

La financiación de las PYME en España

Santiago Fernández de Lis. Economista Jefe de Sistemas Financieros y Regulación

Febrero 2012

Algunas ideas iniciales

- Los problemas de acceso a la financiación son más importantes en las pymes que en las empresas grandes.
- Las pymes españolas perciben el acceso a la financiación como uno de sus problemas más importantes
- La mejora en la financiación de las pymes es clave por su importancia en la economía española
- Una empresa demuestra tener éxito cuando exporta. Las pymes que consiguen internacionalizarse tienen muchas más posibilidades de éxito
- El entorno a corto plazo es difícil:
 - Desapalancamiento para reducir el excesivo endeudamiento
 - Ajuste del exceso de capacidad
 - Problemas de liquidez
 - Endurecimiento de la regulación financiera
- ¿Cómo garantizar que no se deja sin atender la demanda solvente?
- Existen diferentes medidas que podrían tomarse para facilitar su financiación. También se debe incentivar el incremento de tamaño y la internacionalización

Contenido

1. Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación
2. Magnitud del problema desde una perspectiva internacional
3. Alternativas para fomentar el flujo de financiación

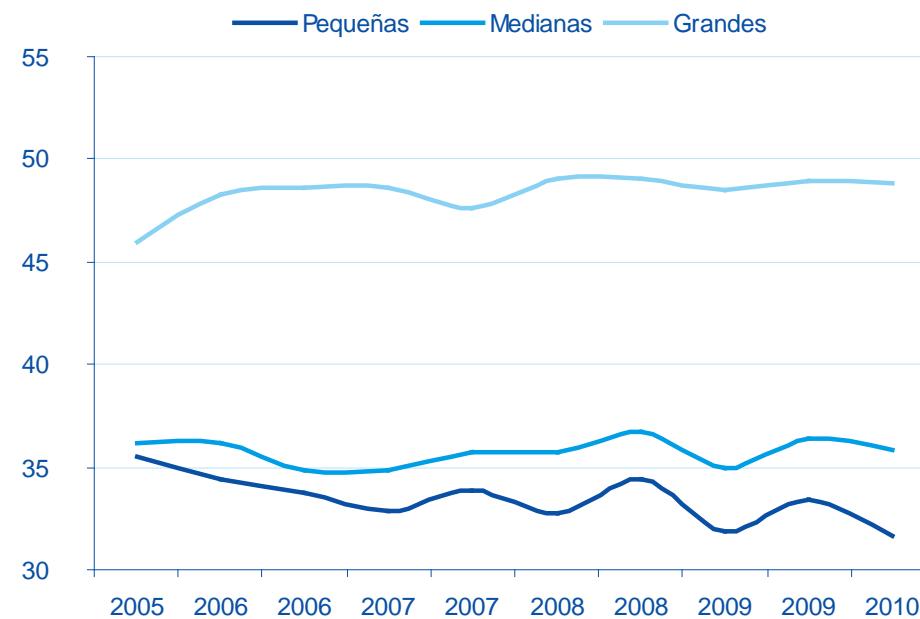
Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

El tamaño es una variable fundamental para caracterizar el acceso al crédito de las empresas

Ratio de endeudamiento de las empresas

(Recursos ajenos con coste sobre pasivo remunerado, %)

