



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

**“ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN EXTERNA E IMPACTO DE
LA COVID-19 EN LAS PYMES ESPAÑOLAS.”**

MARINA GONZÁLEZ DEL BARRIO

FACULTAD DE COMERCIO

VALLADOLID, 2021

UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2020/2021

TRABAJO FIN DE GRADO

“ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN EXTERNA E IMPACTO DE LA COVID-19 EN LAS PYMES ESPAÑOLAS.”

Trabajo presentado por: GONZÁLEZ DEL BARRIO, MARINA

Firma:

Tutor: FERNÁNDEZ ALONSO, BEATRIZ

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO

RESUMEN

El presente documento analiza la tipología de las fuentes de financiación, prestando especial atención a la financiación externa de las pymes en España. En particular, serán estudiados los productos financieros más comunes de la financiación bancaria, de la financiación no bancaria y las Fintech. Por último, veremos lo que ha supuesto el COVID19 para las pymes españolas, las medidas financieras, económicas y fiscales que ha facilitado el gobierno para aliviar la presión que están sufriendo las pymes por las restricciones ante la alarma sanitaria creada por el coronavirus, los cambios que han tenido las pymes tras la crisis y las principales claves para su recuperación.

ABSTRACT

This document analyses the typology of sources of financing, paying particular attention to external financing. In particular, the most common financial products of bank financing, non-bank financing and Fintechs will be studied. Finally, we will look at what COVID19 has meant for Spanish SMEs, the financial, economic and fiscal measures provided by the government to alleviate the pressure being suffered by SMEs due to the restrictions caused by the health scare created by the coronavirus, the changes that SMEs have undergone after the crisis and the main keys to their recovery.

PALABRAS CLAVE

Pyme, Empresa, Capital, Financiación, Digitalización, COVID-19, Medidas.

CÓDIGOS JEL

A 10 , E 43, E51, E 52, F 10, G21, G 23, G 24, G 28, G 33, M 13, O 10

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN.....	8
2.	LAS PYMES EN ESPAÑA	9
2.1.	CLASES DE PYMES.....	10
2.2.	FORMA JURÍDICA	11
2.3.	RELEVANCIA DE LAS PYMES	14
2.4.	TIPOLOGÍA DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN DE UNA EMPRESA ...	15
3.	FINANCIACIÓN BANCARIA.....	17
3.1.	PRÉSTAMO	17
3.2.	LEASING	18
3.3.	PÓLIZA DE CRÉDITO.....	18
3.4.	FACTORING	19
3.5.	CONFIRMING	20
3.6.	DESCUENTO COMERCIAL	21
3.7.	RENTING	21
3.8.	ANTICIPO DE CRÉDITO	22
3.9.	LÍNEAS ICO	23
4.	MÉTODOS ALTERNATIVOS A LA FINANCIACIÓN BANCARIA.....	27
4.1.	CAPITAL RIESGO.....	28
4.2.	EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN.....	30
4.3.	PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS	32
4.4.	BME GROWTH MARKET	33
4.5.	BUSINESS ANGELS.....	34
5.	LAS FINTECH.....	34
5.1.	PRODUCTOS FINTECH EN EL SISTEMA BANCARIO.....	37
5.2.	PRODUCTOS FINTECH QUE NO OFRECE EL SISTEMA BANCARIO	39
6.	LA FINANCIACIÓN EXTERNA DE LAS PYMES ESPAÑOLAS ANTE LA COVID19.41	
6.1.	IMPACTO DE LA COVID-19 EN LAS PYMES ESPAÑOLAS.....	42
6.2.	MEDIDAS GUBERNAMENTALES PARA LAS PYMES ANTE LA COVID-19....	46

6.3. CAMBIOS EN LOS MÉTODOS DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES	48
6.4. CLAVES PARA LA RECUPERACIÓN DE LAS PYMES.....	49
CONCLUSIONES	52
BIBLIOGRAFÍA	53

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1: Esquema de los tipos de pymes</i>	10
<i>Ilustración 2: Empresas por provincia y condición jurídica</i>	14
<i>Ilustración 3: Distribución de empresas por tamaño en el año 2021</i>	14
<i>Ilustración 4: Fuentes de financiación</i>	15
<i>Ilustración 5: Esquema Factoring</i>	20
<i>Ilustración 6: Esquema de funcionamiento del Confirming</i>	20
<i>Ilustración 7: Esquema del funcionamiento de solicitud líneas ICO</i>	24
<i>Ilustración 8: Hitos tecnológicos que dan lugar a las Fintech</i>	35
<i>Ilustración 9: Tipos de Fintech</i>	37
<i>Ilustración 10: Esquema Duplifactor</i>	39
<i>Ilustración 11: ¿Cómo funcionan los préstamos P2P?</i>	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación de las pymes según la Comisión Europea.	9
Tabla 2: Empresas en función de su forma jurídica (2020).....	13

LISTA DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS:

BCE: Banco Central Europeo

BME: Bolsas y Mercados Españoles

CCAA: Comunidades Autónomas

CIRBE: Central de Información de Riesgos del Banco de España

CNMV: Comisión Nacional del Mercado de Valores

COVID-19: Coronavirus Disease

CPyme: Confederación Española de Pequeñas y Medianas Empresas

CRM: Customer Relationship Management

DESI: Índice de Economía y Seguridad Digital

EBITDA: Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization

ENISA: Empresa Nacional de Innovación

ERE: Expediente de Regulación de Empleo

ERTE: Expediente de Regulación Temporal de Empleo

EEUU: Estados Unidos

EURIBOR: European Interbank Offered Rate

FAEDPYME: Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa

FCR: Fondos de Capital Riesgo

FINTECH: Financial Technology

GAFAs: Google, Apple, Facebook y Amazon

ICO: Instituto de Crédito Oficial

INE: Instituto Nacional de Estadística

IS: Impuesto de Sociedades

MAB: Mercado Alternativo Bursátil

PYMES: Pequeñas y medianas empresas

P2P: Peer to peer

RAE: Real Academia Española

SA: Sociedad Anónima

SAECA: Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria

SCR: Sociedades de Capital Riesgo

SME: Pequeñas y Medianas empresas

SGECR: Sociedades Gestoras de Entidades de Capital Riesgo

SLNE: Sociedad Limitada de Nueva Empresa

SRL: Sociedad de Responsabilidad Limitada

SURE: Instrumento Europeo de Apoyo Temporal para Mitigar los Riesgos de Desempleo en una Emergencia

TAE: Tasa Anual Equivalente

UE: Unión Europea

1. INTRODUCCIÓN

En este documento serán analizadas las formas de financiación que tienen las pequeñas y medianas empresas. En primer lugar, se definirán los diferentes tipos de pymes y sus diferencias, se verán las formas jurídicas que pueden adoptar según su tamaño y se comentará la relevancia de este tipo de empresas en España. A continuación se abordará el estudio de los métodos de financiación disponibles para las pymes.

Hasta la llegada de la pandemia, la financiación de las pymes venía diferenciada entre los métodos tradicionales y los considerados alternativos. Entre los métodos tradicionales podemos mencionar la financiación a través de las entidades bancarias o los ICO, mientras que en los métodos considerados alternativos está la financiación a través de las FINTECH, ENISA o el capital de riesgo, entre otros.

La crisis provocada por la COVID-19 ha afectado principalmente a las pequeñas y medianas empresas de España, y en mayor medida a las microempresas y a las que tienen una antigüedad inferior a 10 años, particularmente en lo que se refiere a su sostenibilidad económica y financiera. Por ello, analizaremos las medidas fiscales, financieras y económicas que ha aprobado el gobierno desde el comienzo de la pandemia para poder reducir la presión a la que han sido sometidas las pymes y las posibles claves para su recuperación.

Con todo esto, vamos a conocer en el epígrafe 2 lo que entendemos por el término pyme, su clasificación, las distintas formas jurídicas que pueden adoptar según su estructura y las diferentes tipologías de financiación que tienen. En el tercer epígrafe estudiaremos en qué consiste la financiación bancaria y los distintos productos financieros que ofrecen y en qué consiste cada uno de ellos. En el epígrafe 4 vamos a analizar los métodos alternativos existentes frente a la financiación bancaria, como el capital riesgo, la organización ENISA, los préstamos participativos, BME Growth y los *Business Angels*. En el epígrafe 5 conoceremos las fintech, los productos fintech en el sistema bancario y otros productos fintech que se ofrecen fuera del sistema bancario. Por último en el epígrafe 6 veremos la financiación externa de las pymes españolas ante la COVID-19, viendo así el impacto de la llegada de la pandemia en las pymes, las medidas que ha puesto en marcha el gobierno para ayudar a las pymes a afrontar a la crisis, los cambios que han llevado a cabo las

pymes a la hora de solicitar financiación tras la COVID-19 y algunas de las claves que han de llevar a cabo las pymes para poder recuperarse de esta grave crisis.

2. LAS PYMES EN ESPAÑA

En el epígrafe 2, vamos a ver que se entiende por el término pymes y su clasificación, las distintas formas jurídicas que pueden adoptar según su estructura, su relevancia en España y las distintas tipologías de financiación que tienen, centrandó este trabajo principalmente en la financiación externa.

Pyme es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Según la RAE se trata de una empresa mercantil, industrial, etc. compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación.

Por otro lado, tenemos la definición de pyme recogida en el Anexo I del Reglamento (UE) nº 651/ 2014 de la Comisión. En ella se recogen los límites para que las políticas diseñadas para ayudar a este tipo de empresas sean más eficientes y puedan ser dirigidas a una población empresarial homogénea. Esta define a la pyme como la unidad económica con personalidad jurídica o física que reúna los siguientes requisitos:

Tabla 1: Clasificación de pymes según la Comisión Europea.

Categoría de empresa	Unidades de trabajo anual	Volumen de negocios anual	Balance general anual
Mediana	<250	<=50m€	<=43m€
Pequeña	<50	<=10m€	<=10m€
Microempresa	<10	<=2m€	<=2m€

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de CPyme (2021)

Las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía europea. Más del 99% de las empresas existentes en la UE son pymes. Estas dan empleo a 94 millones de personas. Generan muchos puestos de trabajo y con ello hacen que haya crecimiento económico.

Las pymes en España, representan el 62% del Valor Añadido Bruto y dan empleo a ocho millones de personas (el 53,3% del empleo empresarial total).

En nuestro país, las más comunes son microempresas (de 0 a 9 empleados): llegan al 86,5% del total y generan el 36% del empleo de las pymes.

Así mismo, la media de trabajadores en plantilla de las empresas es de 4,5 trabajadores, sin embargo, en la Unión Europea, la media se sitúa en 5,9 trabajadores.

Los sectores a los que se dedican las pymes son, según los datos arrojados por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social en el año 2021, en un 74,31% el sector servicios. A este le sigue el de la construcción con una representación del 9,76%, el de la industria con un 8,21% y el agrario al que se dedican el 7,73% (Parcerisa, 2021).

2.1. CLASES DE PYMES

Como se ha indicado anteriormente, para ser clasificada como pyme, una entidad necesita ser una empresa con un número inferior a 250 trabajadores y que tenga un volumen de negocio no superior a los 50 millones de euros o bien que su balance general anual no sobrepase los 43 millones de euros.

Las tres clases de pymes que se clasifican según su tamaño son: microempresa, pequeña empresa y mediana empresa. Tras el siguiente gráfico, donde se puede ver un esquema con las principales características de las tres clases de pymes, serán definidas prestando especial atención en los distintos requisitos que han de tener para ser catalogadas bien como microempresas, como pequeñas o como medianas.

Ilustración 1: Esquema de los tipos de pymes



Fuente: Elaboración propia (2021).

Microempresa: Es la más pequeña de los tipos de pymes existentes. La empresa ha de tener un número inferior a diez trabajadores ya sean asalariados, socios, trabajadores temporales o propietarios, siendo excluida de la cuenta de los efectivos tanto en las microempresas como en las pequeñas y medianas empresas, las personas que estén con contrato de prácticas o formación profesional así como

madres y padres que estén disfrutando del permiso parental. A esto hay que añadir otros dos requisitos para que una empresa sea considerada como microempresa: por un lado registrar un volumen de negocio menor a los dos millones de euros y por otro tener un balance general anual que sea igual o menos a los dos millones de euros.

Pequeñas empresas: En esta categoría dentro de las pymes, la cantidad de efectivos de la entidad debe tener un número menor de 50 personas. En segundo lugar, ha de cumplir que el volumen de negocio anual sea inferior a los 10 millones de euros, o bien que su balance general no llegue a los 10 millones de euros.

Medianas empresas: En último lugar tenemos a las medianas empresas, siendo las pymes más grandes. Para contar con la clasificación de mediana empresa ha de contar con un número inferior de 250 trabajadores. El volumen de negocio anual menor o igual a 50 millones de euros o que su balance general anual no supere los 43 millones de euros.

Cuando se sobrepasa a esta última clasificación, ya sea en número de trabajadores, en volumen de negocio anual o en el balance general anual, la entidad será catalogada como gran empresa, estando fuera del término pyme.

Cabe mencionar que las empresas de entidad pública no pueden ser consideradas como pymes, ni las que cuyo capital esté controlado en un 25% por empresas cuyas variables cuantitativas excedan los límites de pyme (Actual, 2020).

2.2. FORMA JURÍDICA

La elección de la forma jurídica al crear una empresa es de vital importancia ya que es determinante tanto a nivel de obligaciones fiscales, mercantiles y con la Seguridad Social como a nivel de responsabilidad frente a terceros. El nivel de riesgo que se va a asumir, el tipo de negocio, el número de personas que van a participar en la empresa o el régimen fiscal son solo algunos de los factores que van a determinarse cuando nos decantemos por una forma jurídica u otra.

