

GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

“Fuentes de financiación para PYMES”

RAQUEL HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

**FACULTAD DE COMERCIO
VALLADOLID, CURSO 22/23**



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2022/2023

TRABAJO FIN DE GRADO

“Fuentes de financiación de PYMES”

Trabajo presentado por:

RAQUEL HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

Tutor:

JOSÉ IGNACIO PÉREZ GARZÓN

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, curso 22/23

INDICE DE CONTENIDO

Resumen	5
1. Introducción	6
2. Financiación interna o autofinanciación	9
2.1. Ventajas e inconvenientes de la financiación interna	10
3. Financiación externa o ajena	10
3.1. Fuentes de financiación bancarias	11
3.1.1. Financiación bancaria a corto plazo.....	12
3.1.1.1. Descuento bancario	12
3.1.1.2. Factoring.....	13
3.1.1.3. Confirming.....	15
3.1.2. Financiación bancaria a largo plazo.....	17
3.1.2.1. El préstamo.....	17
3.1.2.2. El Leasing	19
3.1.2.3. El Renting	20
3.2. Fuentes de financiación no bancarias	21
3.3. Ventajas e inconvenientes de la financiación externa	24
4. Análisis general de las fuentes de financiación.....	25
5. Situación en el mercado actual	27
5.1. Préstamos.....	27
5.1.1. Banco Santander	29
5.1.2. BBVA	32
5.1.3. KUTXABANK	34
5.1.4. Cajamar	36
5.2. Leasing	38
5.2.1. Banco Santander	39
5.2.2. BBVA	40
5.2.3. KUTXABANK	41
5.2.4. Cajamar	42
5.3. Renting	43
5.3.1. Banco Santander	44
5.3.2. BBVA	44
5.3.3. KUTXABANK	47
5.3.4. Cajamar	47
6. Conclusiones	50
Bibliografía	52

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Definición de PYME en la UE	6
Tabla 2: Peso del renting por segmentos en el primer trimestre de 2023	21
Tabla 3: Sociedades de Capital Riesgo y sus inversiones	22
Tabla 4: Resumen préstamos de las distintas entidades	37
Tabla 5: Resumen leasing de las distintas entidades	43
Tabla 6: Resumen renting de las distintas entidades	48

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Distribución del número de empresas por tamaño	6
Gráfico 2: Pymes que declararon necesitar financiación	7
Gráfico 3: Fuentes de financiación interna o autofinanciación	9
Gráfico 4: Fuentes de financiación externa.....	10
Gráfico 5: Funcionamiento del factoring	13
Gráfico 6: Evolución del factoring nacional en millones de euros y porcentaje	15
Gráfico 7: Evolución del Confirming en millones de euros y en porcentaje	16
Gráfico 8: Disponibilidad de préstamos y PYMES que los han solicitado	18
Gráfico 9: PYMES que solicitaron financiación Bancaria en España	18
Gráfico 10: Desglose de las inversiones en leasing por sectores	20
Gráfico 11: Operaciones financiadas por medio de Business Angels	23
Gráfico 12: Inversiones individuales de los Business Angels por operación	24
Gráfico 13: Porcentaje de PYMES que ha utilizado cada tipo de financiación	26
Gráfico 14: Tipo de financiación más utilizada en 2022 en %	26
Gráfico 15: Tipos de préstamos.....	27
Gráfico 16: Funcionamiento de las operaciones de leasing.....	38

Resumen

A lo largo de este trabajo vamos a elaborar un estudio de las distintas fuentes de financiación existentes para empresas, más concretamente para aquellas denominadas como PYMES en España.

Para ello comenzaremos definiendo el término PYME y realizando un breve análisis de las necesidades de este tipo de empresas en cuanto a financiación se refiere. Posteriormente veremos cada modalidad de financiación mencionando algunos ejemplos de cada una de ellas y destacando sus características principales y viendo estadísticas de su utilización a lo largo de estos últimos años por las empresas del país.

Finalmente pasaremos a realizar un análisis más exhaustivo de la oferta de las entidades bancarias Banco Santander, BBVA, Kutxabank y Cajamar en cuanto a los productos relativos a préstamos, leasing y renting analizando las condiciones que cada uno de estos bancos puede ofrecer a las empresas y las características específicas de cada modalidad de ellos.

1. Introducción

Tabla 1: Definición de PYME en la UE

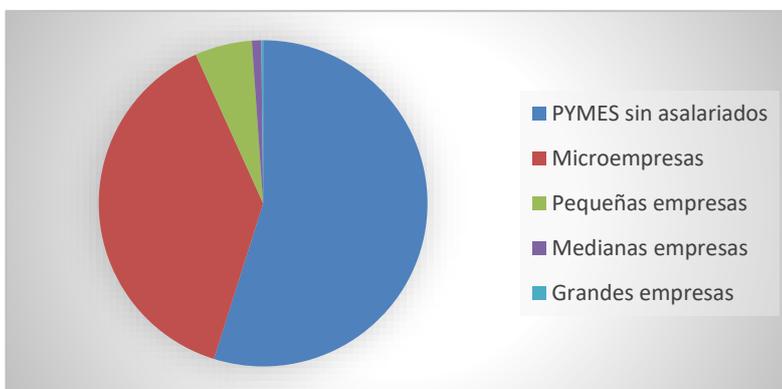
Categoría de empresa	Efectivos	Volumen de negocio	Balance general
Mediana	<250	<= 50 millones EUR	<= 43 millones EUR
Pequeña	<50	<= 10 millones EUR	<= 10 millones EUR
Micro	<10	<= 2 millones EUR	<= 2 millones EUR

Fuente: (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2023)

Llamamos PYME a aquellas empresas que disponen de un número de trabajadores que no sea superior a los 250 y disponen de un volumen de facturación moderado como se muestra en la tabla que podemos ver aquí arriba. Dentro de estas podemos diferenciar entre microempresas (1-10 trabajadores), pequeñas empresas (10-50 trabajadores) y medianas empresas (50-250 trabajadores) en función del número de empleados con los que cuentan.

Gráfico 1: Distribución del número de empresas por tamaño

TOTAL EMPRESAS = 2.929.200



Fuente: Elaboración propia basado en (Gobierno de España. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2023)

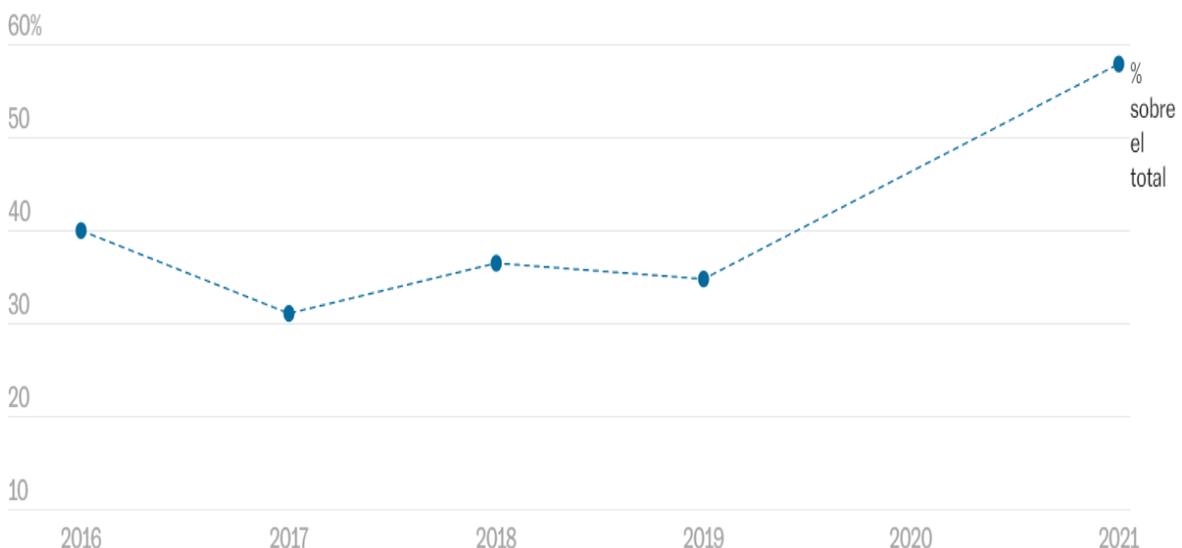
Como podemos observar en el gráfico el porcentaje de PYMES en España es muy superior al de grandes empresas abarcando estas un 99,82% frente a un casi insignificante 0,18% que corresponde a las empresas con una plantilla superior a 250 empleados.

De este mismo gráfico somos capaces de ver como el porcentaje de empresas que cuentan con un número de trabajadores por debajo de los 10 es mayoritaria frente al resto de empresas ya que aquí se incluyen tanto las microempresas como las PYMES sin asalariados. Además, el 70% de los puestos de trabajo que actualmente existen en España están creados por las PYMES.

A la vista de estos datos podemos entender la importancia de las PYMES en la economía española, puesto que al ser el formato de empresa mayoritario en el país su desempeño va a influir ya sea positiva o negativamente en el transcurso de las actividades comerciales de este.

En este tipo de empresas la financiación se convierte en un mecanismo de gran importancia debido a que para la creación y consolidación de un proyecto empresarial es necesaria la aportación de recursos económicos que no siempre estarán disponibles por parte del empresario o propietario de la empresa y más en estos casos en los que tenemos empresas con un menor tamaño y que, por lo general, dispondrán de menos recursos que una gran empresa.

Gráfico 2: Pymes que declararon necesitar financiación



Fuente: (Javier A. Fernández, 2023)

Como podemos observar en este gráfico las necesidades de financiación en el caso de las PYMES es muy notable y ha ido creciendo en estos últimos años el número de estas empresas que necesitan fondos para el correcto desempeño de su actividad productiva. De este modo, vemos un aumento en el número de PYMES que requieren financiación de alrededor al 20% entre el 2019 y el 2021.

Aquí surge la necesidad de financiación para este tipo de empresas que suelen presentarse a partir de cinco motivos principales:

- Escasez de capital.
- Falta de previsión o visión de futuro.
- Reducidas dimensiones de la empresa.
- Inexistencia de estructuras organizativas especializadas.
- Desconocimiento de los posibles productos y alternativas financieras.

Es por esto último que a lo largo de este trabajo vamos a analizar las distintas ofertas de los productos financieros que mayor recurrencia tienen entre este tipo de empresas en el mercado, viendo sus características principales para poder comparar entre las condiciones que cada entidad ofrece.

Al igual que existen unos motivos principales para la necesidad de financiación de las PYMES, también podemos distinguir tres situaciones en las cuales la empresa necesitará capital:

- Inicio de un nuevo proyecto.
- Ampliación de negocio.
- Necesidad de refinanciación.

De este modo, en función de la situación en la que se encuentre la empresa y la finalidad para la cual va a ir destinada la financiación optaremos por el producto financiero que más se adecue a las necesidades de esta.

Es así como en el primero de los casos que es el inicio de un nuevo proyecto generalmente el empresario optará por un tipo de financiación externa ya que al no haber comenzado con su actividad empresarial difícilmente dispondrá de los fondos por sí sólo para financiar este proyecto.

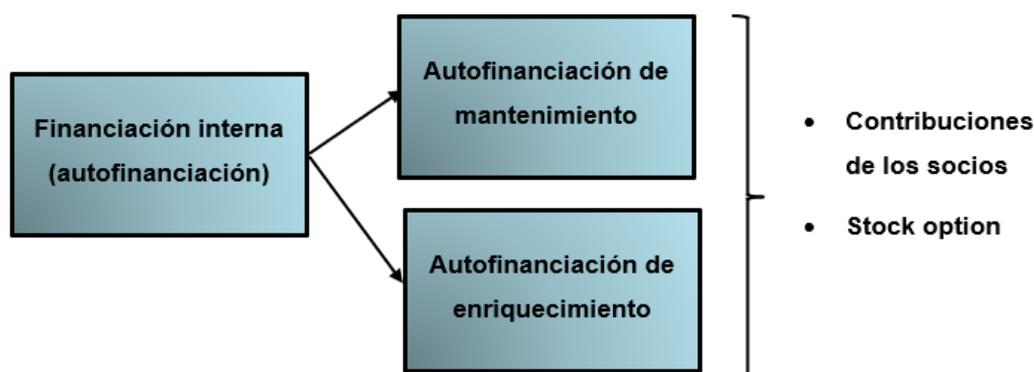
Por otro lado, si lo que se desea es ampliar el negocio el abanico de posibilidades aumenta pudiendo optar por financiación interna, externa o una mezcla entre ambas para la obtención de los recursos necesarios.

Finalmente, si el destino de esos fondos es la refinanciación de la empresa tendrá las mismas opciones que en el caso anterior aunque lo más probable sea que acceda a un tipo de financiación externa por su mayor oferta de recursos dada su menor limitación.

Entre los sistemas de financiación de los que dispone la empresa para el correcto desarrollo de su actividad podemos diferenciar entre financiación interna y externa como ya veníamos mencionando con anterioridad. Por ello vamos a realizar un análisis de cada uno de estos tipos y de algunos de los productos que se engloban en cada modalidad de financiación.

2. Financiación interna o autofinanciación

Gráfico 3: Fuentes de financiación interna o autofinanciación



Fuente: Elaboración propia basada en (Gestron, 2023)

Comenzaremos hablando de la financiación interna o autofinanciación dentro de la que se encuentran los recursos propios o beneficios de la empresa sin la necesidad de acudir al mercado financiero, es lo que en el balance de la empresa se engloba dentro del neto patrimonial.

Podemos distinguir dos tipos de autofinanciación, de mantenimiento y de enriquecimiento. La primera de ellas se utiliza para hacerse cargo de las necesidades propias del funcionamiento de la empresa como son cubrir amortizaciones y posibles pérdidas mientras que la segunda hace crecer los recursos económicos de la empresa incorporándose a la reserva y generando de este modo beneficios.

Este tipo de financiación puede obtenerse por dos medios principalmente. El primero de ellos es mediante las contribuciones de los socios tanto al inicio del proyecto con el desembolso inicial como a lo largo de la vida de la empresa con las aportaciones al capital social de esta.

También forman parte de la financiación interna las llamadas *stock option* que consisten en la posibilidad de adquirir acciones de la empresa por parte de los trabajadores a un precio más reducido para vincular a los empleados con la empresa mediante los resultados de esta y así poder incrementar los beneficios.