Fuente: BBVA Research a partir de la Central de Balances

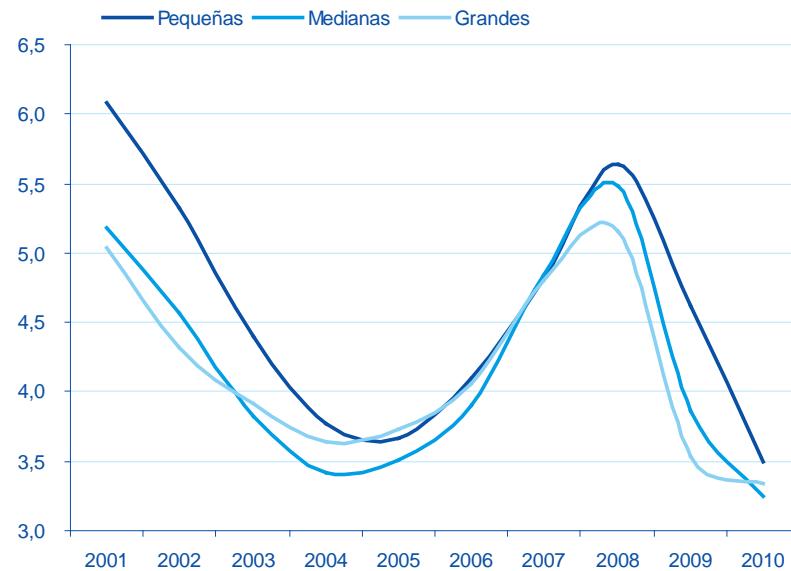


Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

En el caso de las pymes, sus costes financieros suponen una carga mayor y tienen menos capacidad de maniobra para negociar créditos comerciales

Coste financiero por tamaño de empresas

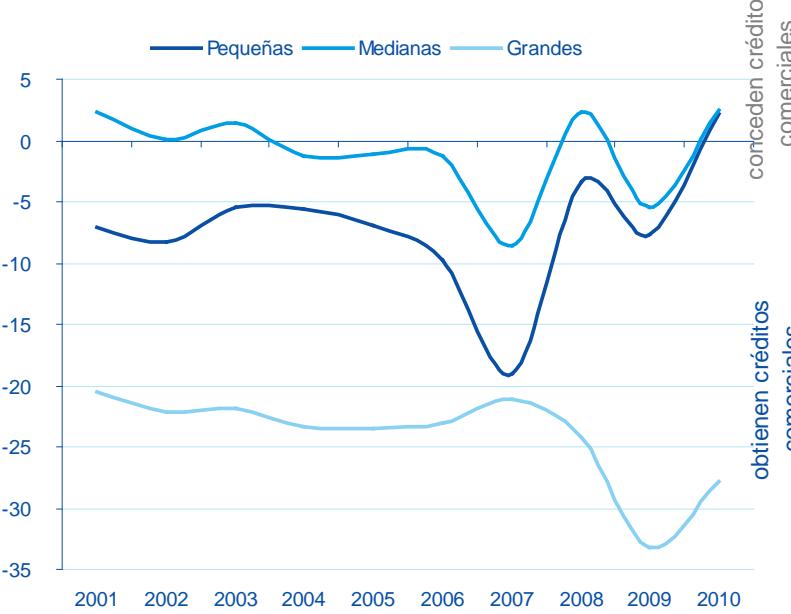
Fuente: BBVA Research a partir de la Central de Balances



Financiación sin costes

(período medio de cobro versus período medio de pago, días)

Fuente: BBVA Research a partir de la Central de Balances

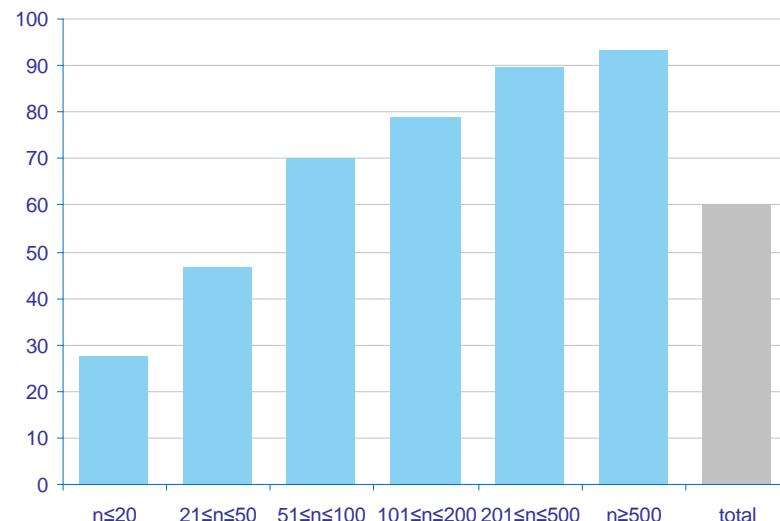


Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

- Las empresas grandes tienen una mayor probabilidad de exportar...
- ... especialmente en España