A la hora de crear una sociedad mercantil, las empresas han de elegir la forma jurídica sobre la cual constituir la empresa. Esto se debe a que dependiendo de la forma jurídica a la que estén sujetos, tendrán unos derechos y deberes u otros. A esto hay que añadir que también hay que tener en cuenta la actividad empresarial que se lleve a cabo y elegir la forma jurídica de acuerdo a ella.

Según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, estas son las distintas formas jurídicas que pueden adoptar las pymes (Ministerio Industria, Comercio y Turismo, 2021).

-*Empresario individual*: Es aquella persona física que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, con o sin trabajadores por cuenta ajena a su cargo.

-*Emprendedor de Responsabilidad Limitada*: Es la persona física que, con limitación de responsabilidad bajo determinadas condiciones lleva a cabo de forma regular, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, con o sin trabajadores por cuenta ajena a su cargo.

-*Comunidad de Bienes*: Se constituye cuando la propiedad de un bien o derecho pertenece proindiviso a varias personas y forma parte de una actividad empresarial realizada en común. Se trata de la forma más sencilla de asociación entre autónomos.

-*Sociedad Civil*: Se trata del contrato a través del cual dos o más personas ponen en común capital, con el fin de repartir entre sí los beneficios.

-*Sociedad Colectiva*: Es la sociedad mercantil de carácter personalista, en la que los socios sin excepción, en nombre colectivo y bajo una razón social, se comprometen a participar, en la proporción que indiquen, de los mismos derechos y obligaciones, respondiendo subsidiaria, personal y de forma solidaria de las deudas sociales.

-*Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L)*: Aquella sociedad en la que el capital social, que está dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables, estará integrado por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.

-*Sociedad Limitada de Nueva empresa (S.L.N.E)*: Se trata de una especialidad de la Sociedad limitada con un número máximo de cinco socios, responsabilidad limitada al capital aportado, capital mínimo de 3.000€ y máximo de 120.000€.

-*Sociedad Cooperativa*: Sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para realizar actividades empresariales,

encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.

-*Sociedad Anónima (S.A)*: Aquella sociedad de carácter mercantil, en la cual el capital social, el cual está dividido en acciones, está integrado por las aportaciones de los socios, los cuales no responden personalmente de las deudas sociales.

-*Sociedad en Comandita por acciones*: Formada por dos o más socios, cuyos componentes responden con todos sus bienes a las deudas sociales y los cuales responden de forma limitada a la aportación que hayan hecho respectivamente. Estos socios pueden ser de dos tipos: los colectivos o los comanditarios. Los primeros son los encargados de la dirección de la sociedad.

Todas las sociedades citadas tienen el mismo régimen fiscal por lo que tienen la obligación de pagar el Impuesto de Sociedades (IS).

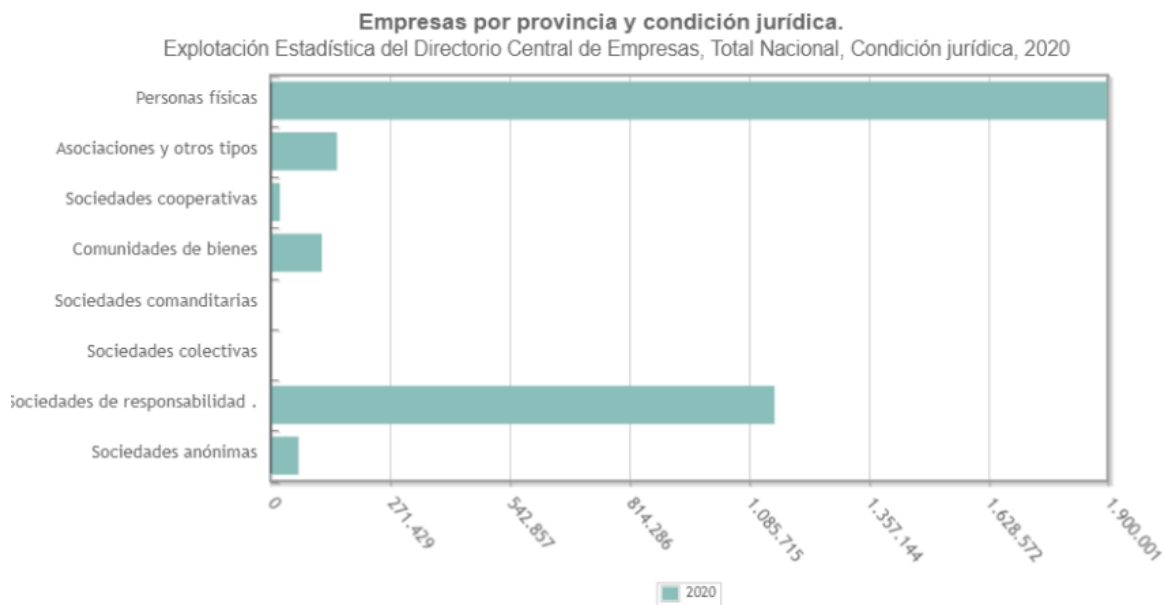
Tabla 2: Empresas en función de su forma jurídica 2020.

FORMA JURÍDICA	N.º EMPRESAS EN 2020	%
Empresario individual	1.899.810	56%
Asociaciones y otros tipos	150.701	4%
Sociedades Cooperativas	21.111	1%
Comunidad de Bienes	116.504	3%
Sociedades Comanditarias	--	--
Sociedades Colectivas	--	--
Sociedades de Responsabilidad Limitada	1.143.625	34%
Sociedades Anónimas	63.456	2%
TOTAL:	3.395.207	100%

Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2021).

Como podemos ver en la tabla 2 y la ilustración 2, la forma jurídica más popular en 2020 fue la de empresario individual con un 56% del total, seguido de la Sociedad de Responsabilidad Limitada con un 34% frente a las Asociaciones y otros tipos con un 4% de representatividad y las Comunidad de Bienes.

Ilustración 2: Empresas por provincia y condición jurídica.

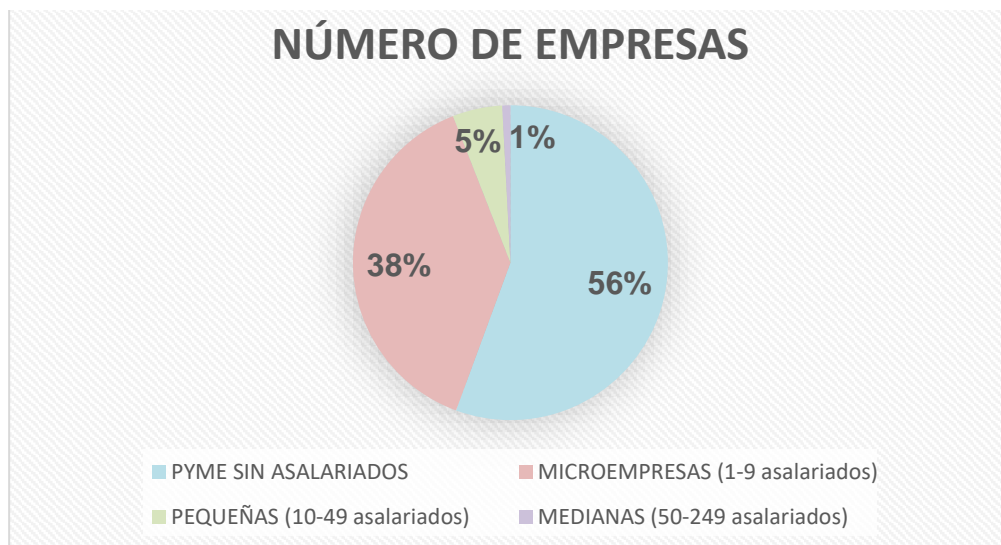


Fuente: Explotación del Directorio Central de Empresas (2020).

2.3. RELEVANCIA DE LAS PYMES

En nuestro país, el número total de empresas es 2.884.713, de las cuales 2.879.948 son pymes, llegando a ser el 99,4% del tejido productivo y de estas, un 84% son microempresas.

Ilustración 3: Distribución de empresas por tamaño en el año 2021.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CPyme (2021)

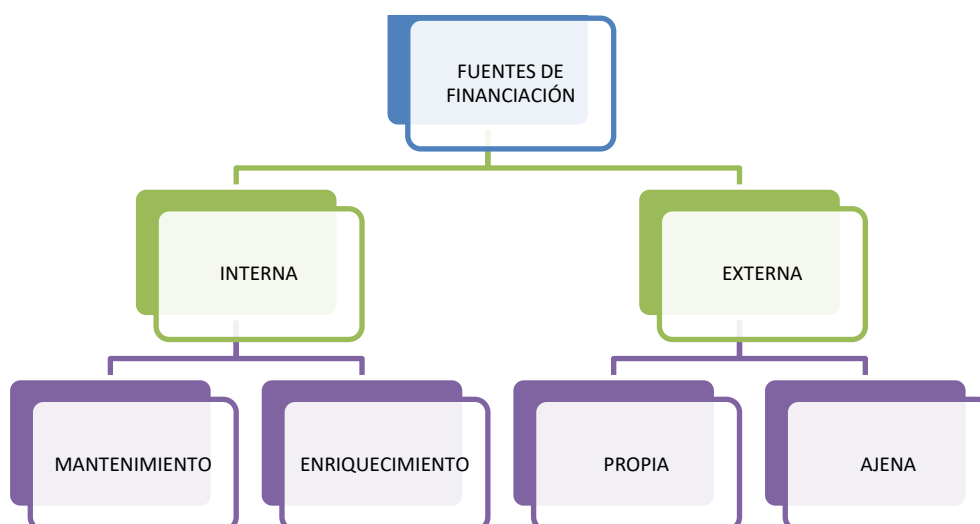
En la ilustración anterior podemos ver que dentro de las pymes, la más común es la clasificación que no tiene asalariados, representando más de la mitad, muy seguida por las microempresas con un 38 % del total y por último, con un 5% de representación están las empresas pequeñas (entre 10 y 49 trabajadores) y las medianas empresas (entre 50 y 249 trabajadores).

2.4. TIPOLOGÍA DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN DE UNA EMPRESA

La financiación según la Real Academia Española, es el acto de aportar dinero a una empresa para poder llevar a cabo su actividad. Como hemos expuesto en puntos anteriores, más del 90% de las empresas en España son pymes y generan entre todas ellas muchísimos puestos de trabajo. Sin embargo, la mayoría de ellas no consiguen facilidades para financiarse. Los principales problemas que tienen las pymes para su financiación vienen provocados habitualmente por la escasez de capital, la falta de previsión o visión de futuro, la reducida dimensión de la misma pyme, la inexistencia de organización en la empresa o el desconocimiento de las alternativas financieras a las que pueden optar.

Se distinguen dos fuentes de financiación para las pymes, por un lado la financiación interna o autofinanciación y por otra, la financiación externa, como podemos ver en la ilustración 4:

Ilustración 4: Fuentes de financiación.



Fuente: Elaboración propia (2021).

La financiación interna es la generada dentro de la misma empresa sin necesidad de acudir al mercado financiero y se distinguen dos clases, mantenimiento y enriquecimiento.

La autofinanciación de mantenimiento consiste en destinar los beneficios generados por la empresa a mantener la capacidad productiva de la empresa. Son las comúnmente llamadas amortizaciones y provisiones en los balances de contabilidad.

La autofinanciación de enriquecimiento trata del beneficio que se guarda para destinarlo a inversiones, ampliaciones o distintos proyectos que la empresa pretenda llevar a cabo.

Por otro lado, la financiación externa o ajena, es la que la empresa recibe del exterior, normalmente debido a que no consigue autofinanciarse con sus recursos internos. Esta última, puede ser de dos tipos, pública o privada.

Con toda la información presente, las empresas han de elegir la que mejor se ajuste a las características de su proyecto, elaborando un plan financiero que refleje el dinero que se necesita para continuar con la actividad empresarial, para qué se va a utilizar ese dinero, cuánto tiempo va a necesitar la empresa para obtener beneficios y qué rentabilidad va a dar el negocio.

Por otro lado, es necesario contar con la estructura del sistema financiero, examinando su influencia en la propia estructura financiera de las empresas. Principalmente, se distinguen dos tipos de mercados financieros, el sistema financiero con predominio de los mercados de capitales, populares en Reino Unido y Estados Unidos y el sistema financiero con predominio de la intermediación bancaria, popular en Europa y Japón. El crédito bancario ha sido el pilar financiero de la economía española durante décadas y sigue siendo la principal salida de los empresarios para obtener financiación.

Este trabajo de fin de grado va a estar centrado en la analizar las fuentes de financiación externas, siendo analizadas en el punto 3 las fuentes bancarias y los productos financieros más solicitados por las pymes como son el préstamo, el leasing, la póliza de crédito, el factoring, el confirming, el descuento comercial, el renting, el anticipo de crédito y las líneas ICO. A continuación, en el punto 4, serán analizadas de igual manera las fuentes de financiación externas no bancarias.

3. FINANCIACIÓN BANCARIA

En el epígrafe 3 veremos en qué consiste la financiación bancaria y los distintos productos financieros que ofrecen, tales como el préstamo, el leasing, la póliza de crédito, el factoring, el confirming, el descuento comercial, el anticipo de crédito o las líneas ICO.

Un banco es una entidad financiera que se dedica a controlar y administrar el dinero a través de los distintos servicios y productos que ofrecen tanto a empresas como a particulares. Por tanto, se encargan de guardar el dinero de los ahorradores y lo prestan a los que lo solicitan obteniendo ganancias gracias al cobro de un interés. Han sido el punto de referencia para obtener financiación por muchas empresas y personas a lo largo de los años y hoy en día muchos bancos cuentan con soluciones que se adaptan a las pymes.