2.1. Ventajas e inconvenientes de la financiación interna

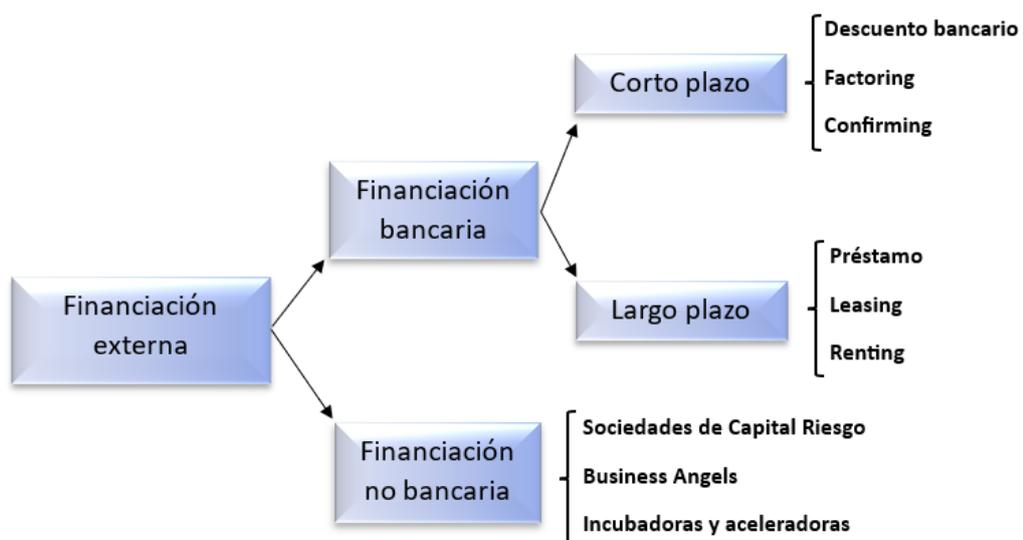
Como ventaja principal de este tipo de financiación tenemos su independencia dado que al venir directamente de los socios o trabajadores de la empresa no necesitaremos avales ni garantías para poder obtener los fondos necesarios. Esto mismo influye en su coste que será mucho menor que en la externa que veremos más adelante, ya que no debemos pagar intereses a terceros, por lo que será más barata. Además, por este mismo motivo, en este tipo de operaciones, los trámites que necesitaremos realizar serán casi nulos, al contrario que en la externa que serán bastante superiores en número y, por lo tanto, más costosos. También favorecerá a la empresa teniendo un balance con mayor estabilidad y una tesorería con mayor solvencia.

Como inconvenientes cabe destacar las limitaciones que nos vamos a encontrar debido al menor número de posibles contribuyentes y los recursos que estos puedan aportar a la empresa, la imposibilidad de deducción fiscal de los beneficios no repartidos que pasan a formar parte de las reservas de la empresa y la reducción en la rentabilidad de las acciones a causa de la disminución de los dividendos.

3. Financiación externa o ajena

Al contrario que la financiación interna, la financiación externa o ajena está formada por los recursos que la empresa obtiene del exterior. Por lo general, este modelo se utiliza cuando la autofinanciación de la empresa es insuficiente para cubrir las necesidades de recursos que esta requiera.

Gráfico 4: Fuentes de financiación externa



Fuente: Elaboración propia basada en (EALDE Business school, 2023)

Este tipo de financiación viene caracterizada por el pago de intereses a lo largo del tiempo durante el cual se extiende la financiación y que se deberán devolver junto con la cantidad solicitada en los plazos acordados. Además, para poder obtener este tipo de financiación se requerirán avales u otro tipo de garantías para asegurar el pago de la deuda. También pueden generarse otros gastos y comisiones en este tipo de operaciones puesto que la entidad o persona que financia este tipo de operaciones es ajena a la propia empresa que requiere esos fondos.

Dentro de la financiación externa o ajena podemos diferenciar entre bancaria y no bancaria. A continuación vamos a ver las características de cada una de ellas y algunos de los principales productos que se encuentran bajo cada una de estas fuentes de financiación.

3.1. Fuentes de financiación bancarias

La financiación bancaria son aquellos fondos que vamos a ser capaces de obtener por medio de una entidad bancaria como su propio nombre indica. Este tipo de financiación se basa principalmente en la deuda y, no así, en el capital de la empresa. Por lo tanto, en la mayoría de las ocasiones se nos va a requerir una garantía o aval para poder obtener la financiación solicitada.

Esta fuente es la más utilizada y la más importante en nuestro país en la actualidad. Sin embargo, en otros países, su uso se está viendo reducido y está siendo sustituida por otras fuentes de financiación que se ajustan en mayor medida a las necesidades de las empresas y son más flexibles que la financiación bancaria.

Este modelo de financiación al tener su procedencia en agentes externos a la empresa tendrá ciertas condiciones para poder acceder a ella. Por lo tanto, para solicitar cualquiera de los posibles productos que la conforman se nos requerirá la presentación de un plan de negocios o memoria, información financiera y, si fuera necesario, una garantía o aval.

Todos estos procedimientos serán necesarios para demostrar a la entidad bancaria que disponemos de solvencia y que el negocio al que vamos a destinar la financiación es rentable para ser capaces de devolver el importe solicitado. Además, el aval servirá para afrontar la deuda si se diera el caso de no poder cumplir con las obligaciones de pago acordadas en la financiación.

Dentro de este tipo de financiación disponemos de una amplia oferta de productos entre los que podemos elegir en función de las necesidades de cada empresa. De esta manera somos capaces de distinguir entre la financiación bancaria a corto (como máximo 1 año) o largo plazo (superior a 1 año).

3.1.1. Financiación bancaria a corto plazo

Los principales productos financieros que conforman este tipo de financiación son el descuento bancario, factoring y confirming.

3.1.1.1. Descuento bancario

Entendemos como descuento bancario aquella operación en la cual la entidad bancaria anticipa el pago del importe que deriva de una operación de compraventa de bienes y servicios con pago aplazado. Además, una vez realizada esta operación el banco pasa a tener el derecho de acreedor y, por lo tanto, podrá cobrar el importe total sobre el deudor una vez llegada la fecha de vencimiento.

Este sería el caso de una empresa que tuviese en su poder una letra de cambio con una fecha de vencimiento posterior a la actual. Si la empresa necesita ese dinero antes de la fecha en la que puede cobrar esa letra de cambio podría ir a una entidad bancaria y solicitar su cobro mediante el descuento bancario. En ese momento, si la entidad se lo concediese se llevaría a cabo esta operación, dándole a la empresa la cantidad que le correspondería obtener descontando el valor de los intereses por el periodo restante hasta el vencimiento y las comisiones y gastos del proceso.

Este producto bancario se caracteriza por tener plazos de anticipo generalmente inferiores a los 3 meses, comisiones elevadas y el pago de intereses por adelantado. En este tipo de operaciones el cliente que lleve a descontar sus títulos podrá disponer de la cantidad que venga fijada en estos, quitando el importe de los intereses por el tiempo que habría hasta el vencimiento real y las comisiones y gastos que la entidad bancaria solicitase.

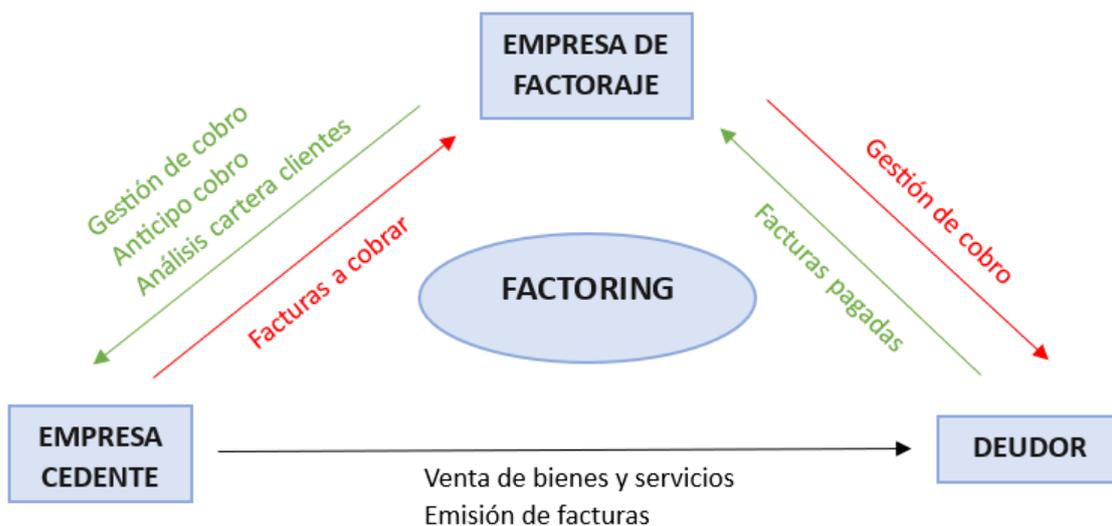
Así mismo, si se diese el caso de impago por parte del deudor una vez llegada la fecha de vencimiento real, el banco reclamará el importe anticipado al cliente junto con los posibles gastos o intereses que requiera por las gestiones realizadas en la operación. Es por esto por lo que es importante a la hora de solicitar un descuento conocer si el deudor va a poder hacer frente a la deuda una vez llegada la fecha de vencimiento. La entidad bancaria por lo general no se hará responsable del riesgo de impago, sino que este recaerá en el cliente que lo llevó a descontar.

3.1.1.2. Factoring

El factoring consiste en la cesión por parte de una empresa de los créditos que se producen por su actividad a corto plazo para que la empresa de factoraje gestione su cobro y, si así se hubiese pactado, asuma el riesgo de posibles impagos de los deudores. La empresa de factoraje puede asumir todos o sólo una parte de los créditos de los que la empresa disponga dentro de su cartera de clientes. En este tipo de operaciones financieras no es necesario el anticipo del importe cedido, pero generalmente se contempla un anticipo total o parcial del mismo.

En el gráfico mostrado a continuación podemos ver detalladamente el proceso que se lleva a cabo en este tipo de operaciones con las funciones de cada uno de los agentes involucrados en él.

Gráfico 5: *Funcionamiento del factoring*



Fuente: *Elaboración propia basada en* (Editorial Econoprensa S.A., 2023)

Veámoslo con un ejemplo. Una empresa realiza una venta por un importe de 20.000€ que se cobrará en 60 días. La empresa vendedora necesita el dinero de esa factura antes de que venza y, por lo tanto, decide llevarla a su banco para cederle esa factura y poder recibir la cantidad fijada por contrato entre la empresa y el banco que ejercerá como empresa de factoraje.

Este importe será inferior al coste total de la factura por el descuento de las comisiones que el banco incluya en el contrato. De este modo, la empresa obtendrá los fondos cuando tenga esa necesidad y posteriormente, el banco reclamará el importe total de la factura al comprador en el plazo de vencimiento real.

Dentro del factoring podemos distinguir dos modalidades en función de los riesgos que asuman la empresa de factoraje y el cliente. Así tenemos el factoring con y sin recurso.

En el factoring con recurso todo el riesgo de impago recaerá directamente en la empresa que cede las facturas. De esta forma, la empresa de factoraje tomará todas las medidas necesarias para que se produzca el pago en el plazo acordado, pero si se diera por imposible el cobro de la factura la empresa de factoraje se verá obligada a devolver las facturas cedidas y no cobradas a la empresa a la cual le anticipó el cobro y con ello deberá devolver esta última el importe anticipado en su totalidad.

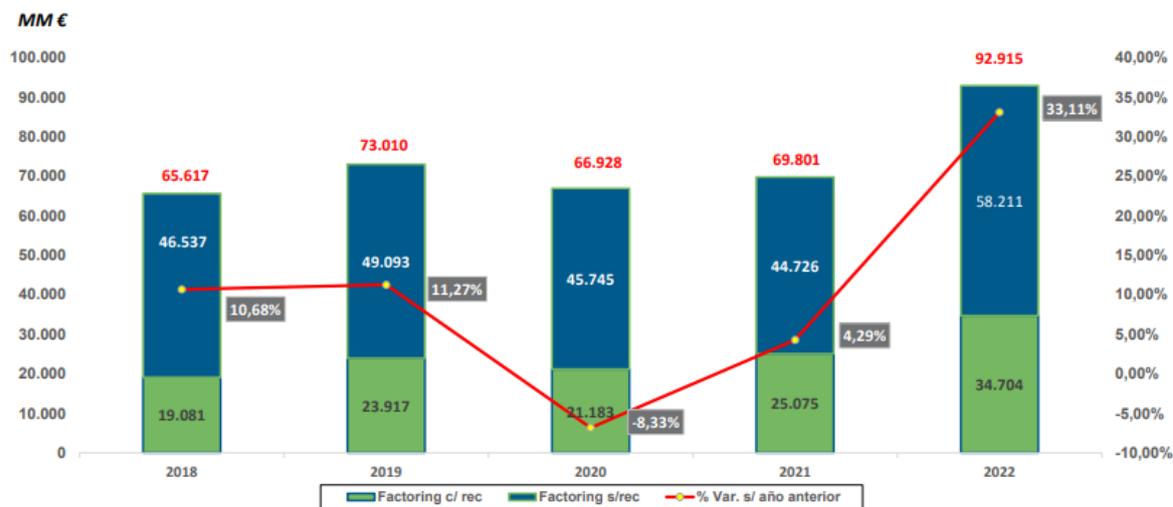
Por otro lado, en el factoring sin recurso la empresa de factoraje se hace cargo del riesgo de impago, por lo que no podrá tomar medidas contra la empresa cedente en el caso de que el pago finalmente no se llevase a cabo una vez llegada la fecha de vencimiento. En este tipo de casos los costes son mayores debido al aumento en las comisiones para cubrir este posible riesgo.

Generalmente, la modalidad más utilizada en este tipo de operaciones es el factoring con recurso puesto que su coste es inferior para la empresa cedente y los riesgos asumidos por la empresa de factoraje son mínimos o nulos.

Además, este producto financiero tiene una gran ventaja y es que antes de aceptar las facturas que la empresa quiera ceder, la entidad de factoraje realizará un estudio exhaustivo de la empresa y de su cartera de clientes para así poder valorar los riesgos que la cesión de sus facturas pudiese tener.

De esta manera la empresa obtendrá información relevante acerca del estado financiero en el que se encuentra y podrá valorar su cartera de clientes viendo así cuales le aportan una mayor rentabilidad y los posibles morosos.