Porcentaje de empresas exportadoras por tamaño de empresa (media de la distribución 1990-2009)

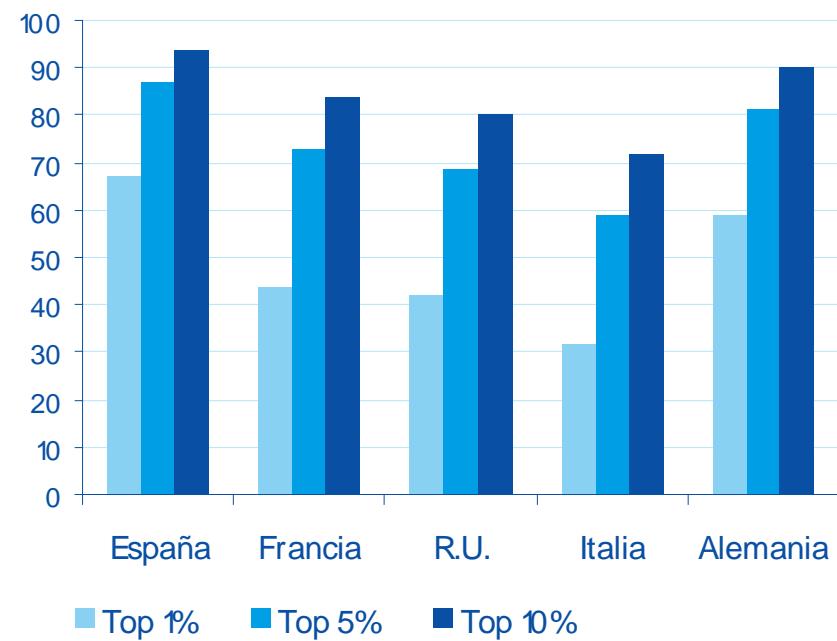
Fuente: BBVA Research a partir de ESEE (Fundación SEPI)



Nota: n hace referencia al número de empleados.

Concentración de las exportaciones en manufacturas (%)

Fuente: BBVA Research a partir de BdE y Meyer and Ottaviano (2007)

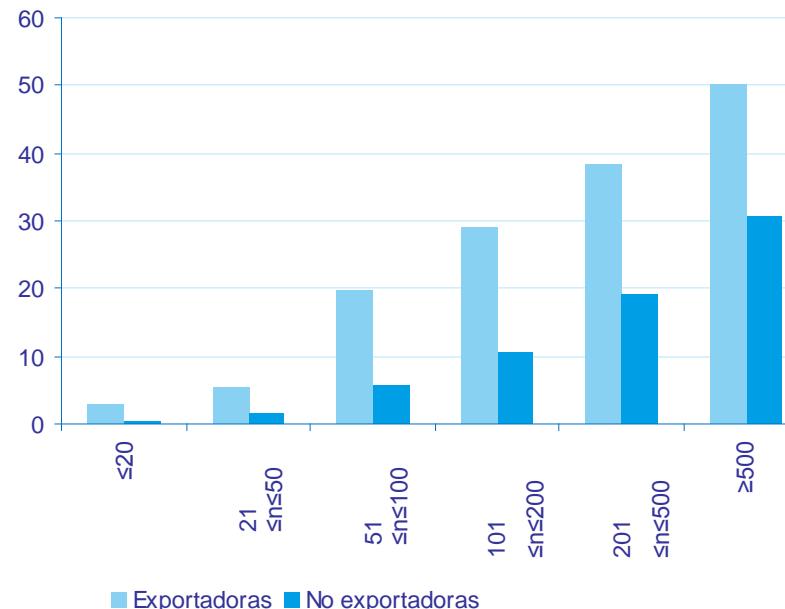


Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

- Las empresas exportadoras acceden con mayor facilidad a recursos financieros provenientes del exterior
- La restricción crediticia afecta especialmente a las pymes – y en mayor medida a las pymes no exportadoras