Las empresas acuden al mercado financiero para conseguir el producto financiero que más les convenga y que puedan permitirse, pero, antes han de estudiar y analizar sus necesidades y conocer su capacidad máxima de endeudamiento financiero para ver si puede permitírsele o no.

Con esta información le será más sencillo conocer el producto que mejor se adapte a sus necesidades y a su capacidad de afrontar las deudas.

Para poder elegir correctamente el producto financiero que más favorece a la empresa hay que conocer el tipo de interés, el plazo de amortización si es corto, medio o largo, las comisiones o gastos asociados, las garantías o avales necesarios o el plazo entre la petición del producto y la obtención del mismo, entre otros. Sabiendo todos estos detalles podremos comparar entre los distintos productos y elegir el más conveniente.

3.1. PRÉSTAMO

Se trata del producto financiero más utilizado y es una operación financiera, formalizada en un contrato, por la que una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad determinada de dinero, para que sea devuelto en un plazo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés.

Las entidades financieras pueden cobrar un interés fijo que permanecerá constante durante toda la vida del contrato o un tipo de interés variable que vendrá estipulado en el contrato. Este tipo vendrá determinado mediante un tipo diferencial

que se añade o resta a un tipo de referencia especificado. El tipo de referencia más utilizado es el EURIBOR (European Interbank Offered Rate) y es el tipo al que las entidades financieras se prestan entre sí en el mercado interbancario del Euro. El EURIBOR se publica por la Federación Bancaria Europea y el tipo mensual se obtiene como media aritmética simple de los valores diarios de los días con mercado de operaciones de depósitos en euros a plazo de un año (Olivares, 2015).

Las empresas necesitarán solicitar un préstamo cuando tengan la necesidad de realizar inversiones en bienes de equipo amortizables a largo plazo y en el caso de adquisición de bienes inmuebles mediante préstamos hipotecarios (Manual de Financiación para pymes y profesionales, 2020).

3.2. LEASING

Este producto financiero es un contrato de arrendamiento financiero de un bien, a medio o largo plazo, con opción de compra del mismo al vencimiento del plazo pactado. La entidad crediticia es quien adquiere el bien que solicita el cliente y le cede su uso durante un determinado período de tiempo. En contraprestación el cliente paga una cuota periódica a dicha entidad arrendadora a modo de alquiler. Es un instrumento sencillo para acceder al uso de los bienes para cualquier actividad empresarial o profesional, ya que permite financiar hasta el 100% del valor de adquisición, un porcentaje superior al de otras fórmulas de financiación.

Además cabe mencionar, que este producto es útil para evitar la obsolescencia del bien debido a que puede ajustarse para utilizar el mismo durante su período de vida de máxima productividad. Los gastos ocasionados por el leasing son considerados como gastos de explotación así que son deducibles. Esto hace que este producto financiero tenga más valor que el préstamo (Manual de Financiación para pymes y profesionales, 2020).

3.3. PÓLIZA DE CRÉDITO

Las pólizas de crédito son un instrumento muy utilizado por las empresas ya que puede definirse como un crédito flexible en cantidad, de modo que hasta cierto límite puede tomar la cantidad que necesite en ese momento y devolverla cuando le convenga (BBVA, 2018).

Este producto financiero a priori no tiene vencimiento, pero, en la práctica se pacta con la entidad bancaria de la que obtenemos el producto. Además, han de

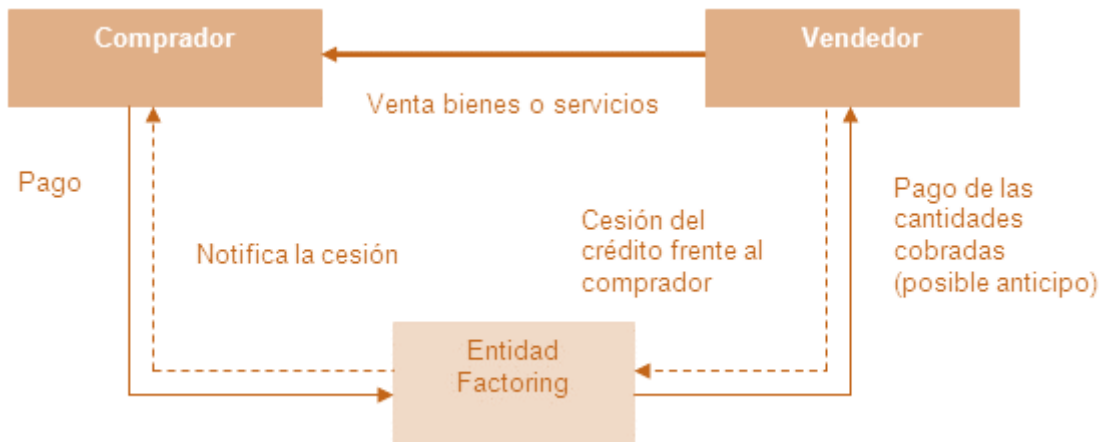
pagarse ciertos intereses como la comisión de apertura; la comisión de disponibilidad; el interés dispuesto, que no es otro que el interés que se paga por el saldo medio dispuesto o el interés de excedido. Para pólizas de cierta importancia será necesaria la firma de un notario (Manual de Financiación para pymes y profesionales, 2020).

3.4. FACTORING

Se trata de un contrato en el cual una de las partes normalmente llamado cedente, cede a la otra, llamada factor o empresa de factoring, sus créditos comerciales o facturas frente a un tercero al objeto de que la sociedad de factoring realice todos o alguno de estos servicios: Gestión de cobro, administración de cuentas o cobertura de riesgos y financiación. Por tanto, el factor se compromete a cambio a prestar una serie de servicios por un importe pactado (Martín, 2017).

Para entender mejor cómo funciona, el cedente presenta su cartera de clientes al factor, quien analiza la cartera (ver ilustración 5). El factor después indica de qué clientes está dispuesto a comprar las facturas, el volumen mínimo de cesión y el coste de sus servicios. Si el cedente acepta dicha propuesta, deberá indicar a los clientes que deberán pagar a la empresa de factoring, quien les presentará las facturas al cobro en el tiempo y forma establecidos entre el cedente y sus clientes. Entonces se realizarán todos los ajustes técnicos en los programas de facturación de la empresa cedente para que la comunicación de las facturas a la empresa de factoring sea lo más ágil posible. Una vez establecido el contrato, el proveedor comunicará al factor las facturas que ha emitido a cada cliente y las condiciones de pago establecidas con dicho cliente. El factor valorará en función de las necesidades del proveedor si le adelanta a éste el cobro o bien si espera hasta el vencimiento de las facturas para realizar el pago, informando al proveedor de la situación que mantiene con cada uno de sus clientes. Finalmente, al vencimiento de la factura y en las condiciones que se habían establecido previamente entre el proveedor y su cliente cobra de este último el importe de las facturas emitidas por el proveedor (Manual de Financiación para pymes y profesionales, 2020).

Ilustración 5: Esquema Factoring.



Fuente de la ilustración: Edufionet (2005).

3.5. CONFIRMING

Este producto financiero es un servicio administrativo financiero que es prestado por una entidad financiera a una empresa y a los proveedores de ésta, a petición de la propia empresa y con carácter irrevocable. La entidad es quien gestiona el pago de las deudas de la empresa con los proveedores, confirmándoles dicho pago y ofertando también la posibilidad del cobro anticipado de dichas deudas. La entidad financiera negocia por separado con ambas partes el momento del pago y cobro de cada factura, realizando el correspondiente ajuste de intereses (ver ilustración 6):

Ilustración 6: Esquema de funcionamiento del Confirming.



Fuente: (Ibercaja, 2015).

Existen tres tipos de confirming como son el confirming simple, en el cual el cliente desembolsa el importe íntegro de las facturas que componen la remesa enviada a la entidad financiera en el día del vencimiento medio ponderado de dicha remesa; el confirming de inversión, en el que el cliente anticipa el pago de las facturas de la remesa abonando a la entidad financiera, en una fecha anterior a la del vencimiento medio ponderado, el importe de las facturas menos el descuento financiero correspondiente y por último el confirming de financiación en el que el cliente retrasa el pago de las facturas de la remesa a una fecha posterior al vencimiento medio ponderado, momento en el que pagará el importe de la remesa más los intereses devengados desde dicha fecha hasta la fecha del abono efectivo (Manual de Financiación para pymes y profesionales, 2020).

3.6. DESCUENTO COMERCIAL

Este producto financiero consiste en un descuento que realizan los bancos, cajas y entidades de crédito a sus clientes sobre los efectos de comercio en poder de los clientes para poder cobrar el importe de sus ventas de bienes, suministros o servicios antes del vencimiento, con el objetivo fundamental de obtener liquidez.

Existen dos tipos de descuento comercial como son el descuento simple o circunstancial y es en el que se negocia el descuento de un efecto o varios pero de foma individual o aislada y por otro lado la línea de descuento permanente que es una operación continua y repetitiva.

Para solicitarlo, la entidad financiera le facilita a su cliente la cuenta no vencida, generada por la actividad de la empresa, deben descontarle el coste negociado entre la entidad y el cliente, el cual dependerá del tipo de deudor y del vencimiento. El cliente a cambio le cede el papel comercial a la empresa (Manual de Financiación para pymes y profesionales, 2020).

3.7. RENTING

Se trata de un servicio integral de alquiler de bienes a medio y largo plazo que va dirigido a particulares, profesionales y empresas, contando con todos los servicios necesarios para el buen funcionamiento del bien. Al finalizar el contrato no existe la posibilidad de opción de compra.

Esta operación se puede plantear en cualquier momento de la vida de la empresa, bien para iniciar su actividad o bien para la renovación de los equipos por

obsolescencia tecnológica. Están dirigidos principalmente, para adquirir los equipos cuya vida útil sea corta, con riesgo de obsolescencia tecnológica o con los costes de mantenimiento elevados.

Algunas ventajas que presenta el renting son por ejemplo, el mantenimiento del bien, el pago de reparaciones, de impuestos o seguros, entre otros.

Podemos ver entonces que este producto financiero consiste en un contrato de alquiler al igual que el leasing, pero guardan algunas diferencias como son que mientras que el leasing tiene como finalidad financiar la adquisición de equipos, el renting trata de disfrutar de los equipos sin involucrarse en el proceso de compra o por ejemplo que en el contrato del leasing hay opción de compra para el cliente, en el contrato de renting no existe esa posibilidad. Otra diferencia fundamental entre estos dos productos financieros es que en el contrato de leasing no se aplica el concepto de garantía, mientras que por otro lado, en el renting sí, ya que existe una garantía o fianza que compromete al cliente a la devolución del bien en perfectas condiciones de acuerdo con el uso (Manual de Financiación para pymes y profesionales, 2020).

3.8. ANTICIPO DE CRÉDITO

Se trata de la fórmula que permite a la empresa financiar sus ventas, entre el período que va desde la emisión de la factura al cliente, hasta el momento de su cobro; utilizando el anticipo al no poder emitir giro alguno ya que, el cliente o pagador no permite la emisión de un recibo, ni entrega a su proveedor pagaré u otra fórmula susceptible de negociar. El producto permite ceder en gestión de cobro todos los recibos generados por la empresa, de tal modo que la empresa sólo anticipa la cuantía que le interesa en cada momento, pudiendo ser la totalidad de la remesa o una parte de ella.

Este producto financiero es un modelo de financiación de corto plazo muy similar al descuento comercial, con algunas diferencias como son que el descuento comercial hay endoso de los efectos comerciales mientras que en el anticipo de crédito no. Esto hace que el anticipo de crédito tenga un valor inferior al descuento bancario.

A la hora de contratar este producto hay que tener en cuenta algunas pegas como es que se trata de una operación difícil de conseguir respecto al descuento comercial, se debe firmar una póliza de garantías que cubra los posibles riesgos, o que los recibos no son documentos ejecutivos por lo que en caso de impago, las

gestiones de recobro son de mayor importe (Manual de Financiación para pymes y profesionales, 2020).

3.9. LÍNEAS ICO

El ICO (Instituto de Crédito Oficial) tiene como principales funciones promover actividades económicas que contribuyan al crecimiento, al desarrollo del país y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional. Sobre todo, aquellas que por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención prioritaria.

Para conseguir cumplir estas funciones, el ICO tiene dos formas de actuar, como banco público o como Agencia Financiera del Estado.

Como banco público el ICO se encarga de conceder préstamos para financiar operaciones de inversión y liquidez de las empresas, dentro y fuera de España y lo hace estas dos formas:

-Líneas de mediación, a través de las cuales, el ICO diseña y fija las principales características de las distintas líneas de financiación, a la vez que firma los Acuerdos de Colaboración correspondientes con las Entidades de Crédito. Estas líneas están dirigidas sobre todo a trabajadores autónomos y pymes.

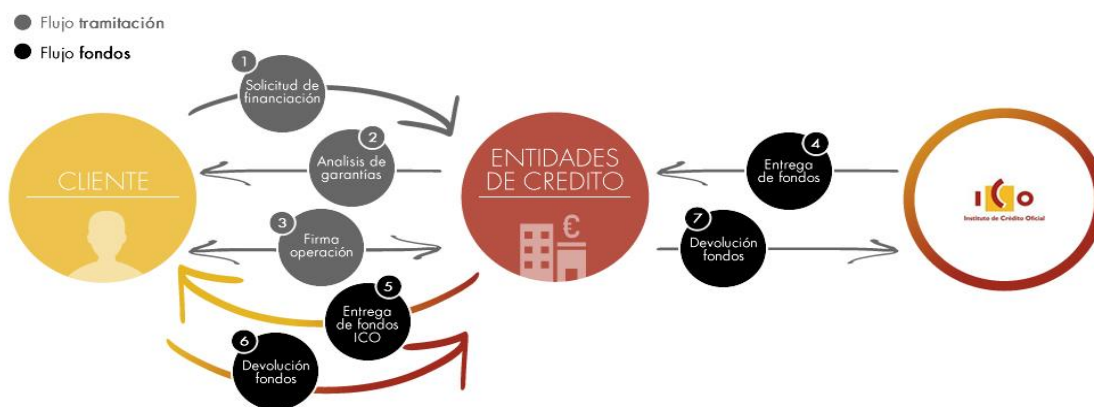
-Financiación directa, que se trata de financiación corporativa y estructurada de grandes proyectos de inversión productiva, públicos o privados. Por tanto, son préstamos diseñados a la medida de las necesidades de las empresas solicitantes. Tienen un importe mínimo de 12,5 millones de euros y largos plazos de amortización.