Gráfico 6: Evolución del factoring nacional en millones de euros y porcentaje



Fuente: (Asociación Española de Factoring, 2023)

Como podemos observar en el gráfico anterior las operaciones de factoring sin recurso son aparentemente superiores a las de con recurso. Sin embargo, únicamente son superiores en importes puesto que estos son más elevados a pesar de realizarse un menor número de operaciones mediante esta modalidad.

Además, vemos como a lo largo de los años mostrados en el gráfico se aprecia un aumento en este tipo de operaciones a excepción del año 2020 que sufren una brusca caída debido a la crisis ocasionada por el COVID 19. Cabe destacar que entre el 2021 y el 2022 el crecimiento de las operaciones de factoring a nivel nacional ha sido de un 33,11% posicionándose como la subida más elevada en los últimos años. Esto puede deberse a la mejoría de la economía después de la pandemia que hizo caer estas cifras en los años previos.

3.1.1.3. Confirming

Por último, dentro de las operaciones bancarias a corto plazo tenemos el confirming. Esta es la operación opuesta al factoring. En este caso la empresa deudora envía al banco las órdenes de pago previamente a su vencimiento para que este informe a la empresa acreedora del vencimiento junto con el importe de la deuda y les ofrezca la posibilidad de cobrar anticipadamente mediante la financiación de la factura. Al igual que en el factoring el banco puede o no asumir el riesgo de impago.

Vamos a verlo con un ejemplo. Una empresa compra un producto que se le factura a 30 días. En ese momento esta envía la factura a su entidad bancaria que procede a gestionarla. El banco ofrecerá financiación tanto al proveedor como al cliente para anticipar el cobro de la factura en el caso del primero y el pago de esta llegada la fecha de vencimiento para el segundo.

Ambas operaciones de financiamiento en el caso de llevarse a cabo tendrían incluidas el cobro de intereses o comisiones hacia la entidad bancaria por sus gestiones y el anticipo de importes.

Este tipo de operaciones cuenta con ventajas y desventajas para todos los agentes que intervienen en ella. Así el deudor cuenta con la posibilidad de financiación junto con la gestión de sus deudas a cambio de los costes que estos servicios supongan. También el proveedor podrá tener acceso a financiación y asumirá un menor riesgo de impago ya que cuenta con el respaldo de la entidad bancaria para el cobro de sus facturas con el cliente. Al igual que para el deudor, el proveedor en el caso de optar por financiar las facturas deberá asumir los costes correspondientes.

Por último, la entidad bancaria que realice este tipo de operaciones podrá aumentar su cartera de clientes y fidelizarlos, pero deberá asumir los riesgos que conllevan como posibles impagos o incumplimientos de contrato y los costes que suponen las gestiones necesarias para llevarla a cabo.

Gráfico 7: Evolución del Confirming en millones de euros y en porcentaje



Fuente: (Asociación Española de Factoring, 2023)

Arriba podemos ver un gráfico que nos muestra la evolución de las contrataciones de confirming en los últimos años. De este modo observamos como existe un aumento progresivo en los importes de las empresas que han recurrido a este tipo de financiación. Sin embargo, cabe destacar que el porcentaje de empresas que han utilizado el confirming para gestionar sus deudas fue decreciendo entre los años 2018 y 2020 aun siendo los importes superiores de un año a otro. Al igual que sucedía con el factoring se puede apreciar como entre el 2021 y el 2022 tanto los importes como el número de empresas aumenta bruscamente debido a la mejora de la economía tras la crisis de los años anteriores.

3.1.2. Financiación bancaria a largo plazo

Por otro lado, en el largo plazo cabe destacar el préstamo, leasing y renting.

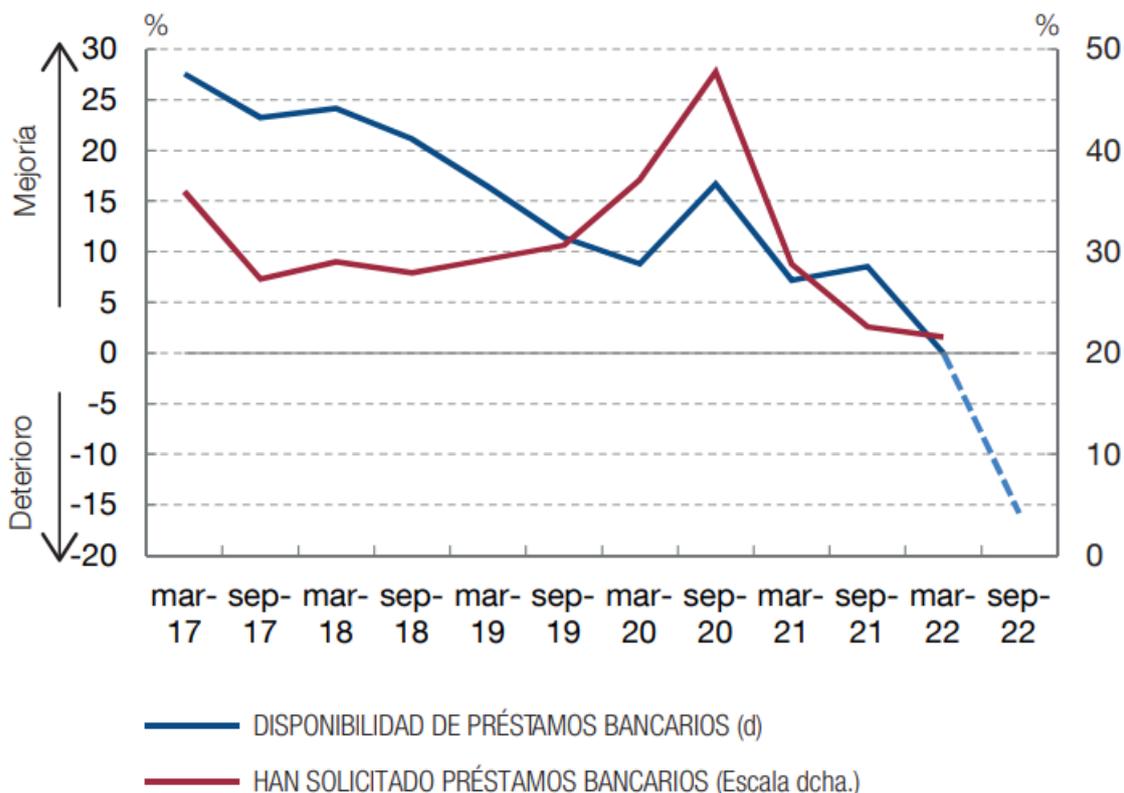
3.1.2.1. El préstamo

Un préstamo es una operación financiera que consiste en la entrega por parte de un prestamista del importe solicitado a cambio de que el solicitante lo devuelva con unos intereses y, en su caso, unas comisiones pactadas en el plazo acordado. En este tipo de operaciones el prestamista generalmente solicita una garantía para poder cobrar ante la posibilidad de impago por parte del prestatario. Además, puede existir un periodo de carencia durante el cual el deudor tendrá la posibilidad de no pagar total o parcialmente las cuotas y los intereses que se generasen en él.

Como podemos observar en el gráfico mostrado a continuación la percepción acerca de la disponibilidad de préstamos por parte de las PYMES ha ido disminuyendo progresivamente a lo largo de estos últimos años con la excepción de un leve aumento entre marzo y septiembre de 2020.

Por otro lado, el número de PYMES que han solicitado un préstamo en estos años se ha mantenido prácticamente constante hasta septiembre de 2019, momento en el que comienza a aumentar bruscamente hasta que alcanza su punto máximo justo un año después en septiembre de 2020. Desde ese momento en adelante podemos ver como las cifras no dejan de caer en picado hasta la actualidad.

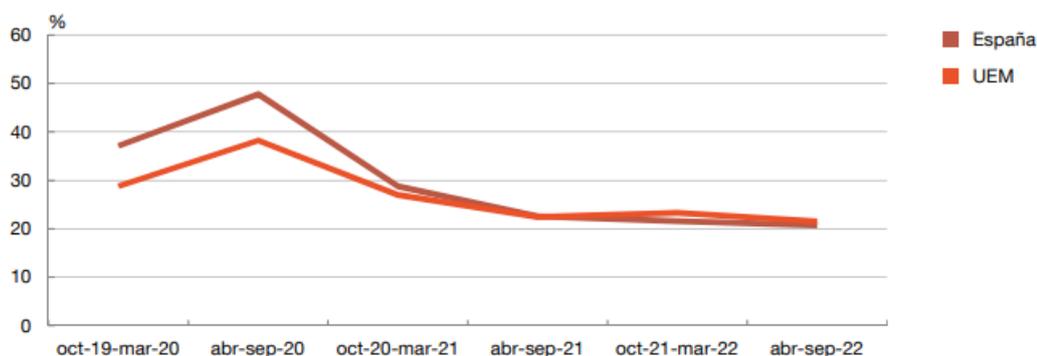
Gráfico 8: Disponibilidad de préstamos y PYMES que los han solicitado



Fuente: (Banco Central Europeo, Banco de España y Refinitiv Datastream)

Por otro lado, en el gráfico 9 podemos ver una comparativa de los préstamos bancarios solicitados por PYMES entre finales del 2019 y del 2022 en España y en la UEM (Unión Económica y Monetaria). Así observamos que los datos se asemejan a lo largo de este periodo, siguiendo unas trayectorias prácticamente idénticas a excepción del periodo previo a octubre de 2020 en el que el trazado del gráfico es similar pero los datos de España son superiores a los de la UEM.

Gráfico 9: PYMES que solicitaron financiación Bancaria en España frente a UEM



Fuente: (Menéndez, Álvaro, y Maristela Mulino, 2023)

3.1.2.2. El Leasing

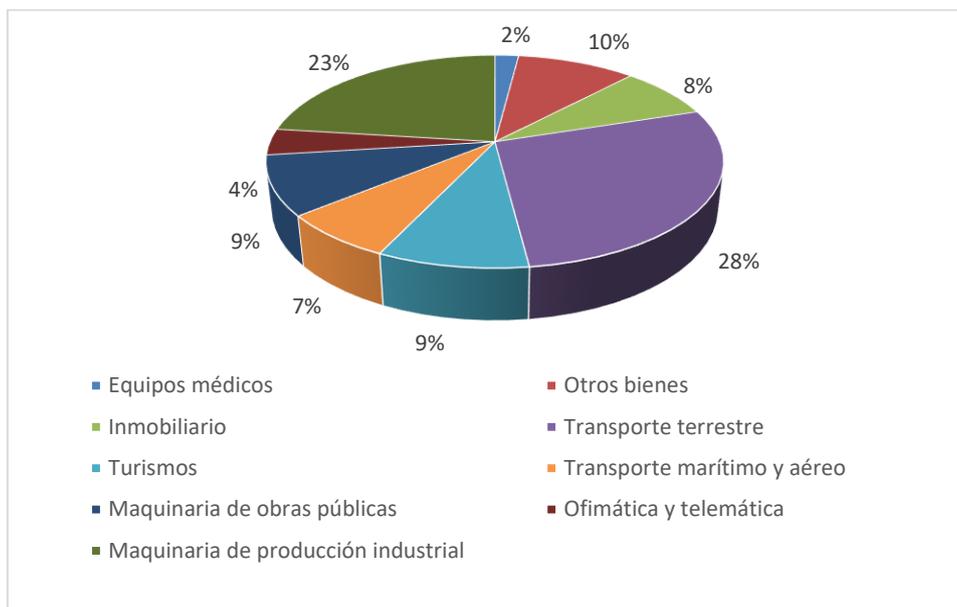
Por otra parte, las sociedades de leasing adquieren un bien que ceden al cliente a cambio de unas cuotas periódicas que este último pagará para poder hacer uso del bien objeto de contrato. Esta modalidad de financiación permite al cliente utilizar el bien durante el tiempo que dure la operación en concepto de arrendamiento y una vez finalizado este podrá optar por devolver el bien, prorrogar el contrato o comprarlo por su valor residual.

En las cuotas que el cliente pagará a lo largo del periodo pactado se incluyen tanto los costes de la cesión del bien como los intereses y gastos devengados de la financiación.

Veamos con un ejemplo la utilización de este método de financiación. Supongamos que una empresa quiere adquirir un equipo para poder desarrollar su actividad empresarial, pero en el momento de la necesidad esta no dispone de los fondos suficientes para poder hacer frente al pago del coste que supondría ese equipo o simplemente no quiere que le afecte la obsolescencia del bien unos años después de realizar una fuerte inversión inicial para la compra de este. Por ello, la empresa decide contactar con su banco que ejercerá como empresa de leasing y este comprará el equipo que la empresa desea y se lo ofertará a esta para pagar en cuotas periódicas en forma de alquiler hasta que se cubriera el coste total del equipo. En el momento en el que llegase el vencimiento del contrato de leasing el banco ofrecerá a la empresa el pago de la última cuota junto con el valor residual del equipo para su compra. Esta no tiene la obligación de adquirir el equipo al final de la operación, sino que si optase por no adquirir el equipo una vez llegado el vencimiento de esta únicamente deberá abonar el importe correspondiente a la última cuota con los intereses correspondientes y dejará de tener derecho de uso del equipo fruto del contrato de leasing.

Como podemos ver en el gráfico abajo mostrado el transporte terrestre es el sector que mayor número de operaciones de leasing abarca. Dentro de este grupo se engloban todos aquellos medios de transporte que se utilicen para recorridos por carretera o vías a excepción de los turismos que se encuentran representados con un 9% sobre el total en un grupo aparte. Así podemos entender que forman parte de este grupo vehículos como autobuses, camiones y trenes cuyo coste de adquisición generalmente suele ser elevado y por ello tienden a ser más susceptibles de acogerse al leasing como opción de financiación.

Gráfico 10: Desglose de las inversiones en leasing por sectores



Fuente: Elaboración propia basado en (Asociación Española de Leasing y Renting, 2023)

3.1.2.3. El Renting

Por último, las operaciones de renting son muy similares a las de leasing. Sin embargo, la diferencia principal entre ellas es que en el renting no tendremos la posibilidad de compra del bien una vez finalizado el contrato en la mayoría de las ocasiones, aunque algunas entidades aportan esta facilidad a sus clientes ya sea por el importe de una cuota extra o por el valor de mercado del bien en la fecha de vencimiento.