Participación de capital extranjero por tamaño de empresa (media de la distribución 1990-2009)

Fuente: BBVA Research a partir de ESEE (Fundación SEPI)

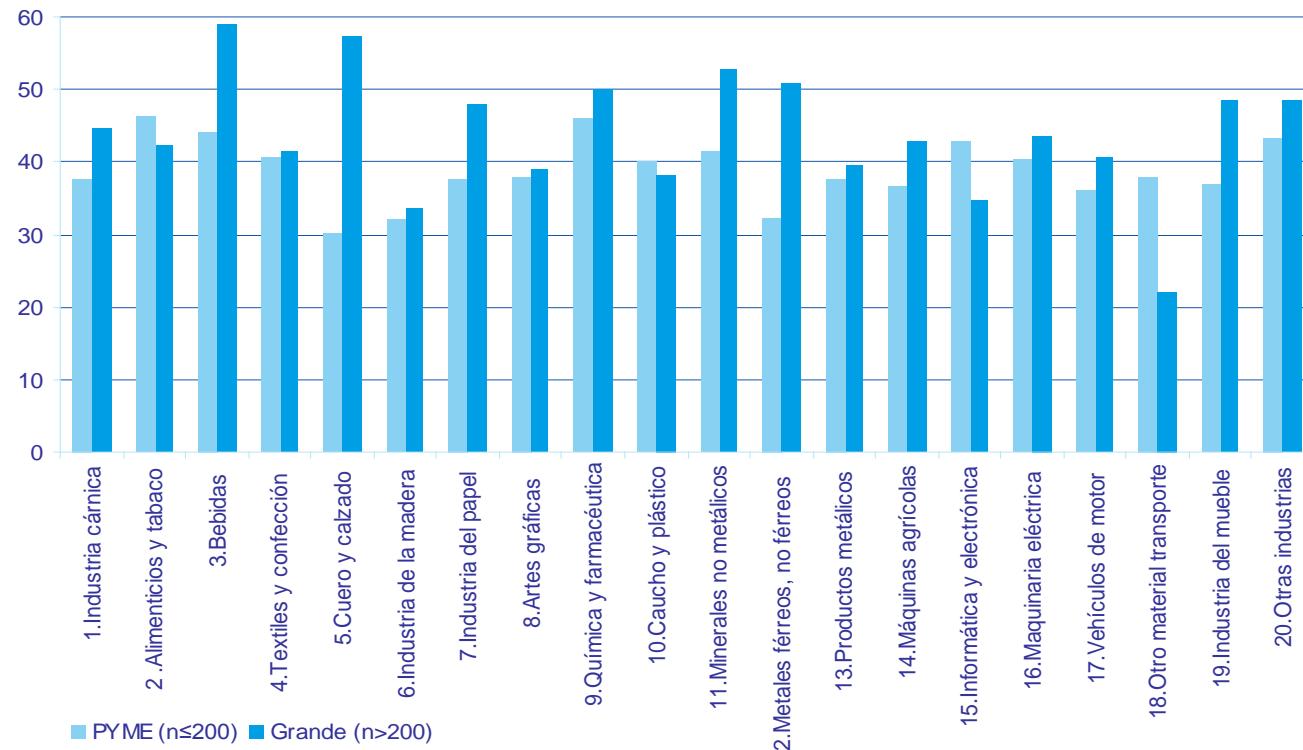


Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

Las pymes muestran mayor dependencia de los fondos ajenos, independientemente de los sectores

Fondos propios sobre pasivo empresarial por tamaño de empresa (mediana de la distribución del total de empresas, en %, 1990-2009)

Fuente: BBVA Research a partir de ESEE (Fundación SEPI)