Como Agencia Financiera del Estado, el ICO se encarga de gestionar los instrumentos de financiación oficial, que el Estado de nuestro país dota para fomentar la exportación y la ayuda al desarrollo, compensando el Estado al ICO por los costes que dicha gestión pueda conllevar. Esta modalidad de ICO financia también, gracias al Gobierno, a los afectados por catástrofes naturales, desastres ecológicos y otros supuestos de interés general.

Las líneas ICO son aquellas líneas de financiación con las que el ICO facilita fondos con la intermediación de las entidades de crédito. No importa el tamaño de la empresa ni el sector al que se dedique, lo importante es que las líneas ICO financian la actividad de las empresas a corto, medio o largo plazo, para cualquier tipo de inversión y en condiciones competitivas.

Por un lado, se pueden financiar con esta línea tanto las actividades empresariales o inversiones, como sus necesidades de liquidez y gastos relacionados con el desarrollo de la empresa dentro del territorio nacional, que pueden ser necesidades tecnológicas; adquisición de activos fijos nuevos o de segunda mano; vehículos, turismos e industriales; adecuación y reforma de instalaciones; adquisición de empresas; creación de empresas o las necesidades de liquidez tales como gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores o la compra de mercancía. Por otro lado también se puede financiar la rehabilitación de viviendas y edificios para particulares (Instituto de Crédito Oficial, 2021). En la ilustración número 7, podemos ver con más claridad cómo es el esquema de funcionamiento de este producto financiero.

Ilustración 7: Esquema del funcionamiento de solicitud líneas ICO.



Fuente de la ilustración: (Instituto de Crédito Oficial, 2021).

⇒ LÍNEA ICO PARA EMPRESAS Y EMPRENDEDORES 2021:

En esta línea ICO, se puede elegir la modalidad de financiación para elegir la que mejor se adapte a cada tipo de empresa. Puede elegirse entre préstamo, leasing, renting o línea de crédito. La entidad de crédito podrá cobrar solo una comisión al inicio de la operación, además de, siempre que proceda, la de amortización anticipada.

Por último, la entidad de crédito determinará las garantías con las que se tramita la operación, salvo aval de Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) o de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA). (Instituto de Crédito Oficial, 2021).

⇒ LÍNEA ICO GARANTÍA SGR / SAECA 2021:

Pueden solicitar esta línea autónomos, empresas y entidades públicas o privadas que cuenten con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) o de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA). Para inversiones en el exterior, las empresas deberán estar domiciliadas en España, tener al menos el 30 % de capital de empresa española. Esta línea puede solicitarse en el banco o entidad de crédito y solicitando un préstamo ICO. El importe máximo que puede pedirse es de hasta 2 millones de euros en una o varias operaciones.

Se puede financiar con esta línea por un lado, actividades empresariales y / o inversiones, así como sus necesidades de liquidez y gastos relacionados con el desarrollo de la actividad de la empresa dentro o fuera del territorio nacional: necesidades tecnológicas; adquisición de activos fijos nuevos o de segunda mano; vehículos turismos e industriales; adecuación y reforma de instalaciones; adquisición de empresas; creación de empresas; necesidades de liquidez tales como gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores o compra de mercancía. La modalidad de financiación que se puede solicitar es de préstamo, leasing o línea de crédito y las comisiones que se cobrará será que la SGR o SAECA cobrarán una comisión de estudio de hasta el 0,5% sobre el importe avalado y adicionalmente, la SGR cobrará una comisión sobre el importe avalado de hasta el 4% en concepto de cuota social mutualista. Al finalizar la relación con la SGR, el importe será reembolsado al cliente. Además, la entidad de crédito, podrá cobrar una única comisión al inicio de la operación, además de, en su caso, la de amortización anticipada.

Por último, la entidad de crédito, la SGR o SAECA realizarán un análisis de cada solicitud y determinarán las garantías a aportar (Instituto de Crédito Oficial, 2021).

⇒ LÍNEA ICO CRÉDITO COMERCIAL 2021:

Pueden solicitar esta línea los autónomos y empresas con domicilio social en España, que deseen obtener liquidez mediante el anticipo del importe de las facturas procedentes de su actividad comercial, dentro del territorio nacional, o cubrir los costes de fabricación de los bienes y servicios que vayan a ser objeto de venta en el territorio nacional. Esta financiación puede solicitarse tanto en el banco como en una entidad bancaria solicitando un préstamo ICO. Se puede llegar a pedir hasta un máximo de 12,5 millones de euros de salgo vivo, en una o varias operaciones.

Con esta línea pueden financiarse tanto los anticipos de facturas con un vencimiento no superior a 180 días, como la prefinanciación para aportar liquidez a la empresa para cubrir los costes de producción y elaboración del bien o servicio objeto de la venta en territorio nacional.

La modalidad de financiación que se puede solicitar puede ser formalizar el tipo de contrato de financiación que mejor se adapte a las necesidades de la empresa, solo que tiene que pactar con la entidad de crédito el tipo de contrato de financiación. Por último, la entidad de crédito determinará las garantías con las que se tramitará la operación (Instituto de Crédito Oficial, 2021).

⇒ LÍNEA ICO EXPORTADORES 2021

Esta línea ICO puede ser solicitada por autónomos y empresas, con domicilio social en España, que tengan el deseo de obtener liquidez mediante el anticipo del importe de las facturas procedentes de su actividad exportadora o cubrir los costes previos de producción y elaboración de los bienes o servicios objeto de exportación. Puede solicitarse mediante el banco o entidad de crédito solicitando un préstamo ICO y la cantidad máxima puede ser de hasta 12,5 millones de euros de saldo vivo, en una o varias operaciones. Se pueden financiar tanto anticipos de facturas con un vencimiento no superior a 180 días, como la prefinanciación para aportar liquidez a la empresa para cubrir los costes de producción y elaboración del bien o servicio objeto de exportación.

La modalidad de financiación puede ser la que mejor se adapte a las necesidades de la empresa, pactando previamente con la entidad de crédito. Esta entidad de crédito podrá cobrar una única comisión al inicio de la operación, además de, en su caso, la de amortización anticipada. Y también determinará las garantías con las que se tramitará la operación (Instituto de Crédito Oficial, 2021).

⇒ LÍNEA ICO INTERNACIONAL 2021

Se trata de financiación para internacionalizar la empresa o actividad exportadora y esta línea por su doble naturaleza se divide en dos tramos que son el de inversión y liquidez por un lado, y el de exportadores a medio y largo plazo por otro.

La primera, de inversión y liquidez, puede ser solicitada por autónomos, empresas y entidades públicas o privadas domiciliadas en España o con domicilio en el extranjero que cuenten con al menos un 30% de capital de empresa española y puede solicitarse hasta 12,5 millones de euros o contravalor en dólares. Se puede

financiar toda actividad empresarial y / o inversión, así como sus necesidades de liquidez y gastos relacionados con el desarrollo de la actividad propia de la empresa fuera del territorio nacional como las necesidades tecnológicas; las inversiones fuera del territorio nacional; la adquisición de activos fijos, nuevos o de segunda mano; vehículos, turismos e industriales; adquisición de empresas; y la creación de empresas en el extranjero, las necesidades de liquidez tales como gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores o compra de mercancía. Además puede solicitarse de varios modos como préstamo, leasing o línea de crédito.

En la segunda, de exportadores a medio y largo plazo, puede ser solicitada tanto por empresas con domicilio en España o con domicilio social fuera de España que tengan interés español en todas aquellas inversiones en España; como por empresas con domicilio social en España o con domicilio social fuera que tengan interés español en todas aquellas inversiones en España y que vendan bienes o servicios con aplazamiento del pago a empresas que tengan su domicilio social fuera de España. Pueden solicitarse hasta 25 millones de euros o contravalor en dólares, en una o varias operaciones y pueden financiarse el crédito suministrador que consiste en la financiación de empresas con domicilio social en España para la venta, con aplazamiento de pago, de bienes o servicios, nuevos o de segunda mano, a empresas con domicilio social fuera de España; el crédito comprador, esta financiación va destinada a empresas con domicilio social fuera de España para la adquisición, con aplazamiento de pago, de bienes o servicios, nuevos o de segunda mano, exportados por empresas con domicilio social en España o con domicilio social fuera de España que tengan interés español por todas aquellas inversiones en España. Esta modalidad se puede solicitar como un préstamo.

En ambos tipos, la entidad de crédito podrá cobrar una única comisión al inicio de la operación, además de, en su caso, la de amortización anticipada. A mayores, en la segunda de Exportadores a medio y largo plazo, la entidad de crédito podrá aplicar una comisión de estudio o apertura (Instituto de Crédito Oficial, 2021).

4. MÉTODOS ALTERNATIVOS A LA FINANCIACIÓN BANCARIA

En este apartado van a analizarse los métodos alternativos existentes frente a la financiación bancaria, como son el capital riesgo, la organización ENISA, los préstamos participativos, BME Growth y los *Business Angels*.

4.1. CAPITAL RIESGO

El capital riesgo es una fuente de financiación empresarial, que está dirigida de forma principal a pequeñas y medianas empresas. La financiación se realiza a través de una inversión de una sociedad inversora especializada que toma una posición minoritaria en la sociedad receptora pudiendo ser de medio a largo plazo (Ministerio Industria, Comercio y Turismo, 2021).

Las sociedades receptoras son valoradas como empresas con niveles de riesgo considerables por lo que les es complicado conseguir capital mediante instrumentos de financiación más comunes. La empresa receptora consigue un valor añadido de la sociedad inversora ya que gracias a su participación accionaria, se implica en el consejo de administración de la empresa receptora, asesorando en las principales decisiones estratégicas, asistiéndola en la contratación de personal clave, proporcionando contactos en las esferas jurídicas, bancas de inversión y otros negocios al servicio de respectivo sector (Hernández, 2020).

Se articula a través de la toma de participación en el capital social de la empresa objeto de la inversión, normalmente a través de la compra de acciones. Es una forma de canalizar el ahorro permitiendo suplir la falta de autofinanciación de la pyme. El precio para la sociedad receptora es casi inexistente debido a que se limita a dejar entrar en su accionariado a la sociedad inversora. El tipo de empresas en las que se invierte, normalmente son de pequeña y mediana dimensión, ya que son las que mayores posibilidades tienen de expandirse y desarrollarse. La inversión se suele dirigir a sectores que emplean innovaciones de diverso tipo y va destinada hacia empresas que se encuentran en fase de crecimiento o arranque, por lo que la sociedad inversora asume unos riesgos mayores de los que normalmente está dispuesta a asumir una entidad crediticia. La contrapartida básica de este tipo de inversiones es la obtención de elevadas plusvalías por la venta de la participación que retiene la sociedad inversora y que se conoce como proceso de desinversión o salida de la sociedad participada (Directivos, Retos, 2021).

Las sociedades que pueden adoptar estas entidades pueden ser de los siguientes tipos:

- SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO (SCR).

Se trata de una sociedad anónima cuyo objeto social principal es la adquisición de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras, cuyos valores

no coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores. Se definen por canalizar la finalización de forma directa o indirecta a empresas, maximizar su valor de empresa a través de las mejoras de gestión y desinvertir en la misma con el objetivo de aportar elevadas plusvalías para los inversores.

- FONDOS DE CAPITAL RIESGO (FCR).

Se trata de un fondo de inversión cuya característica fundamental es que en la mayor parte de los casos suele invertir en empresas no cotizadas y por tanto suelen ser fondos ilíquidos. Además, son patrimonios administrados por una SGECR, su objeto social es el mismo que el de una SCR y es la encargada de asesorar a las empresas adquiridas con estos fondos.

- SOCIEDADES GESTORAS DE ENTIDADES DE CAPITAL RIESGO (SGECR).

Se trata de sociedades anónimas en la que su actividad empresarial trata sobre la gestión de Fondos de Capital Riesgo (FCR) así como de activos de las SGR. Estas empresas asesoran a aquellas empresas con las que exista un vínculo derivado de su actividad.

A continuación, van a ser definidas y analizadas las distintas clases de operaciones que pueden llevarse a cabo a través del capital riesgo, como son el capital semilla, el capital de puesta en marcha, el capital para otras fases iniciales, el capital para la expansión, la adquisición con apalancamiento, el capital de reestructuración o el capital de sustitución.

-CAPITAL SEMILLA

Esta clase de inversión está relacionada con empresas que o acaban de nacer o que aún no han comenzado sus actividades empresariales y sus productos o servicios están en fase de definición. Se suele utilizar este capital para gastos preliminares como estudios de mercado o desarrollo de productos o prueba de prototipos. Las necesidades de recursos de capital suelen ser inferiores a los de las demás fases.

-CAPITAL PARA PUESTA EN MARCHA

Al igual que en el capital semilla, esta inversión va dirigida a empresas que aún no han empezado con la producción y distribución del producto o servicio, en empresas de creación reciente y que como es lógico aún no han generado beneficios.