Con este método podremos hacer uso del bien que generalmente suele ser un vehículo y con las cuotas mensuales tendremos incluidos gastos como seguros, mantenimiento y reparaciones del bien. Esto facilita al cliente la gestión de sus gastos.

Este método de financiación es muy habitual entre las empresas que proporcionan vehículos a sus empleados. Durante el periodo que dure la operación de renting la empresa tendrá a su disposición los vehículos únicamente teniéndose que hacer cargo de los costes del combustible y las cuotas generadas por el renting.

Una vez finalizado el periodo estipulado en el contrato la empresa deberá devolver el vehículo y posteriormente tendrá la posibilidad de generar un nuevo contrato para poder hacer uso de un nuevo vehículo por el periodo que se acuerde.

Tabla 2: Peso del renting por segmentos en el primer trimestre de 2023

CUOTA SOBRE TOTAL DE MERCADO	ACUM. MARZO 2023	ACUM. MARZO 2022	VARIACIÓN EN PUNTOS PORCENTUALES
Turismos	26,03%	23,28%	2,75
Todoterrenos	27,53%	21,97%	5,56
Derivados, furgonetas y pick up	43,15%	34,63%	8,51
Veh. Com. ligeros <=3,5Tn	21,47%	18,99%	2,48
Veh. Industriales >3,5Tn	7,65%	13,18%	-5,52
TOTAL MERCADO	26,51%	23,46%	3,05

Fuente: (Asociación Española de Renting de Vehículos, 2023)

En esta tabla podemos observar cómo entre los vehículos sujetos al renting en España los más recurridos son los derivados, furgonetas y pick up con un 43% de estos matriculados para esta función en el primer trimestre de 2023. Esto se debe a que generalmente este tipo de vehículos se utilizan para el transporte de elementos de trabajo y son muy recurridos por las empresas.

Por otro lado, los vehículos industriales de gran tonelaje son los que menor porcentaje de matriculación tienen habiéndose incluso reducido considerablemente las cifras del año previo.

A excepción de estos últimos vehículos que han sufrido una caída en sus matriculaciones para renting, todos los demás han aumentado en mayor o menor medida entre el primer trimestre de 2022 y de 2023 siendo el mayor aumento de 8,51 puntos correspondiente a los derivados, furgonetas y pick up y el menor de 2,48 que pertenece a los vehículos comerciales ligeros con un tonelaje inferior o igual a 3,5.

No sólo encontramos renting de vehículos sino que también este tipo de operaciones están destinadas a maquinaria y equipamiento con un coste inicial elevado o equipos informáticos que cuentan con el problema de la obsolescencia programada y el renting les proporciona una solución para este problema puesto que pueden cambiar los equipos por unos nuevos una vez finalizado el contrato.

3.2. Fuentes de financiación no bancarias

La financiación no bancaria también conocida como financiación a través de capital privado incluyen todas aquellas aportaciones de capital cuya procedencia es ajena a una entidad bancaria.

Las Sociedades de Capital Riesgo forman parte de estas formas de financiación. Estas consisten en un conjunto de inversores privados que se dedican a asumir riesgos altos financiando operaciones que sean potencialmente rentables y, por lo tanto, beneficiosas para ellos. Este tipo de sociedades suelen tener carteras muy diversificadas para reducir el riesgo de sus inversiones como veremos con algunos ejemplos de estas más adelante.

En la tabla que tenemos a continuación podemos ver algunas de las Sociedades de Capital Riesgo que se encuentran actualmente en activo junto con parte de las empresas en las que han invertido. De este modo, podemos observar que existen grandes diferencias entre el tamaño de estas empresas que están siendo financiadas y los sectores a los que cada una de ellas pertenece. Así tenemos empresas de hostelería, energía, clínicas dentales y webs de compraventa de apuntes entre otras.

Tabla 3: Sociedades de Capital Riesgo y sus inversiones

Alter Capital	Clever global	Enagas Emprende	Efficiency	Ship2B	Berdac
	Dental Company		Solatom		Pensium
	El Tortillón		Sercomgas		Neki
	Kamoaoh		Scalegas		Ciclogreen
	Wuolah		DualMetha		Dental Residency

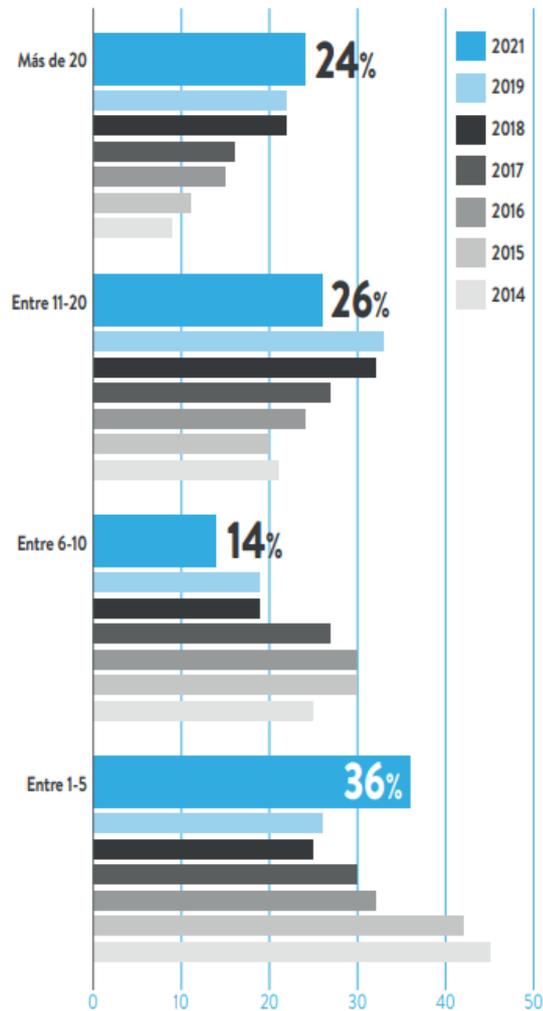
Fuente: Elaboración propia basado en (NewCo Professional S.L., 2023)

En este grupo también tenemos a los llamados Business Angels que a diferencia de las Sociedades de Capital Riesgo son inversores individuales que se implican personalmente en los proyectos que financian y aportan su capital propio.

Como podemos observar en el gráfico abajo mostrado las inversiones de los denominados Business Angels han ido aumentando en número conforme avanzan los años. Es así que en el año 2014 los inversores que financiaban más de 20 operaciones eran mínimos y en los datos de 2021 se puede ver cómo han ido aumentando progresivamente hasta llegar a abarcar un 24%.

Sin embargo, también podemos apreciar una disminución a lo largo del periodo estudiado de los inversores que cuentan con un número de operaciones acumuladas de entre 6 y 10. Esto se debe a que el número de desinversiones se ha reducido y, por lo tanto, al estar contrastando cifras acumuladas se encuentran en la zona más alta del gráfico con las inversiones de más de 11 operaciones.

Gráfico 11: Operaciones financiadas por medio de Business Angels acumuladas

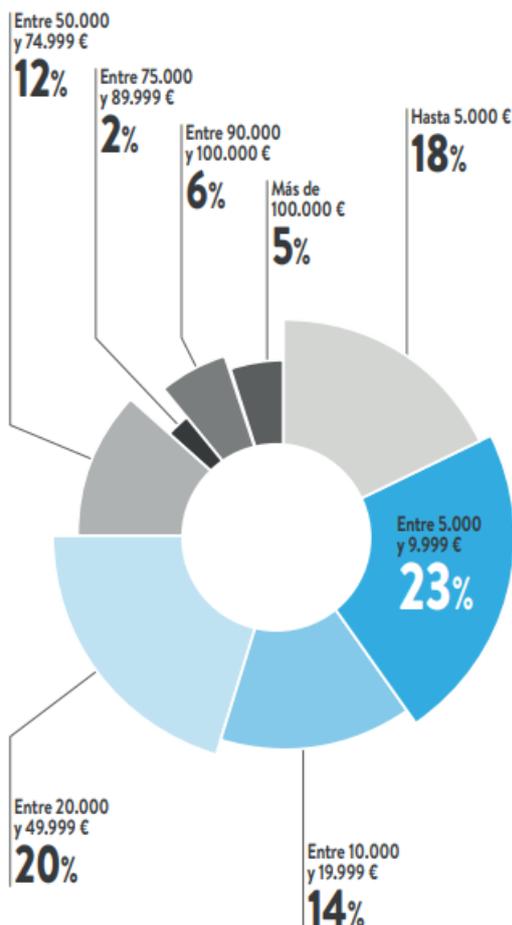


Fuente: (Juan Roure, Laura Caballero y Amparo de San José, 2023)

En este otro gráfico que tenemos a continuación podemos distinguir el valor de las operaciones que más frecuentemente financian este tipo de inversores.

Así vemos como las que mayor peso ostentan son las que oscilan entre los 5.000 y los 9.999€ seguidas de cerca por las inversiones más elevadas del rango de los 20.000€ a los 49.999€. Sin embargo, las operaciones que menos financiación engloban por parte de estos inversores son las que superan los 75.000€ cuyo porcentaje sobre el total es del 13%. Esto se debe a que al ser operaciones con un valor muy elevado conllevan también un mayor riesgo para el inversor que pocos desean correr.

Gráfico 12: Inversiones individuales de los Business Angels por operación



Fuente: (Juan Roure, Laura Caballero y Amparo de San José, 2023)

Por otro lado, las incubadoras y aceleradoras son empresas que se encargan de financiar los proyectos de emprendimiento durante su etapa inicial para impulsarlos hacia nuevos mercados. Este tipo de empresas cuentan con amplias agendas de contactos que favorecen a las empresas que financian en el desarrollo de sus proyectos.

3.3. Ventajas e inconvenientes de la financiación externa

Al contrario que en la financiación propia con estos métodos de financiación tendremos mayores posibilidades de obtención de recursos puesto que proceden de agentes externos y no nos encontramos con la limitación que teníamos de los recursos de la propia empresa y sus miembros.

Además, estos terceros que financian los proyectos en ciertos casos pueden aportar no sólo capital sino también conocimientos o contactos como podemos ver en las empresas incubadoras o aceleradoras lo cual puede beneficiar a la empresa que está siendo financiada. Es importante también destacar la mayor variedad de productos entre los cuales poder elegir en función del momento en el que se necesite la financiación y la finalidad que queramos conseguir con ella que, en el caso de la financiación propia, disponíamos de un reducido número de opciones.

Como desventaja principal nos encontramos unos mayores costes que vienen incrementados por los gastos de gestión y comisiones que se deberán pagar a los agentes externos de este tipo de financiación frente a los casi nulos que suponía la financiación propia. Antes de acceder a estas formas de financiación habría que realizar un análisis de la rentabilidad que nos va a aportar la financiación sopesando los costes que esta genere.

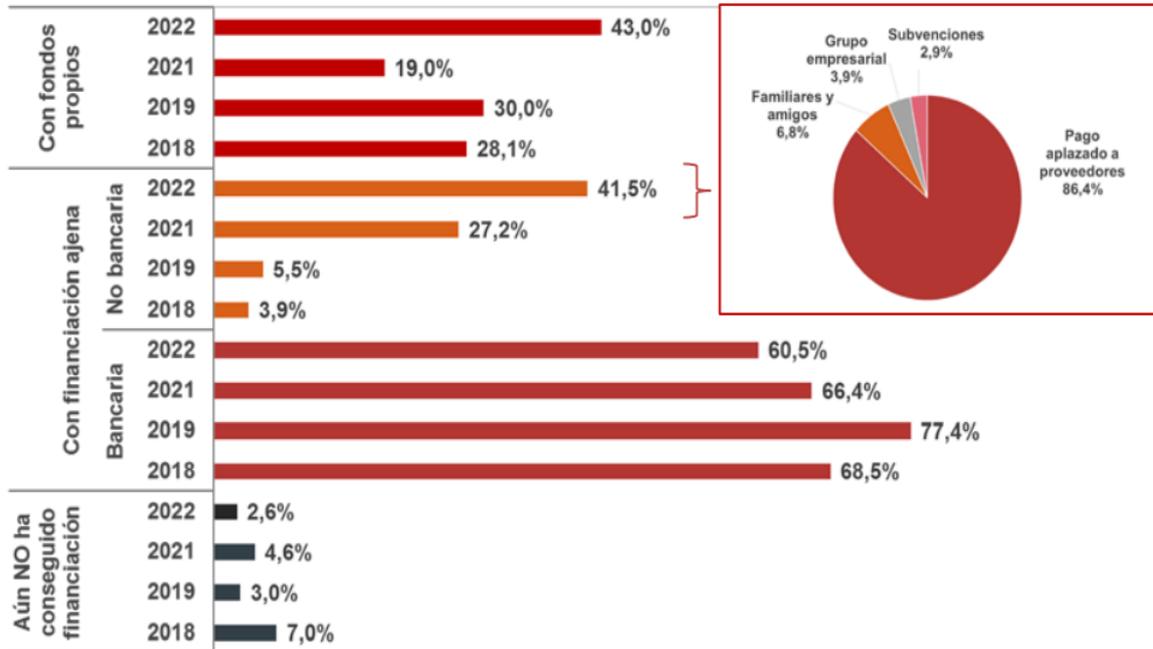
También es importante recalcar que en este tipo de operaciones existe dependencia a la hora de tomar decisiones acerca del proyecto puesto que el capital que lo está financiando es ajeno a la empresa y que generalmente deberemos aportar garantías o avales para que se nos conceda y retribuir el capital obtenido, en forma de intereses que tendremos que pagar.

4. Análisis general de las fuentes de financiación

Como podemos observar en el gráfico mostrado a continuación las fuentes de financiación más utilizadas son las externas o ajenas, más concretamente aquellas que pertenecen a la financiación bancaria. Estas abarcan un porcentaje muy superior frente al resto de fuentes. Sin embargo, entre la financiación externa no bancaria y la autofinanciación podemos ver unos porcentajes bastante similares a excepción de los años 2018 y 2019 donde se observa claramente un número inferior de usuarios de la financiación externa no bancaria con respecto a las otras fuentes.

Cabe destacar también que la financiación bancaria está viendo reducir sus cifras desde el año 2019 mientras que otras fuentes como son la financiación propia o la no bancaria aumentan sus porcentajes. Este último hecho se observa especialmente en el año 2022 donde tenemos un 43% en la autofinanciación y un 41,5% en la financiación externa no bancaria.