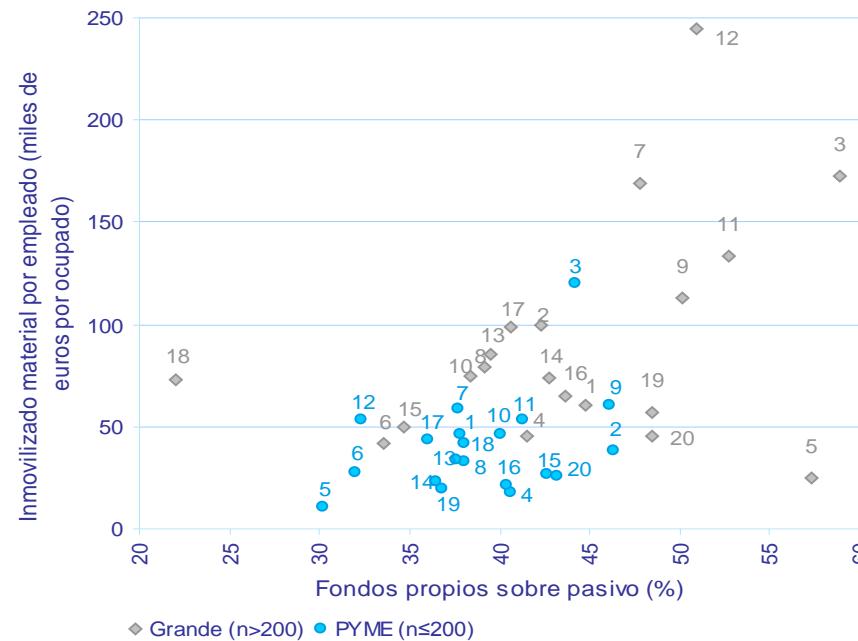


Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

La mayor dependencia de fondos propios de las grandes empresas se asocia, a nivel sectorial, a unas mayores ratios de capital físico por empleado

Distribución sectorial de fondos propios sobre pasivo y capital físico por empleado (mediana del total de empresas, 1990-2009)

Fuente: BBVA Research a partir de ESEE (Fundación SEPI)



Nota: Los números se corresponden con la clasificación sectorial de la página previa

Contenido

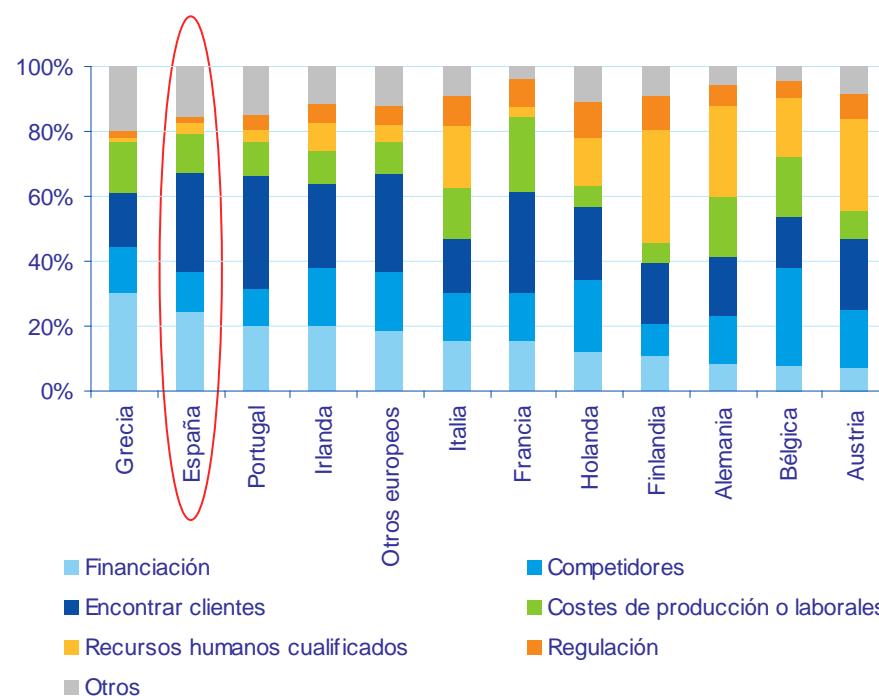
1. Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación
2. Magnitud del problema desde una perspectiva internacional
3. Alternativas para fomentar el flujo de financiación

Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

1. El problema es relativamente mayor en España, puesto que las propias empresas lo identifican como uno de sus principales obstáculos...

