidades colectivas y el logro de los fines del Estado dentro el orden jurídico establecido y con arreglo a este (<http://jorgemachicado.blogspot.com.es/2012/03/adpu.html>).

Aval: Contrato en el que existe un compromiso solidario de realizar el pago de una obligación a favor de una persona que será la beneficiaria y que recibirá un bien u otro recurso. La función fundamental de presentar un aval es que es una garantía fundamental para que el avalado pueda adquirir la obligación, ya que, si el deudor principal no paga el crédito, se puede exigir la satisfacción de la deuda al avalista (<http://www.e-economic.es/programa/glosario/definicion-aval>).

Emprendedor: Un emprendedor, en términos simples, es aquella persona que pone en marcha con entusiasmo y determinación un negocio.

En términos más elaborados, un emprendedor es aquella persona que cumple con el siguiente proceso:

1. Está atento a la aparición de oportunidades.
2. Reúne recursos.
3. Pone en marcha un negocio.

**Financiación:** Es la aportación del dinero necesario para el desarrollo de una empresa, proyecto u otra actividad.

**Instrumentos de financiación:** Distintos métodos que poseen las empresas para poder obtener dinero para financiar su actividad.

**Proyecto de Inversión:** Es la cantidad de recursos materiales, humanos y tecnológicos que se requiere para la producción y/o distribución de un producto o servicio, con el fin de satisfacer una determinada necesidad humana. De acuerdo con Besley hay que tomar en cuenta los siguientes aspectos para elaborar un proyecto de inversión:

- Lograr una mayor penetración en el mercado.
- Incorporación de nuevos productos o servicios en un mercado.
- Oportunidades de exportación.
- Oportunidad de sustitución de importación.
- Cambios en la producción para mejorar la calidad y tener un menor costo.

([http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lcp/castilla\\_g\\_g/capitulo3.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/castilla_g_g/capitulo3.pdf)).

**PYME:** Son empresas que tienen menos de 250 trabajadores, que pueden tener un volumen de negocio anual de hasta 50 millones o cuyo balance no excede de 43 millones de euros.

**Sector TIC:** Concepto muy asociado a la informática y a la comunicación, es el sector que se ocupa de las Tecnologías de la Información y Comunicación.

**Trabajador autónomo:** Aquellas personas físicas que realizan de forma habitual y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a otros trabajadores, así como a los trabajos que, realizados de forma habitual, por familiares de las personas anteriormente citadas, no tengan la condición de trabajadores por cuenta ajena (<http://www.mc-mutual.com/webpublica/PrestacionesServicios/trabajadoresAutonomos/trabajadoresAutonomos2A.html>).

- **Acrónimos**

ATA: Asociación de Trabajadores Autónomos.

ASCRI: Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo.

CERSA: Compañía Española de Reafianzamiento.

DGIPYME: La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.

ENISA: Empresa Nacional de Innovación, SA.

FTPYME: Fondos de Titulación de activos para Pymes.

IASB: International Accounting Standards Board.

ICEX: España Exportación e Inversiones.

ICO: Instituto de Crédito Oficial.

IVA: Impuesto sobre el Valor Añadido.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

PIB: Producto Interior Bruto.

PYME: Pequeña y Mediana Empresa.

S.A: Sociedad Anónima.

S.L: Sociedad Limitada.

SGR: Sociedades de Garantía Recíproca.

TIC: Tecnologías de la Información y la Comunicación.