Gráfico 13: Porcentaje de PYMES que ha utilizado cada tipo de financiación



Fuente: CESGAR. “Encuesta sobre la situación de las pymes en relación con la financiación ajena”.

Sumado a lo anterior, en el gráfico 14 se puede apreciar como los préstamos que pertenecen a la financiación externa bancaria fueron el tipo de financiación más utilizada en 2022, seguidos de cerca por las líneas de crédito o descuento y los créditos comerciales que también pertenecen a este grupo.

Sin embargo, el crowdfunding o crowdlending a lo largo del periodo estudiado no tienen usuarios o estos son tan pocos que no llegan a representarse en el gráfico. Estas pertenecen a las fuentes de financiación externa no bancaria junto con las Sociedades de Capital Riesgo y los Business Angels.

Gráfico 14: Tipo de financiación más utilizada en 2022 en % sobre el total de empresas



Fuente: (SGR. Cesgar, Cepyme y Banco de España, 2023)

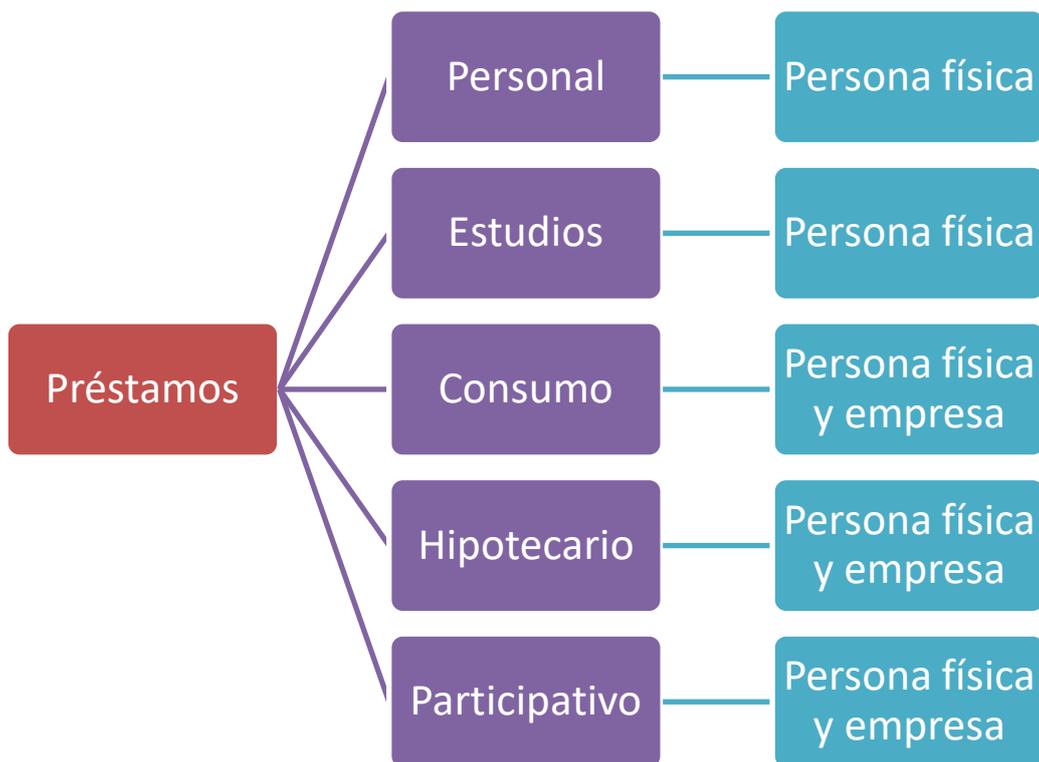
5. Situación en el mercado actual

Ahora vamos a realizar un análisis de la situación en el mercado actual de las opciones de préstamos, leasing y renting que se encuentran disponibles para financiar una PYME en algunos de los bancos españoles. Para comenzar veremos un breve resumen de cada uno de estos métodos de financiación y sus características generales para poder valorar posteriormente lo que cada entidad nos ofrece.

5.1. Préstamos

Como ya vimos anteriormente, un préstamo es una operación bancaria de financiación a largo plazo. Sin embargo, no todos ellos son iguales ya que existen distintas modalidades, tipos de intereses, avales, comisiones y gastos. Antes de centrarnos en los productos que nos ofrecen las entidades bancarias vamos a diferenciar entre los distintos tipos viendo sus características principales.

Gráfico 15: Tipos de préstamos



Fuente: Elaboración propia basado en (Getlife, 2023)

El primer modelo de préstamo es el personal. Se caracteriza por ser de importes no excesivamente elevados y tener un mayor tipo de interés. Este tipo de préstamo está destinado a personas físicas y no para empresas.

También tenemos los préstamos de estudios. Esta financiación va destinada al pago de la educación, en la mayoría de los casos superior (máster, universidad). Los tipos de interés aplicables a este tipo de préstamos suelen ser reducidos debido a que están orientados a jóvenes. Este, al igual que el anterior, se encuentra dirigido a personas físicas.

Por otro lado tenemos los préstamos al consumo que tienen como finalidad la compra de bienes que, en el caso de las empresas, se utilizarán para la actividad empresarial. Dentro de los bienes que podemos financiar con esta modalidad de préstamo se encuentran vehículos, equipos electrónicos, maquinaria, etc.

Los préstamos hipotecarios son similares a los anteriores sólo que su finalidad en lugar de la compra de bienes es la adquisición de inmuebles. De este modo podremos utilizar este tipo de préstamos para la compra de oficinas, despachos, naves o viviendas.

Su característica principal es que el aval de este préstamo es el inmueble que hipotecamos. De esta manera, si dejamos de pagar las cuotas acordadas el banco se quedará con el inmueble y, si existiera por algún motivo otra garantía, también pasará a formar parte de los bienes de la entidad bancaria hasta cubrir el coste de la deuda.

Por último tenemos los préstamos participativos. Estos tienen un factor que les caracteriza y es que además del tipo de interés aplicado en toda la operación se sumará un interés complementario que variará en función de la evolución de la actividad de la empresa contratante.

En cuanto a los intereses tenemos que diferenciar entre TIN y TAE. El Tipo de Interés Anual (TIN) es el tipo de interés que le pagaremos al banco aplicado sobre el importe que quede por pagar al inicio de cada año o periodo entre dos cuotas. La Tasa Anual Equivalente (TAE) sin embargo es el coste real del préstamo ya que esta incluye los gastos por comisiones y plazos junto con el tipo de interés que se aplicará al préstamo. Es por ello por lo que a la hora de valorar las condiciones reales de la financiación deberemos fijarnos en el valor del TAE ya que nos aportará una visión más general del coste final del préstamo.

Normalmente las condiciones relativas a los valores del TIN y TAE no suelen ser comunes dentro de una misma modalidad de préstamo sino que estas vienen determinadas por el importe solicitado, los plazos acordados para su devolución y los costes que se apliquen a dicha operación.

Dentro de estos costes que acabamos de mencionar tenemos las comisiones que se pueden aplicar a los préstamos por distintos servicios. De este modo tenemos:

- Comisión de apertura, que será un porcentaje del importe solicitado y se pagará al inicio del préstamo.
- Comisión de estudio, que es el coste que le supone a la entidad bancaria analizar la viabilidad del préstamo.
- Comisiones por amortización o cancelación anticipada, que se aplicarán en caso de querer devolver el importe restante ya sea total o parcialmente en un plazo previo al pactado en el contrato del préstamo.

Finalmente debemos mencionar los avales o garantías que generalmente nos va a solicitar el banco para poder concedernos un préstamo. Estas pueden ser personales, de la empresa, de terceros o de las llamadas Sociedades de Garantía Recíproca.

Estas últimas son asociaciones formadas por PYMES y autónomos que se proporcionan avales entre sí para poder tener mayores facilidades a la hora de solicitar financiación puesto que son empresas que generalmente disponen de menor solvencia y fondos para poder hacer frente a inversiones más elevadas. Además, formando parte de ellas, las empresas se benefician de condiciones más ventajosas en sus préstamos como tipos de interés inferiores, plazos adaptados y asesoramiento en cuanto a la viabilidad del proyecto.

A continuación, pasamos a estudiar los préstamos que ofrecen algunas entidades bancarias. Hemos elegido el Banco Santander, BBVA y Kutxabank entre todas las posibles opciones por su gran oferta en este tipo de productos bancarios y además Cajamar para comparar lo que puede ofertarnos una entidad bancaria menos tradicional frente a los grandes bancos.

5.1.1. Banco Santander

Comenzaremos viendo las opciones de préstamo que ofrece el Banco Santander para empresas. Tenemos tres posibilidades: Préstamo Promotor Inmobiliario, Préstamo Bonificado y Préstamo Cliente Internacional.

El Préstamo Promotor Inmobiliario se enfoca en aquellas empresas cuya finalidad sea la venta de viviendas. Mediante este préstamo podrán financiar las labores de rehabilitación o construcción de viviendas cuyo destino final sea la venta a terceros. Además, dan la posibilidad de subrogación de los compradores de estas viviendas por medio de los Préstamos Hipotecarios que ofrece el mismo banco.

Esto significa que una vez que la vivienda pase a ser propiedad del cliente final este deberá continuar con los pagos del préstamo siendo su titular desde ese momento para hacer frente al coste del inmueble que ha adquirido.

Con este préstamo el promotor inmobiliario tendrá la posibilidad de acogerse a un periodo de carencia durante el tiempo que dure la obra, pagando únicamente los intereses que se fuesen generando.

Se podrá solicitar en este préstamo la financiación por un importe de hasta el 80% del precio de venta al público de la vivienda o, en su defecto, del valor de tasación del proyecto que podrá pagarse mediante cuotas mensuales o trimestrales. Además, como ya mencionamos anteriormente, durante el tiempo que dure la obra tendrá la posibilidad de acogerse a un periodo de carencia de hasta 36 meses en los que únicamente pagará intereses.

Por último, cabe mencionar que junto al capital financiado el promotor y, posteriormente el comprador de la vivienda en el caso de someterse a la subrogación hipotecaria, se deberán asumir los costes por comisiones como la de apertura o subrogación, los intereses que incluirán el EURIBOR + diferencial y aquellos gastos que puedan surgir a partir de la formalización del préstamo. Además, como garantía en caso de impago el banco se quedará con la vivienda hipotecada y, con lo que hubiese avalado este si se diera el caso hasta cubrir el coste total de la deuda.

Por otro lado, tenemos el Préstamo Bonificado. A diferencia del anteriormente mencionado este modelo nos permite financiar todo tipo de proyectos empresariales y no solo aquellos de un sector en concreto como es el de la construcción y venta de viviendas que teníamos en el otro caso. Además, se incluyen tanto empresas como autónomos.

Este préstamo como su propio nombre indica bonifica a los clientes fieles dándoles la oportunidad de reducir el tipo de interés hasta un máximo de 1,50% en función de los productos que tenga contratados con el banco.

A lo largo del primer año se aplicará la bonificación del 1,50% en todos los casos, pero para poder seguir beneficiándose de este descuento a partir del segundo año en adelante deberán cumplirse ciertas condiciones y, en dependencia de cuales se cumplan dispondrán de una bonificación superior o inferior.

Algunos de los productos mediante los cuales podrás obtener estos descuentos son:

- Contratación de primas de seguros por un importe superior a 1.000€ durante los 12 meses previos.
- Alarma Movistar Prosegur.
- Productos de Negocio Internacional.
- La realización de operaciones en divisas tanto en los 12 meses inmediatamente anteriores a la contratación del préstamo como en el momento de comprobación de los requisitos para la bonificación por un valor en euros de un mínimo de 10.000€.

Este préstamo podrá devolverse mediante cuotas mensuales que variarán en función del plazo y el importe solicitado hasta en un máximo de 5 años. Además, como ya hemos mencionado con anterioridad, por cada producto de los cuales pueda beneficiarse el cliente que tenga contratado se reducirá el tipo de interés un 0,50% hasta un máximo del 1,50%.

La última opción que nos ofrece como empresarios el Banco Santander es el Préstamo Cliente Internacional. Como su nombre indica este método de financiación está destinado para aquellas empresas que operen o quieran expandirse a mercados internacionales.

El proceso de internacionalización para una empresa es un periodo complicado en el que es necesaria una importante inversión. Es todo un reto que implica gran cantidad de recursos de los que generalmente la empresa por sí sola no dispone y con más motivo en el caso de las PYMES que por su tamaño y facturación cuentan con menores recursos.

Es por ello por lo que el Banco Santander ofrece este préstamo mediante el cual poder financiar este proceso, ofreciendo facilidades no únicamente a nivel financiero sino también aportando su experiencia internacional.

Mediante este préstamo las empresas podrán hacer frente a las fuertes inversiones que requieren este tipo de proyectos. Además, el Banco Santander conoce las condiciones de las operaciones internacionales y, por ello, pone a disposición tanto a residentes como a no residentes este préstamo para poder financiar sus operaciones internacionales en la divisa en la que sea necesaria y adapta las condiciones del préstamo en función de las necesidades del proyecto financiado.

5.1.2. BBVA

Así como en el Banco Santander, el BBVA también ofrece una serie de préstamos para las PYMES. En este caso tenemos: Préstamo online Negocios, Préstamo Empresarial BBVA, Agroprestamo e Hipoteca Local Comercial y Empresas.

El préstamo online Negocios está diseñado para autónomos y PYMES cuya facturación anual se encuentre por debajo de los 5 millones de euros. Con él podremos solicitar desde 1.500€ hasta 50.000€ a devolver en un plazo de entre 14 y 96 meses (8 años) con un interés fijo acorde a las necesidades que tengamos. Este préstamo nos permite obtener financiación para fines muy variados como puede ser la compra de maquinaria, vehículos o aparatos electrónicos.

Como gastos asociados al préstamo tendremos una comisión de apertura que variará en función de la cantidad solicitada y los plazos en los que se vaya a devolver y, en caso de querer devolver el dinero antes de que cumpla el plazo de finalización del préstamo, se cobrará una comisión del 5% sobre la cantidad a devolver en concepto de comisión por cancelación anticipada.

Para poder solicitarlo debemos cumplir ciertos requisitos. El primero de ellos es que en el caso de ser una PYME tenemos que ser clientes del BBVA mínimo un año antes de la solicitud del préstamo. En el caso de los autónomos el plazo se reduce a 6 meses.

Por otro lado, tendremos que señalar el fin para el cual vamos a destinar la financiación y demostrar que se está utilizando para el mismo. En caso de no poder probarlo o que haya cambiado la finalidad de los fondos obtenidos el banco podrá modificar las condiciones del préstamo.