Principal problema de las empresas. PYMES. Junio 2011

(% del total de respuestas)
Fuente: BBVA Research a partir de Banco Central Europeo



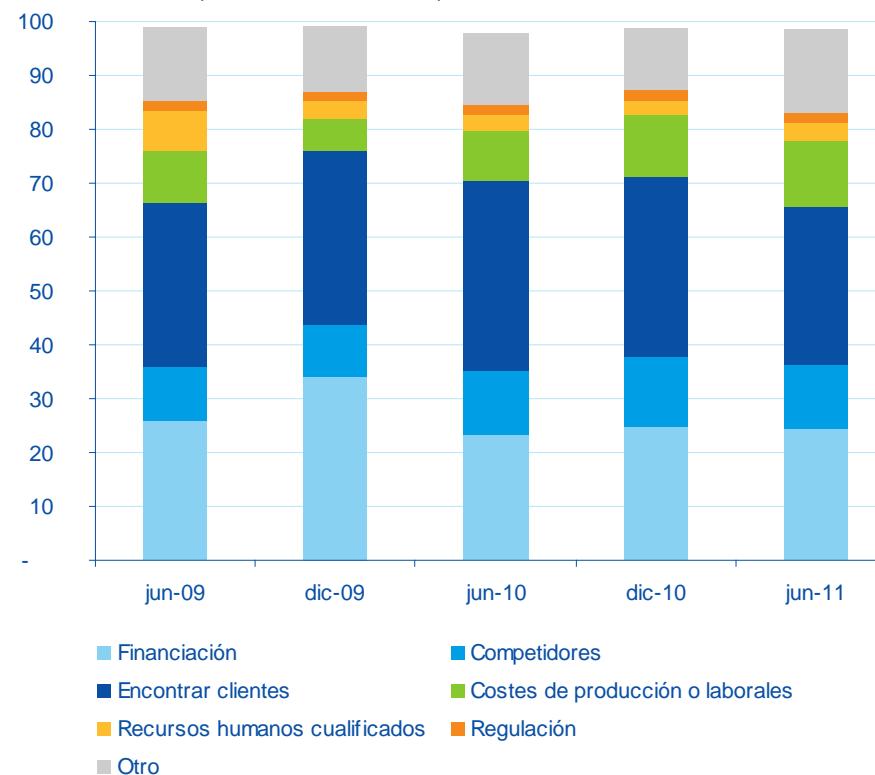
Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

...el problema de financiación se ha mantenido en el tiempo

Principal problema de las PYMES en España

(% de respuestas en cada una de las categorías)

Fuente: BBVA Research a partir de Banco Central Europeo



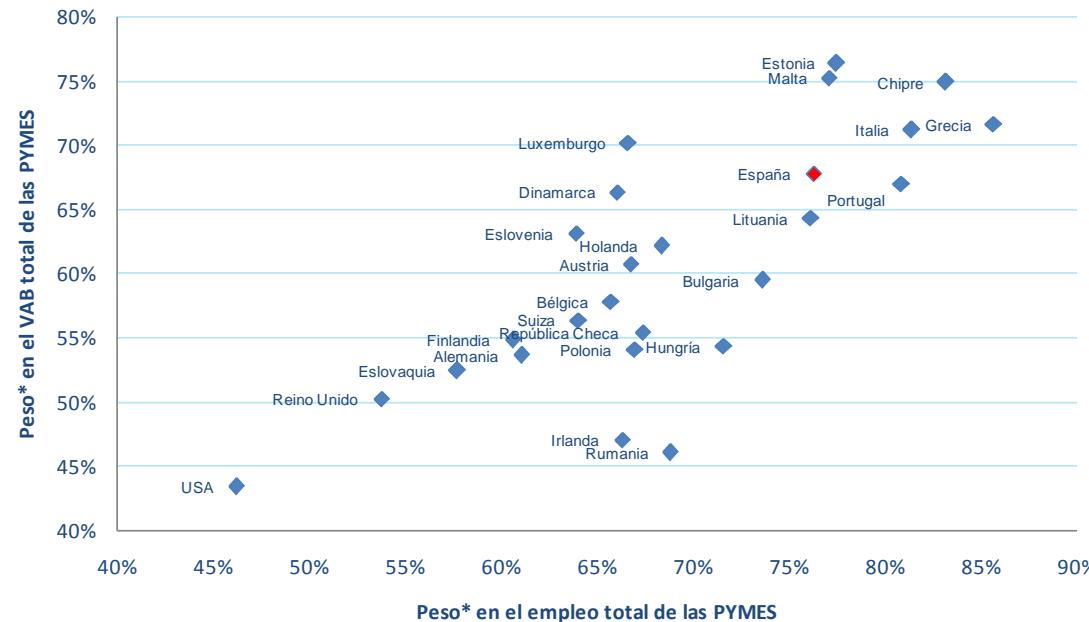
Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