Estas operaciones de forma general tienen un período de maduración largo y requieren de posteriores inyecciones de capital para financiar el crecimiento.

-OTRAS FASES INICIALES

Capital para aquellas fases iniciales distintas a las que se han mencionado en el capital semilla y en el capital para puesta en marcha.

-CAPITAL PARA LA EXPANSIÓN

Esta inversión se hace en sociedades que ya tienen trayectoria y busca visibilizar el crecimiento de la participación de la empresa en un mercado ya alcanzado o su introducción en un mercado distinto en el que no tenga recorrido.

-ADQUISICIÓN CON APALANCAMIENTO

En este modelo, se realiza la adquisición de una empresa para lo que se emplea una cantidad significativa de dinero prestado como bonos o préstamos, para sufragar los gastos de adquisición.

-CAPITAL DE RESTRUCTURACIÓN

Aquí se trata de una situación en la que una empresa, que ha tenido malos resultados durante un período prolongado en el tiempo, requiere financiación para realizar un cambio en la orientación de sus actividades empresariales.

-CAPITAL DE SUSTITUCIÓN

En estas operaciones, la sociedad inversora al adquirir una posición en la empresa receptora, no realiza un aporte de nuevos capitales, si no que se da una ampliación del capital del que dispone la empresa. Este capital riesgo se limita a relevar a uno o más accionistas que no se encuentran interesados en continuar su inversión (Directivos, Retos, 2021).

4.2. EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN

ENISA (Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima) se encarga de prestar apoyo financiero a pequeñas y medianas empresas que quieran impulsar sus proyectos de emprendimiento innovador. Es una empresa nacional de carácter público que busca apoyar e impulsar proyectos empresariales innovadores a través de la concesión de créditos y fomentando actividades relacionadas con el capital riesgo favoreciendo así la entrada de liquidez en aquellas empresas españolas que puedan

ser consideradas como innovadoras (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2021).

ENISA cuenta con más de 30 años de existencia ya que fue creada en 1982, período en el que ha ayudado a las empresas concediendo un total de 3.778 préstamos por un importe total de 638.8 millones de euros.

Los préstamos ENISA son de las primeras fuentes de financiación a las que suelen recurrir los emprendedores para financiar sus empresas en las etapas más iniciales. Esto se debe a que tienen largos plazos de devolución, entre 7 y 9 años y no exigen avales ni garantías a las pequeñas y medianas empresas que lo solicitan. Otra característica importante de los préstamos de ENISA, es que se adaptan a la situación financiera de la empresa solicitante, ya que establece un tramo de interés variable según la rentabilidad de la empresa. La financiación que pueden solicitar los emprendedores, está entre 25.000 y 1.5 millones de euros, dependiendo siempre de las características del proyecto que tenga la empresa.

Las líneas de financiación con las que cuenta ENISA son tres: Enisa Jóvenes emprendedores; Enisa emprendedores y por último, Enisa Crecimiento. Así, puede adaptarse a las empresas en las distintas etapas de vida y así que accedan al préstamo que mejor se adapte a su proyecto y etapa.

- ✓ Enisa Jóvenes Emprendedores: Se trata de préstamos participativos de entre 25.000 y 75.000 euros para apoyar startups de reciente constitución. La empresa debe estar constituida en los 24 meses anteriores a la solicitud y contar con cierta validación en el mercado. Además, la mayoría del capital social ha de estar en manos de personas con una edad inferior a 41 años. Los socios deberán aportar por vía de capital o a través de fondos propios al menos un 50% del importe el préstamo solicitado.
- ✓ Enisa Emprendedores: Consiste en préstamos participativos de entre 25.000 y 300.000 euros para cofinanciar el plan estratégico de empresas en sus primeras fases de vida. Los principales requisitos con los que debe contar la empresa para acceder a esta línea de financiación de Enisa son en primer lugar, que la empresa debe estar constituida en los primeros 24 meses anteriores a la solicitud y contar con cierta validación del mercado en forma de facturación, en segundo lugar, los fondos propios deber ser como mínimo equivalentes a la

cuantía del préstamo y en tercer lugar, a diferencia con la línea de Enisa Jóvenes Emprendedores, los fundadores que soliciten los préstamos mediante la línea Enisa Emprendedores, no han de cumplir ningún requisito de edad.

- ✓ Enisa Crecimiento: Esta línea de préstamos de Enisa, consiste en préstamos participativos de entre 25.000 y 1.5 millones de euros para mejorar la competitividad de las empresas con modelos de negocio viables y rentables que quieran mejorar sus sistemas productivos o expandirse. Entre los requisitos para poder optar a esta línea de financiación está que la empresa solicitante debe ser una Pyme con más de 24 meses de antigüedad y con un modelo de negocio innovador ya validado en el mercado y que los fondos propios deben ser como mínimo equivalentes a la cuantía del préstamo (Intelectium, 2021).

4.3. PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS

Los préstamos participativos son préstamos que son concedidos por una entidad prestamista, dispuesta a asumir un mayor riesgo que bancos y cajas, es decir, entidades financieras convencionales. A cambio, la retribución está ligada a la evolución de los beneficios de la empresa que recibe dicho préstamo. Enisa es la entidad que más préstamos participativos aprueba en España. Para acceder a Enisa, la empresa debe ser una pequeña o mediana empresa, con un proyecto viable tanto técnica como económicamente, demostrando solvencia de la estructura financiera y económica y estados financieros auditados (para operaciones superiores a 300.000 euros).

Más de la mitad de las solicitudes que son aprobadas, son de empresas de nueva creación, en un 28% del sector TIC, 17% industria, 12% servicios a industrias, comercio y muchos más sectores. ENISA presenta distintas líneas como son:

- ENISA Jóvenes emprendedores, para pymes y statups en las que la mayoría de su capital está en manos de personas menores de 40 años.
- ENISA Emprendedores, para pymes y startups de reciente constitución creadas por emprendedores, sin límite de edad, para abordad las inversiones que precisa el proyecto empresarial en su fase inicial.

- ENISA Crecimiento, dirigida a apoyar proyectos empresariales de compañías interesadas en expandir su negocio o lograr una mejora competitiva.

Las dos primeras líneas son muy similares pero con diferencias como el tipo de interés diferencial, el importe máximo del préstamo y la edad de los socios. En cambio la tercera línea ENISA está enfocada de forma diferente (Dyrecto consultores, 2020).

4.4. BME GROWTH MARKET

El Mercado Alternativo Bursátil se creó en 2005 como un sistema multilateral de negociación de valores para empresas en crecimiento de reducida capitalización, promovido por Bolsas y Mercados Españoles y supervisado por la CNMV. Estaba dirigido a inversores institucionales y privados, por lo que desde sus inicios ha supuesto un modelo atractivo para financiar proyectos de desarrollo para pymes, que no encuentran en las formas tradicionales de financiación ajena posibilidades reales de obtención de liquidez.

Entre las ventajas que tiene el MAB destacan la financiación para obtener fondos propios para financiar el desarrollo, la valoración objetiva ya que la cotización es una medida inequívoca del valor de la empresa, la liquidez que aporta valor dado que la posibilidad de hacer líquidas las acciones añade peso a la valoración de las compañías, la visibilidad, notoriedad y mejora de la imagen de marca, los requisitos de acceso y permanencia son mucho menos exigentes que en la Bolsa, tiene un coste razonable, mejora la transparencia y tiene ayudas de la administración (Cámara de Comercio de Madrid, 2010).

Tras el otorgamiento de la categoría SME Growth Market por parte de la CNMV, el antiguo MAB cambió en 2020 su denominación por BME Growth. Este cambio de denominación conlleva un cambio en la estructura del mercado, así como en la normativa aplicable a la incorporación al mercado, la contratación de valores y la difusión de información. Para la obtención del reconocimiento como SME Growth Market se requiere que más del 50% de las sociedades del mercado tengan una capitalización inferior a 200 millones de euros.

En los últimos diez años, más de 130 empresas han desarrollado su crecimiento en este Mercado y alguna de ellas ya ha dado el paso al mercado bursátil.

4.5. BUSINESS ANGELS

Los *Business Angels* o Ángeles de los negocios son particulares que deciden invertir en proyectos empresariales de nuevos emprendedores, en empresas que se encuentran en el estadio inicial de su actividad o en empresas que se enfrentan a una fase de crecimiento. Su objetivo está centrado en obtener un beneficio a medio plazo, seleccionar un proyecto empresarial de esperado éxito, reencontrar el potencial de los comienzos o transferir sus conocimientos a los nuevos emprendedores.

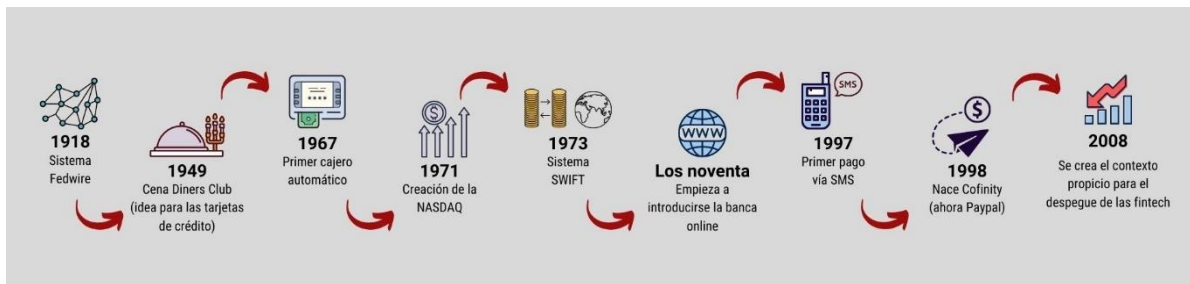
Los tipos de *Business Angels* que existen se diferencian en función de su nivel de actividad, (*Business Angels* Operativos o Pasivos), en función de su rol dentro de la empresa (*Business Angels* empresariales, trabajadores, consultores o financieros) o en función del número de *Business Angels* (*Business Angels* individuales o *Business Angels* sindicados).

Los *Business Angel* cuando invierten en empresas en fases iniciales de desarrollo (capital semilla o arranque) contribuyen a llenar el vacío de financiación que actualmente existe en un espacio que una vez ocuparon las entidades de capital riesgo, hoy en día centradas en proyectos en fases más avanzadas de su ciclo de vida en las cuales se requiere un mayor volumen de inversión y suponen unos riesgos más moderados (Business Angels, 2018).

5. LAS FINTECH

Es en los años 90 cuando se empieza a utilizar el término 'fintech', pero es en 1918 cuando empieza a usarse en EE.UU un sistema Fedwire en los bancos de la Reserva Federal. Y a partir de ahí surgieron muchos más procesos tecnológicos en los sistemas financieros. El punto de inflexión que dará lugar a lo que hoy conocemos como compañías fintech llegará con la crisis financiera de 2008. Esto se debe a la gran desconfianza generada en el cliente hacia los bancos tradicionales, la aparición del libro blanco del bitcoin y la estrecha relación entre los ciudadanos y el mundo digital. Por lo que hoy en día, el término Fintech se refiere a todas aquellas actividades que implican el empleo de la innovación y los desarrollos tecnológicos para el diseño, oferta y prestación de productos y servicios financieros. Estas actividades son llevadas a cabo por entidades financieras ya establecidas y por nuevas empresas que actúan en algún punto de la cadena de valor del servicio financiero aportando innovación, mejor experiencia de usuario y movilidad. En la ilustración número 8 podemos ver los principales hitos tecnológicos que han dado lugar la creación de las Fintech.

Ilustración 8: Hitos tecnológicos que dan lugar a las Fintech.



Fuente: (CEU, 2021).

También suele darse que estas nuevas empresas hagan colaboraciones con las entidades financieras tradicionales o incluso sean adquiridas por ellas. Podemos clasificarlas en distintos grupos según el tipo de producto o servicio ofrecido o según el modelo de negocio:

- ✓ Asesoramiento y gestión patrimonial y entre estos:
 - *Asesoramiento y gestión automatizados*, que son plataformas desde las que se ofrece asesoramiento y se gestiona el capital de los clientes utilizando distintos procedimientos automatizados y que abarcan desde la realización de test de perfil de cliente hasta la toma de decisiones de inversión y su ejecución automática.
 - *Social trading*. Son plataformas en las que se ponen en contacto inversores entre sí o con distintos traders profesionales, pudiendo crear diferentes modelos de negocio que van desde el intercambio de información y opiniones de carácter financiero hasta la imitación de estrategias de inversión de terceros de forma automática.
- ✓ *Finanzas personales*: son aquellas que ofertan al consumidor la gestión eficaz de las finanzas personales y la posibilidad de comparar distintos productos financieros, facilitando información sobre el estado y los distintos movimientos de sus cuentas y ofrecen productos financieros perfilados a cada una de las necesidades de los usuarios.
- ✓ *Financiación alternativa*: hay dos tipos, por un lado, los préstamos rápidos online que no son otros que los préstamos a particulares y empresas, de pequeños importes y concedidos de forma ágil gracias a las plataformas. Por otro lado, está la financiación participativa, que consiste en poner en contacto a través de una plataforma, a promotores

que necesitan financiación para llevar a cabo sus proyectos con una pluralidad de inversores particulares. Esta financiación también es denominada como *Crowdfunding*, y puede llevarse a cabo a través de préstamos, llamado *crowdlending*, o por medio de la emisión de determinados instrumentos financieros, llamado *crowdequity*.