Por último, la PYME que desee solicitar este préstamo deberá tener una antigüedad superior a los 3 años y una facturación anual inferior a 5 millones de euros.

Como su propio nombre indica es un préstamo online. Por ello, tanto su solicitud como su aprobación se harán de manera online rellenando la empresa los datos relativos a cantidades, plazos y la finalidad de la financiación y, en 24 horas el banco decidirá si se lo aprueba o no haciendo un estudio de las condiciones mencionadas con anterioridad para poder hacer efectivo el ingreso en la cuenta de la empresa solicitante dentro de estas 24 horas.

Por otro lado, el Préstamo Empresarial BBVA nos ofrece una financiación adaptada a las necesidades que tenga la empresa. No existe cantidad mínima ni máxima para solicitar este préstamo, por lo que se ajustará de mejor manera a aquello para lo que la empresa necesite la financiación. Además, tendremos la posibilidad de devolverlo en un plazo de hasta 10 años a un interés fijo, variable o mixto.

Este banco también nos ofrece otros préstamos como el Agropréstamo que va más encaminado hacia empresas con fines agrícolas que tengan una facturación anual por debajo de 5 millones de euros. Este nos permite obtener financiación por un importe mínimo de 600€ siempre que la finalidad de la empresa sea agraria, ganadera o forestal y disponga de una cuenta en este banco.

Este préstamo se puede devolver hasta en un máximo de 10 años a un tipo de interés fijo, variable o mixto. Además, se podrá pactar con el banco la adaptación de las cuotas para elevar el importe a pagar durante los meses en los que la facturación de la empresa sea mayor y reducirla del mismo modo en aquellos en los cuales la empresa ingrese menos. También ofrecen la posibilidad de incluir un periodo de carencia de hasta 36 meses durante el cual la empresa sólo deberá hacer frente al pago de los intereses generados, liberándose así de las cuotas a pagar a lo largo de esos meses.

Los costes asociados a este producto son: comisión de apertura que podremos eliminar domiciliando la ayuda de la PAC del año en curso, comisión de estudio y, en el caso de querer pagar el préstamo de manera anticipada, comisión de cancelación anticipada tanto si el pago del importe es parcial como total.

Por último, la Hipoteca Local Comercial y Empresas es un tipo de préstamo hipotecario que está orientado a financiar la compra, reformas o rehabilitación de los locales, oficinas o naves en donde se vaya a desempeñar la actividad de la empresa. Esta hipoteca nos permitirá financiar hasta un máximo del 70% del valor del inmueble que deseamos obtener con un interés fijo o variable que podremos devolver en un plazo de hasta 20 años con un periodo de carencia de como máximo 24 meses si el cliente lo solicita.

5.1.3. KUTXABANK

Seguimos con las opciones de préstamo que ofrece Kutxabank para empresas. El primero de ellos son los Préstamos Participativos LUZARO. Con ellos podremos financiar hasta un 80% de las nuevas inversiones con una cantidad mínima de 100.000€ y un máximo de 1.500.000€. Estos préstamos tienen un plazo de devolución que puede oscilar entre los 5 y 10 años en función de la cantidad solicitada y las condiciones acordadas con el banco. También dan la posibilidad de acogerse a un periodo de carencia de hasta 5 años, siendo este inferior al plazo de devolución final del préstamo.

En cuanto a los intereses que se aplican a este producto se pagará un TIN anual que variará entre el 3,179% y 3,679%. En el supuesto de que la empresa solicitante contase con el apoyo de una Sociedad de Garantía Recíproca (S.G.R.) estas cantidades se verán reducidas, siendo los nuevos márgenes 2,979% y 3,479%. Por otra parte, el TAE será de entre un 3,3448% y 3,8598% (con garantía S.G.R. 3,1391% y 3,6534%).

Los requisitos para el acceso a estos préstamos son:

- Ser una PYME acorde a la definición de la Unión Europea (*como ya figura en la tabla 1: Definición de PYME en la UE de la página 6*).
- Contar con unos fondos propios por un importe mínimo del valor del préstamo solicitado.
- En el caso de existir préstamos similares, los fondos propios deberán ser de al menos el valor equivalente a la suma de los importes de estos. Además.
- La PYME solicitante deberá estar acogida al Plan General de Contabilidad y financiar o aumentar los fondos propios por lo menos en un 20% la actividad que vaya a tener como fin el préstamo.

Los gastos que se aplicarán a este producto a mayores de los intereses ya comentados anteriormente son la comisión de apertura que tendrá un valor del 0,50% sobre el principal y, en el caso de tener que modificar las condiciones fijadas en el contrato, se cobrará una comisión de novación del 0,25% que se aplicará sobre el importe que se haya renegotiado.

Para finalizar, si se quisiese cancelar el préstamo en una fecha anterior a la fijada en el contrato mediante una amortización anticipada deberá realizarse por un importe de como mínimo el 10% del valor inicial del préstamo con un aumento equivalente de los fondos propios de la empresa a el valor de este importe y pagar los intereses que se hubiesen devengado si el préstamo hubiera llegado a su fin en las condiciones pactadas aplicando el tipo de interés complementario máximo.

El siguiente préstamo que nos ofrece este banco es el llamado Préstamo Hipotecario Inmuebles. Este producto como su propio nombre indica tiene como finalidad la financiación para poder adquirir bienes inmuebles para el desarrollo de la actividad empresarial.

Como característica principal tiene su flexibilidad tanto en importes, como en plazos, intereses y periodos de carencia. De esta forma se adapta mejor a sus clientes y a las condiciones que más se ajusten a sus necesidades. El importe variará en dependencia de la finalidad del préstamo y del valor del inmueble que se desea adquirir.

En cuanto a los tipos de interés a aplicar se podrá optar por uno fijo o variable que se ajustará tanto a las condiciones del mercado como a las necesidades de la empresa solicitante.

Los requisitos para poder acogerse a este préstamo son:

- Tener una cuenta de ahorro a la vista.
- Rellenar y firmar la solicitud de financiación.
- Facilitar al banco tanto el contrato de compraventa del inmueble que se desea hipotecar como su valor de tasación.

Además, Kutxabank nos permite la cancelación anticipada del préstamo con el pago de su correspondiente comisión y los gastos que con esta se generasen.

Finalmente, tenemos el Préstamo Equipamiento Negocio que tiene una finalidad similar al Préstamo Hipotecario Inmuebles sólo que este está dirigido a la compra de bienes productivos como pueden ser maquinaria, vehículos o equipos informáticos y no a bienes inmuebles como en el otro préstamo.

La mayor variación con respecto al otro préstamo es que en lugar del contrato de compraventa y el valor de tasación del inmueble se requerirá el contrato de compraventa o, en su defecto la factura proforma del bien que vamos a financiar y, en caso de contar con ello, el aval de una S.G.R.

También se nos dará la opción de cancelar de manera anticipada y de pactar las condiciones en cuanto a plazos, intereses e importes que mejor se ajusten a las condiciones de la empresa solicitante.

5.1.4. Cajamar

Para finalizar con el mercado actual de préstamos vamos a analizar las dos opciones que nos ofrece Cajamar.

El primero de ellos es el préstamo para inversiones. Esta modalidad permite financiar a las empresas hasta el 80% del valor de la inversión y devolverlo en cómodas cuotas en un plazo de hasta 6 años si optamos por ofrecer garantías de carácter personal y hasta 15 años si estas fuesen hipotecarias.

Además, tanto la forma de pago como los intereses se pueden negociar con el banco para realizar estos pagos por importes fijos o variables en dependencia de las necesidades de la empresa que solicite la financiación.

La otra modalidad que nos ofrece este banco es el préstamo de cuota flexible. Este medio de financiación se caracteriza por adecuar sus condiciones acordes a las necesidades que las empresas puedan tener a lo largo del periodo que dure la operación. Así eliminan las cuotas de los meses de verano (julio y agosto) o los denominados como cuota de enero (enero y febrero) para evitar mayores gastos a las empresas durante aquellos meses que puedan sufrir una reducción en su facturación.

Este tipo de préstamos tiene un plazo de vencimiento de entre 1 y 7 años y vendrá diferenciado en dos partes. Una primera durante los primeros años que dure la operación en los cuales la empresa deberá hacer frente al pago de las cuotas junto con sus respectivos intereses a excepción de los dos meses seleccionados en los que únicamente pagará los intereses generados. En la segunda fase por cada año que existiese carencia de capital durante esos dos meses ya mencionados se deberán abonar el importe de capital por las cuotas no pagadas a lo largo de los años previos.

Para poder tener una visión general de los préstamos ofertados por las diferentes entidades bancarias que hemos ido viendo en el cuadro resumen que podemos observar a continuación distinguimos entre entidades con sus respectivos préstamos junto con los importes, plazos e intereses de cada uno de ellos.

Tabla 4: Resumen préstamos de las distintas entidades

Banco	Préstamo	Importe	Plazo	Intereses
Banco Santander	Préstamo Promotor Inmobiliario	Hasta 80% valor inmueble		EURIBOR+ Diferencial
	Préstamo Bonificado		Máximo 5 años	Variables con posibilidad bonificación hasta 1,50%
	Préstamo Cliente Internacional			
BBVA	Préstamo online Negocios	1.500-50.000€	14-96 meses	Fijo dependiendo contrato
	Préstamo Empresarial BBVA	Sin límites	Máximo 10 años	Fijo, variable o mixto
	Agropréstamo	Mínimo 600€	Máximo 10 años	Fijo, variable o mixto
	Hipoteca Local Comercial y Empresas	Hasta 70% valor inmueble	Máximo 20 años	Fijo o variable
Kutxabank	Préstamo Participativos LUZARO	100.000-1.500.000€	5-10 años	TIN 3,179%-3,679% / TAE 3,3448%-3,8598% (mejorable)
	Préstamo Hipotecario Inmuebles			Fijo o variable
	Préstamo Equipamiento Negocio			Fijo o variable
Cajamar	Préstamo para inversiones	Hasta 80% valor inversion	Máximo 6 o 15 años	Fijo o variable
	Préstamo cuota flexible		1-7años	

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar el importe de los préstamos de estas entidades ronda en su mayoría entre el 70% y el 80% del valor total de bien que vamos a financiar por este medio. Además, los plazos también son bastante similares entre las distintas entidades siendo los más cortos de como mínimo un año y ampliándose la oferta con periodos de hasta un total de 20 años en el caso de préstamos hipotecarios.

Podemos comprobar que generalmente las condiciones relativas a los intereses no se aportan en las páginas webs de los propios bancos. Esto se debe a que estas dependen del importe solicitado y los plazos en los que la empresa desee devolverlo.

5.2. Leasing

Gráfico 16: Funcionamiento de las operaciones de leasing



Fuente: Elaboración propia basado en (Cajamar Caja Rural, 2023)

Como podemos ver en el gráfico arriba mostrado las operaciones de leasing cuentan con la intervención de tres agentes principales.

El primero de ellos es el proveedor que suministra el bien que va a formar parte del contrato de leasing. Este bien es adquirido por la entidad bancaria para proporcionárselo a su cliente en concepto de arrendamiento a cambio de las cuotas y los intereses acordados.

De este modo, el cliente podrá elegir el bien que desee para que su entidad bancaria proceda a su compra para poder dar comienzo al proceso.

Cabe destacar que existen distintas modalidades de leasing al igual que ya ocurría con los préstamos. Los más comunes son los mobiliarios e inmobiliarios. Su diferencia principal se basa en la naturaleza de los bienes que se van a financiar. Así, para los leasings inmobiliarios tendremos instalaciones como oficinas, naves o edificios en general donde se desempeñará la actividad de la empresa. Sin embargo, en los leasings mobiliarios se incluirán las inversiones en maquinaria, vehículos o equipos que se vayan a utilizar para el desempeño de las funciones de la empresa.

El leasing, como ya hemos visto anteriormente es una modalidad de arrendamiento que se incluye dentro de la financiación bancaria a largo plazo y cuenta con una característica principal que es la posibilidad de compra del bien que se haya financiado por medio de este modelo por su valor residual o el importe que la entidad bancaria estipule como veremos más adelante que puede ser de una cuota a mayores de las ya acordadas en el contrato una vez llegada la fecha de vencimiento de este.

A continuación, vamos a analizar la oferta actual de algunos de los bancos más tradicionales y de uno menos tradicional para poder contrastar los productos dentro de este tipo de financiación a los que podremos tener acceso siendo una empresa.

Los bancos elegidos son los mismos que hemos visto anteriormente en los préstamos para poder así tener una visión general de todos los productos ofertados por cada una de estas entidades.

5.2.1. Banco Santander

Este banco da la opción de contratar tres modalidades de leasing: mobiliario, inmobiliario y de importación.

Con el primero de ellos la empresa podrá financiar la totalidad del valor del bien mueble o equipo que requiera la empresa tales como maquinaria, mobiliario, vehículos y equipos informáticos.

Este modelo de leasing no cuenta con un importe mínimo para su contratación y su duración puede extenderse entre los 2 y 7 años. En cuanto a la cuota se pactarán con el banco las condiciones en función de las necesidades de la empresa pudiendo adaptarse tanto la cuota como los intereses a pagar.

Además, con este modelo de leasing el banco ofrece la posibilidad de contratar un seguro por daño o pérdida del bien objeto del contrato y, una vez llegada la fecha de vencimiento el cliente podrá adquirir el bien por el valor residual de este que, generalmente, será de una cuota a mayores de las ya abonadas previamente a lo largo de la duración del contrato de leasing.

Por otro lado, el leasing inmobiliario como su propio nombre indica ofrece financiación para bienes inmuebles como oficinas, naves industriales, locales o despachos. Con este modelo, al igual que ya nos ofrecía con el anterior, podremos financiar la totalidad del valor del inmueble sin importe mínimo. Sin embargo, a diferencia del anterior, al ser bienes que por lo general tienen un valor mayor a los mobiliarios cuentan con un plazo mayor tanto en mínimos como en máximos. De este modo, este contrato se podrá extender entre 10 y 15 años con la excepción de ciertas operaciones que tendrían la posibilidad de ampliar estos plazos hasta los 20 años si se dieran las condiciones que el banco solicitase para aumentar el periodo de la financiación.