2. Las PYMEs españolas suponen una mayor proporción del empleo y del valor añadido bruto que en otras economías, por lo que sus problemas de financiación tienen repercusiones más importantes

Comparativa Internacional: Importancia de las Pymes en la economía: empleo y VAB

*Todos los datos son estimaciones de la Comisión para 2011, salvo USA que es dato de 2008

Fuente: BBVA Research a partir de Comisión Europea



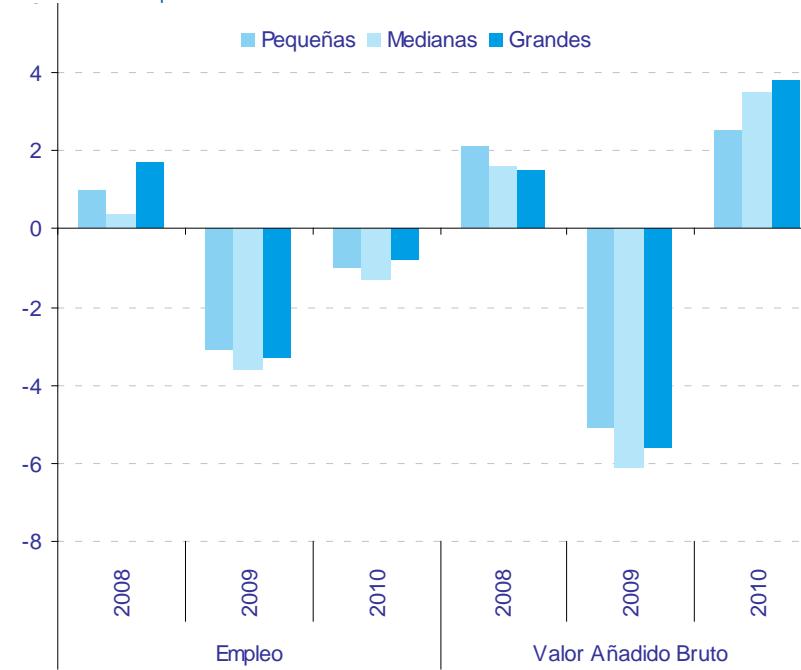
Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

3. La dependencia del crédito bancario ha agudizado el impacto negativo de la crisis financiera, siendo las empresas medianas las que más empleo y valor destruyen en las crisis

Crecimiento anual de empleo y VAB por tipo de empresa

(UE-15, T. Crecimiento, %)