- ✓ *Servicios de pago mediante dispositivos móviles o electrónicos.*
- ✓ *Big data*, incluyendo todas las entidades que generan valor añadido mediante el análisis de un gran volumen de datos, teniendo la opción de utilizar la inteligencia artificial.
- ✓ *Identificación online de clientes:* Estas empresas se dedican a proporcionar sistemas de identificación a distancia de personas utilizando las nuevas tecnología. Generan nuevas formas de acceso de forma segura a las plataformas como por ejemplo con huella dactilar o identificación facial.
- ✓ *Criptoactivos:* Es la representación de activos registrados en formato digital, que se apoyan en la criptografía y en las tecnologías de registros distribuidos, como el blockchain. El blockchain es una base de datos distribuida, contruida mediante la incorporación de ordenadores o nodos que participan en la red. Teniendo todos los participantes la misma información , no hay posibilidad de alterarla sin el consenso de la red, por lo que se considera una información muy veraz (Comisión Nacional del Mercado de Valores, 2020).

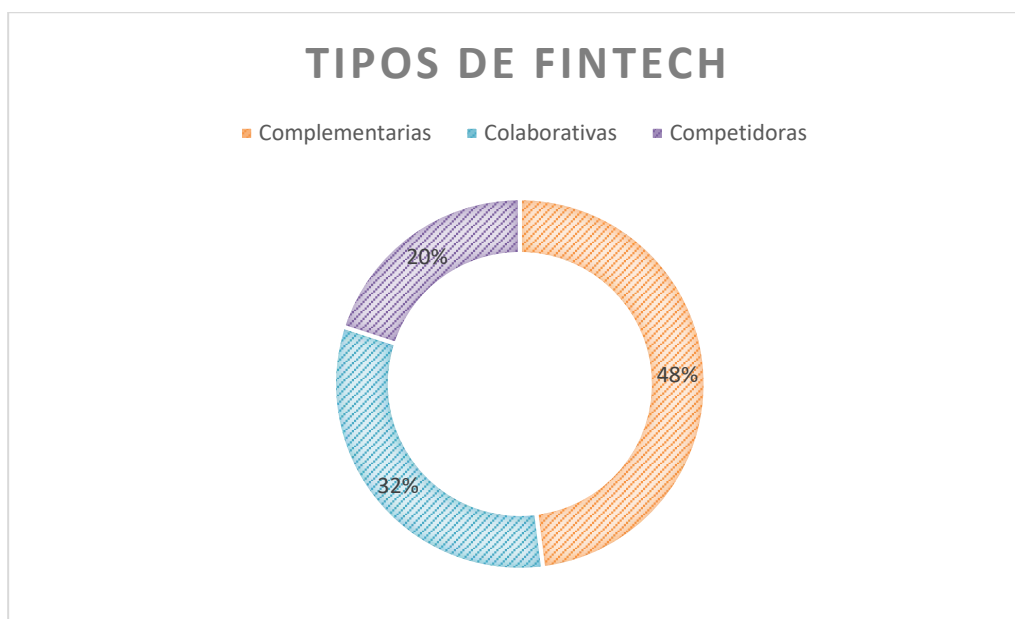
Antes de solicitar los servicios de una fintech hay que valorar distintos aspectos ya que aunque la utilización de las innovaciones tecnológicas al sector financiero ha provocado mejoras indiscutibles en la prestación de servicios y en la facilidad de utilización para el cliente, las actividades llevadas a cabo por las fintech tienen riesgos como la utilización de tecnologías que no están suficientemente maduras o la oferta de modelos de negocio problemáticos. Otro punto a tener en cuenta es la gran importancia en las empresas fintech de la seguridad de los datos almacenados de sus clientes por lo que han de estar al día en materia de seguridad. También es importante conocer las ventajas y posibles riesgos que pueden producirse ya que los avances tecnológicos en materia financiera no está libre de riesgos. Por último, hay que asegurarse de que la empresa fintech con la que vamos a trabajar cumple con todos los requisitos legales para llevar a cabo su actividad de forma legal y que cuenta con la oportuna autorización (Redacción, 2020).

En el ámbito de las Fintech encontramos varios tipos de productos financieros, por un lado las fintech y los productos ya existentes en el sistema bancario, por otro las fintech y los productos que no ofrece el sistema bancario.

Hoy en día se observa un sector financiero más sólido y rentable, los bancos tienen que hacer frente a un entorno de máxima exigencia con tipos de interés bajos, gran competencia por los clientes, los negocios y las operaciones más rentables y la aparición de nuevos actores en el sector, como son las Fintech y GAFA (Google, Apple, Facebook y Amazon). Las fintech siguen consolidándose en el sector, ofreciendo en su mayoría productos y servicios complementarios a los servicios bancarios así como productos y servicios de soporte a los bancos.

De las 300 Fintech nacionales se calcula que el 48% de las compañías son complementarias a los bancos, el 32% son colaborativas y el 20% competidoras (ver ilustración 9).

Ilustración 9: Tipos de Fintech.



Fuente: Elaboración propia (2021).

5.1. PRODUCTOS FINTECH EN EL SISTEMA BANCARIO

Los productos ofrecidos por las Fintech ya existentes en el sistema bancario puede decirse que son complementarios a estos ya que se destinan a clientes históricamente excluidos por la Banca bien por tener un alto riesgo, por su falta de rentabilidad, o por ser productos y servicios de soporte a los bancos.

Entre los productos que ofrecen las fintech más destacados dentro del sistema bancario están el préstamo, la línea de crédito, el factoring, descuento de efectos, y anticipo de crédito aunque hay también algunas plataformas fintech que ofrecen servicios de confirming y renting.

Algunas ventajas que ofrecen los productos fintech del sistema bancario pueden ser que todo el proceso es llevado a cabo en su totalidad a través de internet a diferencia con el sistema bancario tradicional. Por otro lado, la procedencia de los fondos, por un lado, la banca tradicional obtiene sus fondos del mismo banco ya que tiene depósitos mientras que por otro lado, las plataformas fintech obtienen sus fondos o bien solicitando como una empresa financiación o bien a través de la inversión de particulares a cambio de un rendimiento, o como comúnmente se conoce Crowdfunding o préstamo multitudinario. Además, es importante destacar las comisiones e intereses existentes en la mayoría de fintech es la de apertura.

Otro aspecto a destacar es la agilidad que existe por parte de las fintech ya que la respuesta de si la pyme puede recibir la financiación o no se realiza en solo 48 horas. Este ahorro de tiempo es muy significativo en comparación con el que llevaría realizarlo en la banca tradicional ya que lleva mucho más tiempo.

Por último, no hay que olvidar mencionar que la financiación a través de las plataformas Fintech no requieren garantías por lo que es importante tenerlo en cuenta ya que para muchas pymes que no cuentan con un aval se hace muy difícil conseguir algún tipo de financiación por parte de algún producto financiero del sistema bancario.

Vistas las ventajas, entre las desventajas podemos destacar por un lado, los requisitos que exigen las empresas fintech para poder optar a su financiación ya que, por ejemplo hay que tener muy en cuenta la fecha de creación de la pyme que quiere obtener financiación y también la facturación del período anterior. Por otro lado hay que tener en cuenta que los plazos de devolución de los préstamos está pensado en el corto y medio plazo por lo que exigen la devolución en su mayoría a los 36 meses o con excepciones a los 60 meses, a diferencia de los productos que ofrece el sistema bancario, en el que hay productos pensados para el largo plazo.

5.2. PRODUCTOS FINTECH QUE NO OFRECE EL SISTEMA BANCARIO

A continuación serán expuestas algunas opciones que no están presentes en el sistema bancario, siendo variaciones de los distintos productos con distintos matices o enfoques.

- **DUPLIFACTOR**

Este producto fintech consiste en la mezcla del factoring y el préstamo, permitiendo con una misma factura obtener hasta el doble de financiación. Por un lado se obtiene el anticipo de la propia factura y por otro un préstamo por importe similar y a un plazo de treinta días renovable por períodos sucesivos.

Para poder optar a este producto, los clientes tienen que contar con una buena calificación crediticia y la pyme debe tener una facturación recurrente y constate con ellos.

Además, este producto gestiona las operaciones de forma online gracias a su oficina virtual siendo más seguro, cómodo y rápido. Su método de funcionamiento es que la empresa anticipa el cobro de una factura vía Factoring y acto seguido se le concede una financiación directa por importe similar a 30 días renovable.

Ilustración 10: Esquema Duplifactor.



Fuente: Gedesco (Gedesco, 2019)

Duplifactor va dirigido a aquellas empresas proveedoras de compañías con buena calificación crediticia y que dispongan de facturas u otros créditos comerciales para anticipar. Esto requiere que el usuario de Duplifactor justifique una facturación mensual mínima constante. Y entre otras, presenta distintas ventajas como son la

duplicación de la tesorería, que no consume CIRBE y por último, mejora los ratios de balance (Gedesco, 2019).

- **APLÁZAME**

Se trata de una fintech española que se encarga de ofrecer a los clientes de las tiendas online la posibilidad de financiar la compra. Este sistema de pago se integra en la misma tienda online y permite aumentar el número de ventas de forma considerable. Esta fintech, ofrece a elección de los e-commerce, la financiación entre 1 y 36 meses hasta de 2.500 euros y el coste es de 14,82% TAE, siendo la empresa quien decide sobre quien recae., haciendo incapié en que es recomendable para las empresas que adapten el número de cuotas a la casuística de su punto de venta. Además, de forma general, no hacen responsable a la empresa del impago de sus clientes, ya que, ellos asumen el riesgo. La instalación y registro en la plataforma son gratuitas, cobrando solo la comisión por cada venta que puede ir hasta 10.000 euros 1,5%, entre 10.000 euros y 25.000 euros 1% y más de 25.000 euros 0,5%.

Esto hace que sea una gran oportunidad de financiación para aquellas pymes que tengan tienda online. Gracias a que proporciona una mayor flexibilidad de pago a los clientes, hace que estos tengan menos inconvenientes a la hora de comprar por internet. Además, es muy buena opción para los e-commerce gracias a sus facilidades y su bajo coste para la empresa (Aplázame, 2021).

- **KOALABOOX**

Se trata de una fintech que brinda soluciones muy útiles para ayudar a las empresas a tener éxito ofreciendo mayor liquidez para ayudar a la empresa a expandirse con seguridad, ofrece un servicio de gestión de pagos, permite generar facturas o controlar la tesorería entre otras cosas. Está dirigido a pymes gracias a sus facilidades y coste. Ofrece la financiación en un click para liberar el depósito de financiación. En función de la empresa la financiación varía entre 25.000 euros y 450.000 euros.

Este producto es una buena opción para aquellas pymes que no cuenten con un buen sistema de facturación y necesiten uno más fácil de usar, para ello esta fintech cuenta con un plan que se llama Fórmula Basic y es gratuito por lo que permite ver a la pyme si cumple sus necesidades y más adelante decidir si amplía el servicio o no (Koalaboox, 2021).

- **BILLIB**

Esta fintech es una innovadora plataforma que presta un servicio basado en la economía colaborativa al igual que Netti, este servicio es parecido al confirming pero con algunos matices. Billib aporta a las compañías un entorno financiero y tecnológico que asegura la agilidad en el pago, el aumento del EBITDA o la mejora de la liquidez y el acceso a la financiación de sus facturas.

La integración de la plataforma da la opción a las compañías de planificar su tesorería, liberando las facturas de forma óptima para los proveedores, a quienes además se beneficia extendiendo la capacidad de acceso a crédito con total control.

Por lo tanto, Billib, optimiza y rentabiliza el pago de facturas de la empresa. Esta fintech, obtiene su beneficio a partir de comisiones que cobra por las operaciones, sin tener que pagar una cuota por parte de la empresa.

- **RENT BACK**

Este servicio fintech ofrece liquidez a las pymes con la garantía de los activos de la compañía. Se trata de una opción muy interesante para empresas que necesitan realizar nuevas inversiones o que están en procesos de crecimiento, ya que les permite obtener recursos adicionales, simplemente por el hecho de tener activos fijos en su compañía. Se trata entonces, de un instrumento financiero que permite transformar un activo fijo en liquidez, siendo una operación de medio o largo plazo que facilita liquidez adicional a sus clientes mediante sus activos. Por tanto, esta opción es para aquellas pymes que cuenten con activos fijos (Gedeco, 2019).

6. LA FINANCIACIÓN EXTERNA DE LAS PYMES ESPAÑOLAS ANTE LA COVID-19

En este apartado, vamos a conocer el impacto que ha tenido el coronavirus sobre las pymes españolas, las medidas gubernamentales para que las pequeñas y medianas empresas puedan hacer frente a la crisis, los cambios en la forma de financiarse por los que han optado muchas pymes para poder seguir adelante y algunas de las claves para su recuperación.

6.1. IMPACTO DE LA COVID-19 EN LAS PYMES ESPAÑOLAS

La llegada de la pandemia ha dado lugar a que muchas pequeñas y medianas empresas tuvieran que cesar su actividad al no poder hacer frente a las numerosas y exigentes restricciones que fueron impuestas durante todo este tiempo por nuestros responsables políticos. Sin lugar a dudas, la COVID-19 ha afectado principalmente a las pequeñas y medianas empresas de España, sobretodo a las de menor tamaño, las microempresas y a las que tienen una antigüedad inferior a 10 años.

Contando con que las pymes son el motor de la economía, el Consejo Federal de Economistas de España (CGE) y la Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FAEDPYME), con la colaboración de la Cámara de Comercio de España, han creado el informe Impacto económico de la COVID-19 sobre la pyme en España, de donde pueden destacarse los siguientes aspectos:

- Impacto de la crisis en el empleo.

Para analizar el impacto de la crisis de la COVID-19 en el empleo, han realizado una comparación entre 2019 y 2020, y de ahí se ha extraído que el 25,2% de las pymes disminuyó el empleo, el 62,5% lo mantuvo y sólo el 12,5% lo aumentó. También se ha podido concluir que las más perjudicadas por la crisis han sido las microempresas y las pequeñas empresas, cuya evolución ha sido más desfavorable. Por otro lado, las empresas que tuvieron que acogerse al ERTE o ERE, también han tenido una evolución negativa. Con respecto al sector, el saldo de evolución ha sido más desfavorable para empresas de servicios, seguido por el sector comercio, construcción y pymes industriales.