Al igual que en el caso anterior la empresa tendrá la opción de negociar con el banco las condiciones de devolución del importe acordes a sus necesidades y una vez llegada la fecha de vencimiento podrá adquirir el inmueble por el valor residual que será de una cuota a mayores.

Por último, el leasing de importación se encuentra dirigido a empresas que desean adquirir bienes situados en el extranjero. Con este producto el banco financiará el importe total del valor del bien y además ofrece ayuda para facilitar los trámites de importación de este.

En cuanto a las condiciones generales de esta modalidad de leasing son exactamente iguales a las que ya comentábamos en el caso del leasing mobiliario tanto en plazos como en importes y facilidades. También ofrecen la posibilidad de contratación de un seguro por daños o pérdida del bien y su compra una vez finalizado el contrato.

5.2.2. BBVA

Este banco ofrece cinco modalidades de leasing: mobiliario, en construcción, cuota final, agroleasing e inmobiliario. Cada uno de ellos cuenta con unas características diferentes en función de su propósito, pero todos tienen en común que el importe a financiar será de hasta la totalidad del valor del bien objeto del contrato y tendrán unos plazos mínimos de 2 años en el caso de los bienes muebles y de 10 para los bienes inmuebles. Estos tiempos son los estipulados legalmente como mínimos y, por lo tanto, todos los bancos deben tenerlos.

El leasing mobiliario tiene como función financiar bienes de tipo mobiliario como puede ser maquinaria, equipos informáticos e incluso vehículos. Este método permite al cliente financiar hasta el 100% del valor del bien durante un periodo superior o igual a 2 años.

También el BBVA ofrece la opción de contratar el seguro del bien junto con la cuota de leasing y una vez llegada la fecha de vencimiento del contrato, el cliente podrá adquirir el bien.

El caso del leasing inmobiliario es prácticamente idéntico al anterior. Únicamente se diferencian los plazos que son de como mínimo 10 años y los bienes objeto de este tipo de contratos que como su propio nombre indica son inmuebles que ya estén contruidos o en proceso de construcción. De este modo podremos financiar la compra de oficinas, locales, despachos o naves mediante este formato de leasing.

Esta modalidad ofrece una alternativa para aquellas empresas que lo deseen. Es el llamado leasing inmobiliario polivalente pago final. Su diferencia frente al leasing inmobiliario tradicional es fundamentalmente que las cuotas a lo largo del periodo de arrendamiento son inferiores debido a que se suplen con una última cuota con un importe superior. Esta modalidad de leasing sería el que se ubica dentro del grupo previamente denominado como leasing cuota final que abarca tanto bienes muebles como inmuebles.

El leasing en construcción está diseñado para financiar tanto bienes muebles como inmuebles que aún se encuentren en proceso de construcción. Este tipo de contratos favorece al cliente ya que a lo largo del periodo que dure la construcción del bien este únicamente tendrá que hacer frente al pago de los intereses con su respectivo impuesto. Los plazos como ya mencionamos anteriormente variarán en función de la naturaleza del bien que se vaya a financiar.

Por último, entre la oferta de este banco nos encontramos con el agroleasing. Este formato de financiación se encuentra destinado a la compra tanto de bienes muebles como inmuebles para aquellas empresas cuya finalidad sea agrícola, forestal o ganadera. Así podremos adquirir bienes tales como edificios de una granja, maquinaria, naves y todo tipo de elementos que la empresa requiera para desempeñar sus actividades productivas.

5.2.3. KUTXABANK

Para finalizar con la oferta de leasing de los bancos tradicionales tenemos los dos modelos que tiene Kutxabank a disposición de las empresas. Estos son el mobiliario y el inmobiliario. Ambas operaciones cuentan con condiciones similares como la financiación de la totalidad del valor del bien sujeto al contrato y una comisión de apertura del 0,5% sobre este importe.

Por otro lado, la naturaleza de los bienes destinados a cada una de estas modalidades varía como ya hemos mencionado con operaciones similares ofertadas por otras entidades y los plazos mínimos también difieren. De este modo, para los bienes mobiliarios este plazo no podrá ser inferior a los dos años mientras que en el caso de los bienes inmobiliarios deberá superar los 10 años.

5.2.4. Cajamar

Por último, vamos a ver los productos de leasing que nos ofrece Cajamar para empresas y autónomos. Este banco financia la totalidad del valor del bien tanto de naturaleza mobiliaria como inmobiliaria eliminando así la necesidad de realizar desembolsos iniciales de importes elevados y reduciendo la obsolescencia programada en el caso de equipos informáticos o de carácter tecnológico.

Además, esta modalidad de leasing cuenta con flexibilidad en las cuotas y una vez finalizado el contrato, la empresa podrá adquirir el bien financiado mediante este producto o proceder a su devolución.

Por otro lado, este banco ofrece una línea de leasing para aquellas empresas que utilizan este método de financiación de manera recurrente. De este modo se podrán unificar todos aquellos contratos que pertenezcan a la empresa en cuestión, mejorando sus condiciones generales. Esta línea tiene un periodo de vencimiento de 5 años y al igual que en el leasing general se financiará hasta el 100% del valor de los bienes que se incluyan en ella y al finalizar el plazo de vigencia del contrato podrán adquirirse todos o parte de los bienes o, en su defecto realizar la devolución total o parcial de estos.

Finalmente cabe destacar que los equipos fruto de este tipo de financiación pueden o no encontrarse en territorio nacional puesto que pueden importarse para formar parte del contrato de leasing.

Al igual que ya hemos realizado previamente con los préstamos aquí tenemos un cuadro que resume todas las modalidades de leasing ofertadas por los bancos que hemos ido viendo junto con sus plazos.

En cuanto a los importes son siempre de la totalidad del valor del bien, puesto que el banco debe adquirir este previamente para poder ofrecérselo a su cliente mediante un contrato de leasing. Además, en todas las opciones que se encuentran expuestas en la tabla se incluye la opción de compra del bien una vez finalizado el periodo de vencimiento del contrato.

Tabla 5: Resumen leasing de las distintas entidades

Banco	Leasing	Plazo
Banco Santander	Leasing Mobiliario	2-7 años
	Leasing Inmobiliario	10-15 años (hasta 20)
	Leasing de Importación	2-7 años
BBVA	Leasing Mobiliario	Mínimo 2 años
	Leasing en Construcción	Mínimo 2 o 10 años
	Leasing Cuota Final	Mínimo 2 o 10 años
	Agroleasing	Mínimo 2 o 10 años
	Leasing Inmobiliario	Mínimo 10 años
Kutxabank	Leasing Mobiliario	Mínimo 2 años
	Leasing Inmobiliario	Mínimo 10 años
Cajamar	Línea de Leasing	5 años

Fuente: Elaboración propia

También podemos decir que los plazos en los cuales se mueven todas estas entidades bancarias son bastante similares dependiendo de la naturaleza de los bienes o sectores a los que se encuentran orientados. Así aquellas que financian bienes de tipo inmobiliario suelen tener un plazo de vencimiento de como mínimo 10 años debido al mayor coste de estos bienes frente a los mobiliarios que reducen esta fecha hasta los 2 años.

5.3. Renting

El renting como ya hemos visto previamente en el apartado de financiación bancaria es una operación muy similar a las de leasing. Su principal diferencia con respecto a esta es que generalmente el bien que financiamos mediante esta modalidad no tendrá posibilidad de compra una vez finalizado el plazo de vencimiento acordado en el contrato. No obstante, algunas entidades de las que veremos a continuación si dan la posibilidad de adquirir estos bienes por su valor de mercado en el momento de finalización de contrato.

Ahora, al igual que hemos realizado con los préstamos y con el leasing vamos a ver la oferta de las mismas entidades en el caso del renting con las distintas modalidades que ofrecen para poder realizar una comparativa.

5.3.1. Banco Santander

Este banco ofrece dos modelos de renting para empresas. El primero de ellos se encuentra más orientado a la movilidad, ofertando gran cantidad de vehículos para poder poner a disposición de la empresa. Este es el llamado renting de coches.

Dentro de este modelo de renting el Banco Santander da a elegir entre turismos, furgonetas, SUV y vehículos Eco de las siguientes marcas: DS, BMW, Fiat, Audi, Citroën, Peugeot, Opel, Seat y Volkswagen.

Este servicio incluye los costes del seguro a todo riesgo, revisiones del vehículo, reparaciones y sustitución de neumáticos por lo que los únicos costes que deberá asumir la empresa contratante serán aquellos que correspondan a la cuota del renting. Esta variará en función del modelo y marca del vehículo que sea objeto de esta operación.

Por otro lado, el Banco Santander también ofrece otro modelo de renting destinado a equipar el espacio de trabajo y a los propios empleados para que puedan desempeñar sus funciones de la mejor manera posible. Este es el llamado Santander Boutique.

Con este modelo de renting el banco ofrece gran variedad de productos de distintas categorías. Así tenemos para elegir entre productos de Apple como iPhones, iPads y relojes de la marca; tecnológicos como móviles, tablets y televisores; para el hogar como son muebles, electrodomésticos y alarmas; y de movilidad como patinetes, Scooters y bicicletas.

Además, todos los productos tecnológicos cuentan con un seguro que cubre robos, roturas y la reposición del equipo si fuese necesario y el coste de la reparación a causa del siniestro fuese superior a 90€.

5.3.2. BBVA

Este banco ofrece varias modalidades de renting. Cada una con unas características acordes a la naturaleza de los bienes que serán fruto del contrato. De esta manera tenemos: renting de coches y furgonetas, informático y tecnológico, de TPV, de equipo y vehículos industriales, de equipamiento médico, para el sector educativo y deportivo.

El renting de coches y furgonetas es una modalidad de arrendamiento para la adquisición de vehículos tanto para empresas como para particulares. El periodo de esta operación será de entre 1 y 5 años y proporcionarán al usuario gran variedad de marcas y modelos con kilometrajes que se sitúan entre los 10.000 y los 200.000 para que este pueda elegir el vehículo que más se ajuste a sus necesidades y preferencias.

Además, un añadido a este producto es que una vez llegado el plazo de vencimiento del contrato el cliente podrá adquirir el vehículo al precio de mercado, caso que generalmente no se da en las operaciones de renting como sí veíamos anteriormente con las de leasing. Si el cliente no deseara adquirir el vehículo también podría devolverlo, prolongar el contrato un año más o finalizar el contrato actual e iniciar un nuevo contrato con otro vehículo.

Cabe destacar que dentro de la cuota de esta modalidad de renting viene incluido el seguro del vehículo y los gastos de mantenimiento, por lo que el usuario únicamente deberá hacer frente al coste del combustible que requiera durante el periodo del renting.

Por otro lado, el renting informático y tecnológico está diseñado para que las empresas tengan acceso a equipos durante un periodo de tiempo reducido y así puedan liberarse de la conocida como obsolescencia programada y a su vez de la no programada, pues los equipos informáticos se pueden quedar anticuados. Con este tipo de bienes que se encuentran en constante actualización siempre tendremos el riesgo de adquirir uno y que a los años ya se quede obsoleto para las necesidades de la empresa. Es por ello por lo que esta modalidad de renting aporta la disponibilidad de estos equipos a las empresas para ahorrar en costes de nuevas inversiones para la compra de estos dispositivos cada cierto tiempo.

Esta modalidad de renting incluye en la cuota tanto el software como el hardware y el seguro de los equipos que incluya el contrato de renting ante posibles daños junto con el mantenimiento de los mismos. Además, podrán arrendarse estos bienes por un plazo de entre 1 y 5 años y una vez llegada la fecha de vencimiento el cliente podrá generar un nuevo contrato por el mismo equipo o uno nuevo con las últimas novedades del mercado. En el caso de no querer continuar con el renting también tendrá la posibilidad de devolver el bien una vez finalizado el periodo pactado.

En cuanto al renting de TPV que nos ofrece el BBVA tendremos acceso a todos aquellos equipos que nos faciliten la gestión de cobros del negocio. De esta manera se generarán dos contratos, el primero de ellos es con el propio banco que nos proporcionará los equipos de TPV y otro con Rent&Tech y Revo que es la empresa que se encarga de la gestión del seguro de los dispositivos y de las aplicaciones para facilitar las labores de cobro de la empresa.

De este modo, el banco nos ofrece 3 tarifas diferentes en función del modelo de negocio al que deseamos adaptarlo y las necesidades de este.

Por un lado, tenemos el Pack Retail que se encuentra destinado a negocios comerciales como pueden ser tiendas frente a los otros dos packs que son los de restauración y como su propio nombre indica están orientados para empresas del sector hostelero. Dentro de este último pack encontramos la tarifa básica y la plus que incluye más elementos y su precio es, por lo tanto, superior. Estas tarifas varían entre los 115 y 185€ mensuales a pagar todas ellas en 2 años (24 meses).

Además del seguro de los equipos ya mencionado previamente, el contrato de renting incluye la instalación, mantenimiento y una formación inicial para la utilización de estos junto con la carga de los datos de la empresa en los dispositivos por personal especializado.

El BBVA ofrece la posibilidad de cancelación anticipada de los contratos debiendo pagar las cuotas pendientes por el seguro y la gestión de las aplicaciones y en función del tipo de tarifa que se aplicase a la adquisición de los TPV también deberá abonar los costes proporcionales o no tendrá ningún coste adicional.

Finalmente, al igual que ocurría con el renting de coches y furgonetas una vez finalizada la vigencia del contrato la empresa contratante podrá optar por renovar el contrato, devolver los dispositivos o adquirir los equipos, pero a diferencia de la otra modalidad en la que la empresa debía abonar la totalidad del valor de mercado del bien, en este caso será únicamente por el valor de una cuota extra.

Con el renting de equipo y vehículos industriales la empresa tendrá acceso a la maquinaria necesaria para la realización de sus actividades productivas. Esta modalidad junto con la de renting de equipamiento médico son prácticamente idénticas a la ya comentada previamente de equipos informáticos y tecnológicos a diferencia del plazo del contrato que en este caso oscila entre los 2 y 7 años y su finalidad que en el primero de los casos como ya hemos mencionado es para maquinaria en general y la segunda para equipos del sector sanitario.

También tenemos entre la oferta de este banco el renting para el sector educativo que se encuentra dirigido a digitalizar las aulas, incluyendo todos aquellos recursos para su incorporación a los centros educativos como pueden ser ordenadores, pantallas digitales o proyectores.

El plazo de este tipo de contratos puede variar entre 1 y 5 años e incluye dentro de la cuota tanto mantenimiento como seguro de los equipos y gestión ante posibles daños que se ocasionasen en estos.

Finalmente, el renting de equipamiento e instalaciones deportivas incluye financiación para todos aquellos bienes relacionados con el mundo del deporte como pueden ser máquinas de gimnasio, equipamiento o elementos para instalaciones de uso deportivo como pabellones o pistas.

El plazo de este tipo de operaciones es de entre 2 y 7 años e incluye en la cuota al igual que en el anterior el seguro, gestión de daños y mantenimiento de los equipos o instalaciones.

5.3.3. KUTXABANK

Por último, entre las opciones de renting de los bancos más tradicionales vamos a ver las ofertadas por Kutxabank. En este caso únicamente encontramos la opción del renting de vehículos a diferencia de lo que ya veíamos en otras entidades que contaban con una oferta más extensa.

Dentro de esta modalidad de renting apenas se aprecian diferencias con lo que ya hemos visto anteriormente. Disponen de vehículos que podemos rentar durante el periodo que elijamos a cambio de una cuota que variará en función de la marca, modelo y kilometraje del que disponga.

Además, todos los costes de mantenimiento, neumáticos, seguros y averías se incluyen dentro de la cuota, por lo que el cliente sólo tendrá que costear el combustible que utilice. Los plazos con los que se encuentra trabajando esta entidad en la actualidad son de 4 años.

5.3.4. Cajamar

Para finalizar con el mercado actual de renting tenemos los que nos ofrece Cajamar. Podemos encontrar dos productos dentro de esta modalidad de financiación, el renting de vehículos y el de bienes de equipo y tecnología.

En el caso del renting de vehículos este banco ofrece gran variedad de marcas y modelos tanto en la península como en Canarias. Los periodos con los que trabaja son de 60 meses (5 años) y los importes de las cuotas varían en función de las características propias del vehículo y los plazos acordados con el cliente.

Al igual que ya sucedía con otras entidades los servicios como reparaciones, mantenimiento y seguros vienen incluidos dentro de la cuota del renting, por lo que el cliente no tendrá que hacer frente a costes extras por imprevistos.

El renting de bienes de equipo y tecnología es muy similar al que acabamos de ver. La mayor diferencia es la naturaleza de los bienes que vamos a poder financiar con este otro método. Estos serán tanto medios de transporte como maquinaria, mobiliario o equipos informáticos que la empresa requiera para su actividad productiva. Las demás condiciones relativas a plazos y extras incluidos dentro de las cuotas son prácticamente idénticos a los que ya veníamos viendo para el renting de vehículos pero adaptadas a las características de estos bienes.

Tabla 6: Resumen renting de las distintas entidades

Banco	Renting	Bienes
Banco Santander	Renting de coches	Vehículos
	Santander Boutique	Mobiliario, equipos y medios de transporte
BBVA	Renting de coches y furgonetas	Vehículos
	Renting informático y tecnológico	Equipos informáticos
	Renting de TPV	Aplicaciones gestión de cobro y equipos TPV
	Renting de equipo y vehículos industriales	Maquinaria
	Renting de equipamiento médico	Equipos médicos
	Renting para el sector educativo	Equipos digitalización aulas
	Renting equipamiento e instalaciones deportivas	Maquinaria e infraestructuras deportivas
Kutxabank	Renting de vehículos	Vehículos
Cajamar	Renting de vehículos	Vehículos
	Renting de bienes de equipo y tecnología	Medios de transporte, maquinaria o equipos informáticos

Fuente: Elaboración propia

Al igual que con los préstamos y el leasing aquí podemos ver un cuadro resumen de las opciones de renting que oferta cada una de las entidades y los bienes a los que cada una de estas modalidades se encuentra destinada.

Como ya veníamos mencionando previamente, la modalidad más frecuente es el renting de vehículos y así lo vemos reflejado en esta tabla con todas las entidades ofertando este tipo de renting a sus clientes.

Cabe destacar también la amplia oferta que tiene el BBVA en cuanto a renting se refiere contando con hasta un total de 7 modalidades distintas separadas por los bienes que se engloban dentro de cada una de ellas, aportándolas de esta manera unas condiciones más acordes a cada bien para su financiación.

También es importante mencionar el caso de Kutxabank que únicamente tiene entre su oferta de renting el de vehículos por lo que cualquier otro bien que la empresa necesitase no podría contratarse por medio de esta entidad.

6. Conclusiones

Para finalizar con este trabajo vamos a proceder a explicar las conclusiones a las que hemos llegado tras el análisis de los gráficos y el contraste de las ofertas de las distintas entidades bancarias.

Una vez expuestos los tipos de financiación y comentado las características principales y funcionamiento de parte de los productos que engloban cada una de ellas, junto con algunas estadísticas de los últimos años podemos partir de la base de que las PYMES son empresas que por sus dimensiones y nivel de facturación disponen de recursos escasos.

Es por esto por lo que en la gran mayoría de los casos este tipo de empresas necesitarán financiación a lo largo de su recorrido empresarial y como hemos podido ver en gráficos previamente mostrados, el número de estas empresas que buscan financiación o la han obtenido es considerablemente elevado.

A lo largo de todo este trabajo hemos podido ver también algunos de los productos más relevantes para estas empresas en cuanto a financiación se refiere, pudiendo adquirir esta tanto dentro de la propia empresa como fuera de ella.

Además, según hemos podido observar también en los gráficos expuestos el tipo de financiación más popular entre las empresas, más concretamente para las PYMES es la financiación externa bancaria a largo plazo. Esto se debe a su mayor variedad en cuanto a productos y sus menores limitaciones frente a otros tipos de financiación como es el caso de la autofinanciación.

También hemos visto las ventajas y desventajas de cada modalidad de financiación y las necesidades que pueden cubrir en cada caso.

En cuanto a la situación del mercado actual con la exposición de los distintos productos de cada una de las fuentes de financiación que hemos analizado somos capaces de ver como cada una de estas modalidades engloba generalmente un tipo de productos con una naturaleza similar como es el caso más visual en las operaciones de leasing y renting aunque ya veníamos viendo una idea similar en los préstamos pero más orientados hacia las condiciones de cada tipo y no tanto a la naturaleza de los bienes a los que se encuentra destinado.

Esto último se aplica también a los plazos de financiación que nos ofrecen las distintas entidades puesto que para el caso de bienes mobiliarios generalmente son mucho menores que para los bienes de carácter inmobiliario. Esto se debe al coste más elevado de estos últimos bienes debido a que generalmente son infraestructuras con un valor de compra muy superior al de un equipo o maquinaria.

Por otro lado, podemos concluir que de entre todas las entidades estudiadas a lo largo de este proyecto la que mayor oferta de financiación tiene es el BBVA. En especial vemos como su oferta de renting es bastante amplia, contando con un total de 7 productos diferenciados por los bienes que engloban por lo que se ve que es una entidad especializada en cada una de las modalidades que oferta. Así puede aportar al cliente unas mejores condiciones dependiendo de las características del bien que vaya a formar parte del contrato de renting.

Además, cabe destacar que en el caso de los préstamos, la gran mayoría de los bancos no aportan en sus páginas web el posible importe a financiar sino que este se pactará con el banco una vez que el representante de la empresa se ponga en contacto con ellos.

Por último, es importante comentar como algunas de las modalidades de renting ofertadas por estas entidades tratan de asemejarse a la financiación mediante leasing aportando la posibilidad de compra del bien una vez finalizado el contrato pero por un valor superior al que veníamos viendo con las operaciones de leasing que, por lo general era del valor residual del bien o de una cuota a mayores de las ya estipuladas en el contrato.

Bibliografía

- Alter Finance. (20 de 04 de 2023). *Alter Finance*. Obtenido de Alter Finance:
<https://n9.cl/z8psc>
- Asociación Española de Factoring. (05 de 06 de 2023). *factoringasociacion.com*.
Obtenido de [factoringasociacion.com](https://factoringasociacion.com/estadisticas.php):
<https://factoringasociacion.com/estadisticas.php>
- Asociación Española de Leasing y Renting. (06 de 06 de 2023). *ael.es*. Obtenido de
[ael.es](https://ael.es/index.php/es/leasing): <https://ael.es/index.php/es/leasing>
- Asociación Española de Renting de Vehículos. (06 de 06 de 2023). *ae-renting.es*.
Obtenido de [ae-renting.es](https://ae-renting.es/estadisticas/): <https://ae-renting.es/estadisticas/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. 2023. (18 de 05 de 2023). *bbva.es*. Obtenido de
[bbva.es](https://www.bbva.es/empresas/productos/financiacion.html#expandir-mi-negocio): <https://www.bbva.es/empresas/productos/financiacion.html#expandir-mi-negocio>
- Banco de España. (03 de 05 de 2023). *clientebancario.bde.es*. Obtenido de
[clientebancario.bde.es](https://n9.cl/4gkyv): <https://n9.cl/4gkyv>
- Banco Santander. (2023 de 03 de 2023). *Banco Santander*. Obtenido de Banco
Santander: <https://www.bancosantander.es/empresas>
- Banco Santander. (01 de 05 de 2023). *bancosantander.es*. Obtenido de
[bancosantander.es](https://www.bancosantander.es/glosario/confirming): <https://www.bancosantander.es/glosario/confirming>
- Borja Pascual. (23 de 02 de 2023). Obtenido de [BorjaPascual.tv](https://www.borjapascual.tv/financiacion/financiacion-bancaria/):
<https://www.borjapascual.tv/financiacion/financiacion-bancaria/>
- Cajamar Caja Rural. (13 de 06 de 2023). *cajamar.es*. Obtenido de [cajamar.es](https://www.cajamar.es/es/empresas/productos-y-servicios/financiacion/):
<https://www.cajamar.es/es/empresas/productos-y-servicios/financiacion/>
- CESGAR. (30 de 05 de 2023). *CESGAR*. Obtenido de [CESGAR](https://cesgar.es/): <https://cesgar.es/>
- Circulantis. (07 de 03 de 2023). *Circulantis.com*. Obtenido de [Circulantis.com](https://circulantis.com/blog/financiacion-no-bancaria/):
<https://circulantis.com/blog/financiacion-no-bancaria/>
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de
Industria, Comercio y Turismo. (21 de 05 de 2023). www.ipyme.org. Obtenido de
www.ipyme.org: <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/NuevaDefinicionPYME.aspx>

- EALDE Business school. (27 de 04 de 2023). *ealde.es*. Obtenido de ealde.es:
<https://www.ealde.es/fuentes-financiamiento-externa/>
- Editorial Econoprensa S.A. (01 de 05 de 2023). *eleconomista.es*. Obtenido de
eleconomista.es: <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/factoring>
- Enciclopedia económica. (11 de 04 de 2023). *enciclopediaeconomica.com*. Obtenido de
enciclopediaeconomica.com: <https://enciclopediaeconomica.com/pymes/>
- Fintonic. (21 de 05 de 2023). *www.fintonic.com*. Obtenido de www.fintonic.com:
<https://www.fintonic.com/blog/comisiones-prestamos-personales/>
- Gestron. (07 de 03 de 2023). *ayudatpymes.com*. Obtenido de ayudatpymes.com:
<https://ayudatpymes.com/gestron/fuentes-financiacion-pymes/>
- Getlife. (21 de 05 de 2023). *getlife.es*. Obtenido de getlife.es:
<https://getlife.es/blog/educacion-financiera/tipos-prestamos-existen/#finalidad>
- Gobierno de España. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (11 de 04 de 2023).
industria.gob.es. Obtenido de industria.gob.es: <https://industria.gob.es/es-es/estadisticas/Paginas/estadisticas-y-publicaciones-sobre-pyme.aspx>
- Guillermo Carbonell. (03 de 05 de 2023). *idoneo.es*. Obtenido de idoneo.es:
<https://idoneo.es/renting/guias/funcionamiento-renting#>
- Holded. (05 de 06 de 2023). *holded.com*. Obtenido de holded.com:
https://www.holded.com/es/blog/que-es-el-factoring-ventajas-inconvenientes?utm_adgroupid=149205955592&utm_keyword=&campaignid=20077725085&adgroupid=149205955592&adid=528152939415&hld_device=c&hld_network=g&hld_matchtype=&utm_source=google&utm_medium=cpc&u
- Javier A. Fernández. (23 de 02 de 2023). *elpais.com*. Obtenido de elpais.com:
[https://elpais.com/economia/estar-donde-estes/2023-02-23/a-que-fuentes-de-financiacion-puede-optar-mi-empresa.html#:~:text=El%20tama%C3%B1o%20y%20el%20sector,de%20Garant%C3%ADa%20Rec%C3%ADproca%20\(Cesgar\)](https://elpais.com/economia/estar-donde-estes/2023-02-23/a-que-fuentes-de-financiacion-puede-optar-mi-empresa.html#:~:text=El%20tama%C3%B1o%20y%20el%20sector,de%20Garant%C3%ADa%20Rec%C3%ADproca%20(Cesgar))
- Javier Navarro. (01 de 05 de 2023). *empredemania.com*. Obtenido de
empredemania.com: <https://www.empredemania.com/caracteristicas-credito-prestamo/>

Roberto Vázquez Burguillo. (18 de 04 de 2023). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-interna-de-la-empresa.html>

Roberto Vázquez Burguillo. (18 de 04 de 2023). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/opcion-sobre-acciones-stock-option.html>

SGR. Cesgar, Cepyme y Banco de España. (07 de 06 de 2023). *cincodias.elpais.com*. Obtenido de [cincodias.elpais.com: https://cincodias.elpais.com/extras/pymes/2023-04-25/las-pymes-obtienen-financiacion-al-3-el-nivel-mas-alto-desde-2015.html](https://cincodias.elpais.com/extras/pymes/2023-04-25/las-pymes-obtienen-financiacion-al-3-el-nivel-mas-alto-desde-2015.html)

Sumup. (21 de 05 de 2023). *www.sumup.com*. Obtenido de [www.sumup.com: https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/sociedad-de-garantia-reciproca/](https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/sociedad-de-garantia-reciproca/)

Transfer Pricing Specialists. (21 de 05 de 2023). *www.international-tps.com*. Obtenido de [www.international-tps.com: https://www.international-tps.com/los-prestamos-participativos-un-area-de-riesgo-de-precios-de-transferencia/#%C2%BFQue_son_los_prestamos_participativo](https://www.international-tps.com/los-prestamos-participativos-un-area-de-riesgo-de-precios-de-transferencia/#%C2%BFQue_son_los_prestamos_participativo)