- Caída de ventas por la pandemia.

Para saber el impacto económico de la pandemia analizaron los ingresos que tuvieron las empresas. El 52,6% de las pymes vio limitadas sus ventas en 2020, en 26,1% las mantuvo y un 21,3% las aumentó. Dentro de las pymes, el impacto fue mayor en las que tuvieron que acogerse a un ERTE o ERE. Y en este caso, el sector que más se vió afectado fue el de la industria, seguido por el sector servicios.

- Efectos en otros indicadores económicos y financieros.

Podemos ver el impacto de la crisis no solo analizando las ventas y el empleo, también se puede ver a través de otros indicadores de carácter económico y

financiero. El nivel de facturación y la rentabilidad tuvieron una evolución negativa, afectando la facturación al 64,3% de las pymes y la rentabilidad al 62,2%.

En cuanto a la deuda y liquidez también es importante destacar la evolución negativa, siendo el porcentaje por encima del 40%, el nivel de deuda negativo en un 41,4% y el de liquidez en un 44,9%. Además, el 49,9% de las pymes tuvo que reducir de forma considerable las inversiones.

Las empresas más afectadas fueron las microempresas jóvenes (con menos de 10 años de actividad), pertenecientes al sector industrial y servicios y que tuvieron que acogerse a un ERTE.

Aparte de todos estos datos negativos, también hay un pequeño porcentaje de empresas que han disfrutado de un impacto positivo, ya que en el 18,6% de las empresas los efectos de la pandemia en la productividad fueron positivos, el 17,6% mejoró la rentabilidad y el 16,3% aumentó la facturación.

- Expectativas 2021/ 2022.

Las expectativas que se tienen para el año 2021 son positivas pero moderadas, considerando sobre el empleo que la tendencia será favorable, aunque son las microempresas y pequeñas empresas las más optimistas. Por otro lado, las empresas que tuvieron que acogerse a un ERTE son pesimistas, ya que creen que tendrán que reducir puestos de trabajo. En cuanto a las expectativas para 2022, el gobierno prevé que la economía recupere en 2022 el nivel previo a la pandemia producida por la COVID-19.

Los sectores que presentan unas expectativas más favorables para el empleo en 2021 son los sectores de la construcción y del comercio, respectivamente (Time, Central European Summer, 2021).

Esta crisis tiene dos características comunes con las anteriores, que tenían un fundamento más financiero, y dos características que convierten la crisis de la COVID-19 en única en nuestra historia reciente. Las dos características comunes son el impacto en la demanda y la floración de oportunidades. Por otro lado, los cambios profundos conllevan nuevas necesidades y problemas que representan una oportunidad para los más innovadores, rápidos y proactivos.

La pandemia está teniendo un doble impacto adicional que la hace única y es que es una crisis de oferta al haber disminuido la capacidad productiva de muchas industrias mediante restricciones y nuevas medidas y, consecuentemente, eso ha

afectado a sus ingresos. Además, es una crisis humanitaria. Este último rasgo es importante dado que está provocando que muchas decisiones de consumo latentes se activen. El riesgo de la salud y las restricciones que configuran la nueva normalidad, nos llevan a reflexionar profundamente sobre nuestro futuro (Riera, 2020).

Se han producido muchos cambios desde que la COVID-19 irrumpió en nuestro día a día, hasta el punto que es difícil evaluar cuánto ha cambiado realmente el panorama para las pymes. El informe realizado por el CRM Salesforce en diciembre de 2020 sobre las tendencias para pequeñas y medianas empresas, refleja los principales cambios llevados a cabo por las pequeñas y medianas empresas como son:

1. La comunicación pasa a ser esencial, con más dificultades que nunca para conseguir satisfacer las expectativas de los clientes, que van desde los requisitos de seguridad e higienización hasta la capacidad de ofrecer servicio evitando todo contacto, la comunicación se ha convertido en algo indispensable para transmitir a los clientes todos los esfuerzos que las empresas están realizando. En el informe, un 55% de las empresas encuestadas afirmaban tener más presente que nunca el cuidado a la hora de comunicarse con sus clientes, mientras que un 50% han ampliado las modalidades de toma de contacto con los clientes. Además hay que destacar que las empresas afirman ser más flexibles y priorizar el desarrollo de relaciones duraderas por encima de interacciones puntuales.
2. Las ventas resultan más complejas. Según el informe de tendencias para pequeñas y medianas empresas, los dos principales factores que limitan el crecimiento de las pymes en España son la reducción de la demanda por un lado, y por otro la reducción de ingresos, por lo que implica que los clientes valoran más detenidamente sus compras antes de realizarlas.

La COVID-19 está afectando de forma importante a las pymes en España, ya que, solo un 18% sigue adelante de forma normal y un 70% ha tenido que ajustar su estructura, en menor o mayor medida. Un dato también importante es que una de cada cinco pymes ha comprado un CRM durante el último año y no es de extrañar puesto que estas plataformas ofrecen ventajas clave, como la aceleración del proceso de

compra, la centralización de toda la información de los clientes en una única base de datos, mejora la productividad o la gestión más controlada, entre otras.

3. Se acelera el uso de la tecnología. Un 65% de las empresas en crecimiento han aumentado el ritmo de sus inversiones tecnológicas durante la pandemia, centrándose sobre todo en tres áreas como son las interacciones con los clientes, los flujos de trabajo y las comunicaciones internas.

Con toda esta información, podemos ver que la COVID-19 ha afectado de forma importante a las pymes españolas, con tres cambios determinantes que son el mayor peso de la comunicación con los clientes, la necesidad de trabajar más las ventas y un proceso en curso de aceleración tecnológica para conseguir recuperarse más rápido de la crisis (Salesforce España, 2020).

Las pequeñas y medianas empresas españolas han mostrado un gran deterioro en su situación económica en los últimos meses, según los datos del Banco Central Europeo (BCE). Por primera vez desde el año 2013, el número de empresas que tuvieron un aumento en sus ventas fue inferior al de las que sufrieron pérdidas, un mal dato desde luego entendible tras todas las restricciones sufridas a causa de la pandemia.

Según los datos recogidos por el Banco Central Europeo, la falta de clientes continúa siendo la mayor preocupación de las pymes en España a diferencia del resto de las empresas en Europa. Estas últimas en su conjunto, muestran como principal preocupación la falta de mano de obra cualificada, pero un factor en común que tienen como preocupación todas las pymes es la necesidad del acceso a la financiación.

Otro dato importante que arroja la información recogida por el Banco Central Europeo es que ha habido un repunte claro de seis puntos con respecto al año 2019 de las pymes españolas que han solicitado préstamos bancarios durante el estado de alarma. Según estos datos, el 37% de las pymes en nuestro país solicitaron financiación a una entidad bancaria durante la crisis del coronavirus. El 31% de las pymes consideraban que la situación económica que vivía el país perjudicaba el acceso a créditos bancarios. Por su parte, el 24% afirmaban que el mal escenario en que se encontraban las pymes era el factor que obstaculizaba el acceso a la financiación bancaria. Por otro lado, el 14% de las pymes percibieron una mejora en la predisposición de los bancos a conceder créditos y el 5%, incluso, notaron un impacto favorable.

En cuanto a las condiciones de financiación bancaria, durante la pandemia se observa un empeoramiento en cuanto a las dificultades para conseguir este tipo de financiación, pero la diferencia con respecto al semestre anterior no fue muy significativa ya que las pymes cuyas solicitudes de financiación fueron rechazadas solo aumentaron en un punto porcentual.

Por otro lado, los tipos de interés descendieron para favorecer los créditos durante la pandemia por lo que, las condiciones bancarias se volvieron más favorables para las empresas. Las pymes aseguran una evolución positiva a lo largo de la crisis por parte de las entidades bancarias en sus condiciones, debido a que además de ofrecer unos tipos de interés más bajos, las cuantías y los plazos de vencimiento se mantuvieron más o menos similares a los que ya había establecidos antes de la COVID-19. No obstante, han notado un endurecimiento en algunas condiciones de los préstamos bancarios como es en las garantías requeridas. Esto claro está que es por que las entidades bancarias quieren asegurarse de que van a recuperar su dinero, por eso son tan exigentes en cuanto a los requisitos que han de cumplir las pymes (Hervás, 2020).

6.2. MEDIDAS GUBERNAMENTALES PARA LAS PYMES ANTE LA COVID-19

Con la llegada de la Covid-19, y la paralización de toda actividad, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo lanzó unas medidas para las empresas y para las pymes, tanto medidas de financiación, como fiscales, de la seguridad social y otro tipo de medidas. A continuación reflejaremos las que más nos interesan, que son las medidas de financiación y las medidas fiscales.

MEDIDAS DE FINANCIACIÓN

- Línea de financiación de 400 millones de euros para el sector turístico y actividades conexas.
- Aplazamiento del reembolso de préstamos de la SGIPYME.
- Línea extraordinaria de cobertura aseguradora de hasta 2.000 millones de euros.
- Línea de cobertura por cuenta del Estado de la financiación otorgada por entidades financieras con avales por un importe máximo de 100.000 millones de euros.

- Adopción por ICO de medidas para flexibilizar y ampliar la financiación disponible y mejorar el acceso al crédito de las empresas.
- Modificación del momento y plazo para aportación de garantías en las convocatorias de préstamos concedidos por la SGIPYME.
- Refinanciación de los préstamos concedidos por la SGIPYME.
- Aplazamiento extraordinario del calendario de reembolso en préstamos concedidos por CCAA y Entidades Locales.
- Criterios de graduación de posibles incumplimientos en programas de financiación de la SGIPYME.
- Derecho de resolución de contratos sin penalización por parte de los consumidores y usuarios.

MEDIDAS FISCALES

- 1- Aplazamiento de las deudas tributarias correspondiente a declaraciones, liquidaciones y autoliquidaciones cuyo plazo de presentación e ingreso finalizase hasta el 30 de mayo de 2020.
- 2- Suspensión de plazos en el ámbito tributario.

Estas medidas, entre otras, fueron lanzadas para dar respuesta a las circunstancias excepcionales generadas por la pandemia en los ámbitos económico, social y laboral. (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo., 2020)

MEDIDAS ECONÓMICAS

- El Consejo de Ministros aprobó que autónomos y empresas puedan aplazar el pago de las cuotas de la Seguridad Social durante seis meses (hasta el 30 de junio de 2020), aplicando esta moratoria también a la cotización del mes de marzo de 2020.
- Aprobación por parte del Ejecutivo de varios decretos para hacer frente al impacto económico con ayudas para parados y préstamos para autónomos y pymes, además ha prorrogado hasta el 31 de octubre las medidas del llamado 'escudo social' que expiraban el pasado 9 de agosto.
- La Unión Europea ha aprobado formalmente el fondo SURE de 100.000 millones para proteger el empleo, de los que más de una quinta parte, irán destinados a España para financiar los ERTE y otras ayudas a los trabajadores.

- El Gobierno amplió hasta el 31 de junio de 2020 la posibilidad de pedir créditos avalados por el Estado a través del Instituto de Crédito Oficial, con un período de carencia de dos años (antes eran 12 meses) y un plazo de vencimiento de ocho años (antes 5 años).
- En julio de 2020 se lanzó la nueva línea de préstamos ICO por valor de 40.000 millones de euros para la inversión en empresas, después de que la primera línea de 100.000 millones de euros se agotara. El sexto tramo de esta segunda línea ya está en marcha por valor de 15.000 millones de euros, de los que 10.000 millones se pondrán a disposición de pymes y autónomos y 5.000 para el resto de empresas de todos los sectores productivos, con el objetivo de impulsar su capacidad de inversión de cara a la recuperación.
- El Congreso aprueba el paquete de ayudas directas a empresas. Se trata de 11.000 millones de euros para empresas, pymes y autónomos de sectores como el turismo, la hostelería, la restauración y el pequeño comercio (RTVE, 2021).

6.3. CAMBIOS EN LOS MÉTODOS DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES TRAS LA COVID-19

Según un informe llevado a cabo por la Asociación de Sociedades de Garantía Recíproca, Cesgar, antes de la crisis del coronavirus, un 25,7% de pymes necesitó financiación a lo largo de un período de seis meses en 2019. Lo más habitual es que soliciten dinero para financiar el capital circulante de la empresa (64%), invertir en equipos (21,5%), inversión en inmuebles (10,4%), invertir en innovación (7,3%) o expandirse dentro de España (0,9%). En cuanto a la utilización de productos financieros antes de la crisis, el más generalizado en las pymes es el crédito de proveedores con un 56,1% de pymes que lo utilizaban en 2019, seguido de los créditos bancarios y de los préstamos bancarios con un 24,6% y 21,6% respectivamente y con el crecimiento del *confirming* y del *renting* con un 7,4%. En cuanto a las valoraciones que realizan las pymes de los instrumentos financieros, el *leasing*, crédito de proveedores y *factoring* son los productos mejor valorados (Cesgar, 2019).

Tras la pandemia, las pymes españolas son las que más se han endeudado de Europa a lo largo de la crisis sanitaria, sobre todo a través de la absorción de avales ICO. Según un informe realizado por el BCE, este endeudamiento se debe a la falta de

alternativas fiscales (moratorias de deuda o inyección de ayudas directas) puestas en marcha en nuestro país para aliviar la situación. Solo un 14% de las pymes españolas reconocen haber recibido este tipo de ayudas (Díaz, 2021).

Por otro lado, en un análisis realizado por la Cámara de Comercio de España, Economistas Consejo General y FAEDPYME en 2021, se destaca que las empresas acogidas a un ERTE/ ERE son las que han solicitado en mayor porcentaje financiación. También resaltan que, tras solicitar el crédito, son las empresas jóvenes las que se ven limitadas para su obtención. Tanto es así que el 4,2% de las empresas jóvenes no consiguió la financiación solicitada, el 2,1% de las jóvenes recibió la aceptación de la operación pero la empresa rehusó debido al endurecimiento de las condiciones y para el 4,2% de las empresas jóvenes las solicitudes aún estaban en trámite.

Siguiendo con el análisis anterior, se encuentran importantes diferencias en la solicitud de financiación si atendemos al sector. El sector en el que menos financiación se solicitó fue en el de la construcción, solo el 41,1% de las empresas del sector de la construcción solicitó financiación frente al 56,2% que se autofinanciaron. En el resto de sectores analizados para este estudio, industria, comercio y servicios, ocurrió lo contrario. Por tanto, este estudio concluye que el 55,9% de las pymes solicitó líneas de financiación de entidades de crédito, el 3,3% no solicitó financiación porque no lo veía necesario y el 40,3% no solicitó líneas de crédito porque se autofinancian. Fijándose en las pymes que solicitaron líneas de financiación, concluyen que el 80,6% de las solicitudes fueron aceptadas por las entidades de crédito en las mismas condiciones que en años anteriores, el 16,9% fueron aceptadas pero con peores condiciones, para el 1,3% de las pymes la solicitud aún sigue en trámite y sólo un 1,1% de las pymes que solicitaron la financiación no consiguió la financiación o rehusaron por no aceptar las condiciones.

Por lo tanto, confirman que el acceso a la financiación no ha sido un problema grave para las pymes durante la pandemia (Cámara de Comercio de España, Economistas Consejo General, FAEDPYME, 2021).

6.4. CLAVES PARA LA RECUPERACIÓN DE LAS PYMES

Como venimos diciendo a lo largo de este trabajo, las pymes han sido las más afectadas por la pandemia ya que muchas de ellas han encontrado grandes dificultades tras tener que cerrar debido a la propagación del virus del COVID-19.

Aquellas empresas que han apostado por la digitalización son las que han podido salir adelante tras esta gran crisis. Tanto es así que tras un estudio realizado en 2021 por la plataforma de comercio electrónico eBay y el instituto 10 Sondea de Investigación de Mercados a más de 1000 pymes, el 80% de las pequeñas y medianas empresas han reducido el impacto de la crisis gracias a la digitalización.

La clave para conseguir la digitalización de las pymes es tener visión de crecimiento y de expansión del negocio, además de ser rápidos para llegar a tiempo con un negocio que dé soluciones reales. Otro punto importante para que las pymes sigan creciendo en esta época post COVID-19, es el diseño de estrategias de captación de clientes o usuarios ya que no pueden quedarse solo en la fase de lanzamiento de producto. Por último y no menos importante, es imprescindible implementar sistemas que faciliten el pago online y con ello fortalecer la seguridad con planes de ciberseguridad, debido a que tras esta digitalización de las pymes se ha incrementado el número de ciberataques (Elizalde, 2021).

Otra clave para reactivar la economía y crear empleo tras esta crisis, es la formación digital de los españoles, ya que la población española entre 16 y 74 años tiene unas competencias digitales básicas. Según refleja el indicador DESI (Índice de Economía y Seguridad Digital), España se encuentra en el puesto 17 del ranking con 3,5 puntos menos que la media europea. A pesar de la información que arrojan estos datos, la tendencia parece positiva dado que los usuarios con capacidades digitales avanzadas habrían pasado del 32% de la población en 2017 al 36,1% en 2019 (Romero, Revista Pymes, 2020).

El actual escenario económico también está provocando que los agentes que intervienen en la economía estén buscando alternativas seguras, ágiles y tecnológicas de ahorro, inversión e ingresos, y entre estas posibles alternativas, las pymes se encuentran con el *crowdfunding* o plataformas como Criptalia¹ como sus salvavidas. Esto se debe a que a través de estas opciones pueden obtener financiación y aspirar a un crecimiento sostenido, planificado y enriquecedor para la economía local. Los puntos fuertes del impulso del *crowdfunding* son la recuperación económica que impulsará el inversor, la diversificación de las inversiones que contribuirá a reducir el riesgo en un momento de inestabilidad y la flexibilidad que aporta el modelo de financiación P2P. En la ilustración 11 podemos ver cómo funcionan los préstamos P2P

¹ Criptalia: Plataforma de *crowdfunding* donde los inversores pueden invertir en empresas con impacto social positivo, sin intermediarios y sin comisiones. Para las pymes ofrece una vía alternativa para encontrar financiación participativa para sus proyectos.

en una comparativa entre la tradicional financiación bancaria y la actual forma de financiación a través de los préstamos peer to peer. (Romero, Revista Pymes, 2021).

Ilustración 11: ¿Cómo funcionan los préstamos P2P?



Fuente: (Forner, 2020).

CONCLUSIONES

Tras este estudio, son varias las conclusiones que podemos destacar. Por un lado, resaltar la importancia de que las pymes se informen sobre todas las opciones posibles a la hora de solicitar financiación y analizarlas para encontrar la mejor opción, puesto que muchas pymes españolas solo recurren a la financiación proporcionada por los socios o al tradicional crédito bancario. Por otro lado, es importante mencionar la posición que ocupan las fintech frente a la financiación bancaria. A día de hoy recurren muchas pymes a solicitar sus productos, esto se debe a la rapidez y agilidad con la que actúan, la respuesta de si la pyme puede recibir la financiación o no, se realiza en solo 48 horas y este ahorro de tiempo es muy importante en comparación con el que se tardaría en realizarlo en la banca tradicional, ya que lleva mucho más tiempo. Siguiendo con las fintech, un producto que hay que destacar dentro de las alternativas que ofrecen, es el crowdlending ya que se ha convertido por parte de muchas pymes en una alternativa segura y ágil siendo por ello su elección para solicitar financiación en esta época de incertidumbre.

En cuanto a la situación provocada por la COVID-19, cabe mencionar la importancia que han tenido las medidas fiscales, financieras y económicas que ha adoptado el gobierno para ayudar a las pequeñas y medianas empresas, ya que han sido de vital importancia para que a día de hoy puedan seguir adelante pese a las restricciones que siguen presentes en España. Pese a todas estas medidas para tratar de reducir el impacto de la COVID-19, las pymes españolas son las más endeudadas de Europa sobre todo por la absorción de avales ICO. Por otro lado, en cuanto a los cambios provocados por la pandemia en la financiación externa de las pymes, un estudio concluye que la situación provocada por el coronavirus no ha provocado cambios significativos a la hora de solicitar financiación. Por último, la digitalización de las pymes es la clave más importante a destacar tras este estudio ya que es el único camino que tienen este tipo de empresas para poder hacer frente a la situación que estamos viviendo, debido a la mejora de la productividad que proporciona, la posibilidad de explotar otras líneas de negocio, poder competir con las grandes compañías o para personalizar la relación con los clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Aplázame (3 de marzo de 2017): *¿Cómo funciona?*. Recuperado el 10 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/SEaYafB>
- AXIS, GRUPO ICO (10 de mayo de 2020): *¿Qué es AXIS?*. Recuperado el 10 de julio de 2021 de ICO <https://cutt.ly/zEaYdKL>
- Banco de España (10 de junio de 2021): *Funciones del Banco de España*. Recuperado el 20 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/qEaOKNc>
- Bankinter (4 de febrero de 2020): *¿Qué es una empresa fintech y qué tipos existen?* Recuperado el 15 de junio de 2021 de <https://cutt.ly/oEaPPgM>
- BBVA (6 de marzo de 2018): *Las pólizas de crédito*. Recuperado el 20 de junio de 2021 de BBVA <https://cutt.ly/5EaIYdB>
- BME the growth (3 de septiembre de 2020): *El MAB se convierte en BME the growth*. Recuperado el 6 de septiembre de 2021 de <https://cutt.ly/oWc1JdN>
- Business Angels. (2018): *¿Qué son los Business Angels?*. Recuperado el 6 de septiembre de 2021 de <https://cutt.ly/oEaI4hm>
- Cámara de Comercio de Madrid (2010): *Alternativa para empresas en crecimiento*. En El Mercado Alternativo Bursátil (pág. 99). AUREN.
- Cámara de Comercio de España, Economistas Consejo General, FAEDPYME. (3 de junio de 2021): *Informe pyme 2021*. Recuperado el 16 de septiembre de 2021 de <https://cutt.ly/REug3Go>
- Cesgar (2019): *La financiación de la pyme en España*. Madrid: SGR-Cesgar, Sociedades de Garantía Recíproca.
- CEU IAM Business School (18 de enero de 2021): *¿Cómo nacieron las fintech?*. Recuperado el 15 de junio de 2021 de <https://cutt.ly/KW0DJRQ>
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (4 de febrero de 2020): *¿Qué es una empresa fintech y qué tipos existen?*. Bankinter. Recuperado el 15 de junio de 2021 de <https://cutt.ly/vEaOyXo>
- Díaz, E (1 de septiembre de 2021): *El 27% de las pymes pide ampliar sus créditos para sobrevivir a la crisis*. El Economista. Recuperado el 3 de septiembre de 2021 de El Economista <https://cutt.ly/1W0D2Lm>

- EAE Business School (28 de abril de 2021): *Todo lo que debes saber sobre el capital riesgo*. Recuperado el 20 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/HW0PUWh>
- Empresa Actual (9 de enero de 2020): *Las pymes reinan en España*. EmpresaActual.com Recuperado el 15 de febrero de 2020 de <https://cutt.ly/BEaYoiu>
- ENISA (2020): *Préstamos participativos para empresas españolas*. Recuperado el 17 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/sEaOECe>
- Edufionet (2005): *¿En qué consiste el factoring?*. Recuperado el 15 de febrero de 2021 de <https://cutt.ly/5W0F1rs>
- Elizalde, I (30 de junio de 2021): *Revista Pymes*. Recuperado el 3 de septiembre de 2021 de <https://cutt.ly/7W0FrdR>
- Forner, A (30 de octubre de 2020): *Qué es el Crowdfunding*. Recuperado el 21 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/AW0FkpG>
- Gedesco (18 de abril de 2019): *¿Qué es el Rent Back?* Recuperado el 18 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/TEaO1gV>
- Gedesco (19 de febrero de 2019): *Duplifactor*. Recuperado el 18 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/IEaO9uZ>
- González, R (04 de mayo de 2021): *La importancia de digitalizar pymes industriales para alcanzar la España 5.0*. Recuperado el 25 de agosto de 2021 de <https://cutt.ly/QW0G1Sj>
- Hernández, H (2020): *Sociedad de Capital Riesgo ¿Qué es? ¿Cómo funciona?* Recuperado el 20 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/IEaO58d>
- Hervás, L. V (2020): *Evolución de la financiación externa de las pymes durante la pandemia. Cinco días*. Recuperado el 27 de agosto de 2021 de <https://cutt.ly/QW0Gdja>
- Ibercaja (2015): *Las ventajas del Confirming*. Recuperado el 16 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/nW0F5lf>
- Instituto de Crédito Oficial (20 de marzo de 2021): *Líneas ICO*. Recuperado el 10 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/wEaPtQu>
- Intelectium (18 de Mayo de 2021): *¿Qué es ENISA y cuáles son sus líneas de financiación?* Recuperado el 17 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/pEaPo66>

- Koalaboox (2021): *En qué consiste el koalaboox*. Recuperado el 20 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/9EaPakQ>
- Manual de Financiación para pymes y profesionales (2020): En Manual de Financiación para pymes y profesionales. Ediciones Experiencia.
- Martín, L (28 de Junio de 2017): *¿Qué es el factoring?* BBVA. Recuperado el 16 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/nEaPfhL>
- Merino Sacristán, N (2021): *Efectos económicos en las pymes españolas*. Cinco días. Recuperado el 17 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/5W0FUSP>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2021): *El impulso financiero que necesitas*. Enisa. Recuperado el 21 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/9EaPhAG>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (s.f.). *Capital Riesgo*. Recuperado el 15 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/OW0GcQI>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (20 de abril de 2020): *Actualidad COVID-19*. Recuperado el 15 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/9W0GEn4>
- Ministerio Industria, Comercio y Turismo (20 de enero de 2021): *Elección de la forma jurídica*. Recuperado el 16 de febrero de 2021 de <https://cutt.ly/kEaPWKw>
- Olivares, L. P (2015): *Productos financieros tradicionales*. Recuperado el 9 de marzo de 2021 de <https://cutt.ly/lEaPYtq>
- Parcerisa, E (12 de mayo de 2021): *Qué importancia tienen las pymes en la economía española*. Nius. Recuperado el 16 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/LnJ5Me4>
- Riera, J (26 de noviembre de 2020): *Pymes en la era COVID 19*. Cinco días. Recuperado el 3 de septiembre de 2021 de <https://cutt.ly/zW0GuUK>
- Romero, O (27 de mayo de 2020): *La digitalización de las pymes*. Cinco días. Recuperado el 20 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/DW0GPfs>
- Romero, O (12 de julio de 2021): *Crowdlending: el salvavidas de las pymes tras la covid-19*. Revista pymes. Recuperado el 30 de agosto de 2021 de <https://cutt.ly/TW0GGxD>
- RTVE (3 de septiembre de 2021): *Guía de las ayudas para hacer frente al coronavirus*. Recuperado el 3 de septiembre de 2021 de <https://cutt.ly/HW0G822>
- Salesforce España (11 de diciembre de 2020): *Impacto de la COVID-19 en las pymes en España*. Recuperado el 20 de julio de 2021 de <https://cutt.ly/iW0He0U>