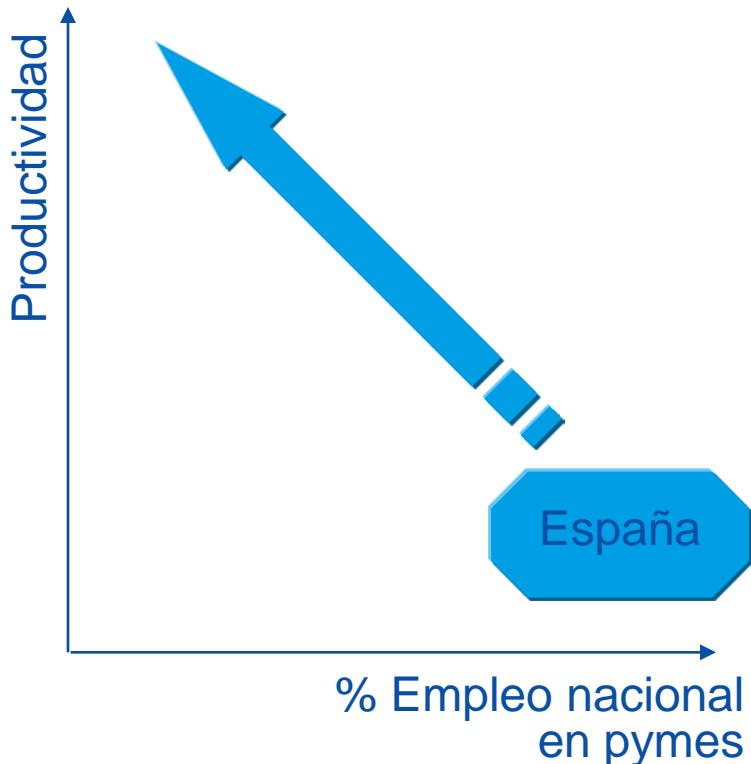
Fuente: Comisión Europea



El endurecimiento de la regulación bancaria puede seguir deprimiendo el crédito

Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

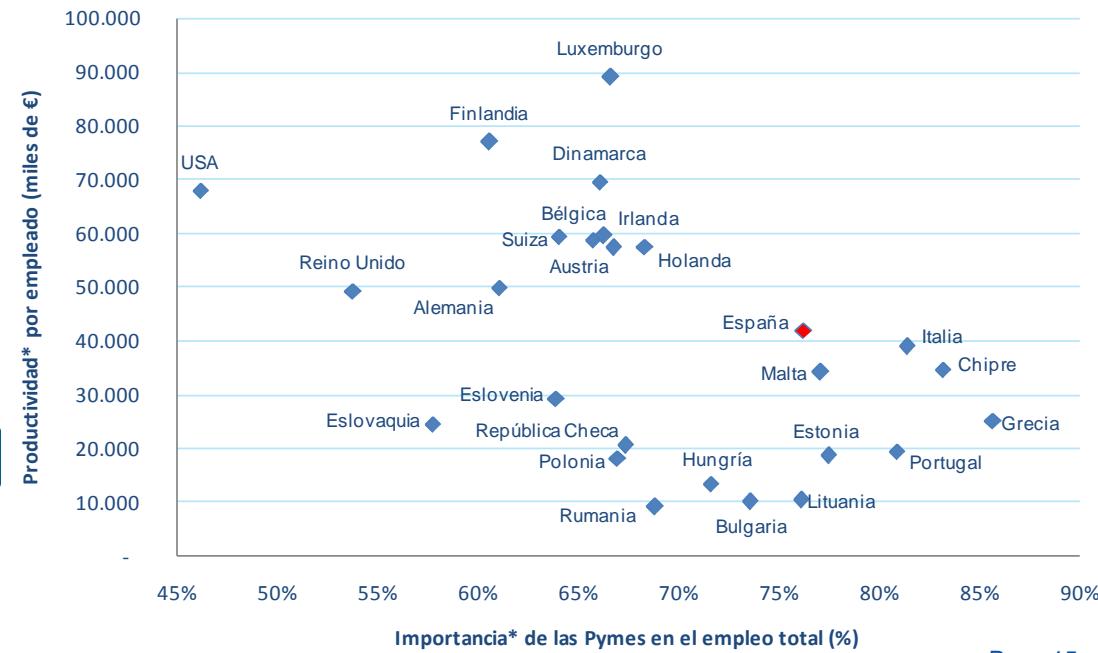
4. La atomización de las empresas españolas incide en la productividad de la economía, por lo que es crucial fomentar el crecimiento de aquellas que puedan exportar y tengan un mayor potencial



Comparativa Internacional: Importancia de las pymes en el empleo y productividad de las mismas

*Todos los datos son estimaciones de la Comisión para 2011, salvo USA que es dato de 2008

Fuente: BBVA Research a partir de Comisión Europea



Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

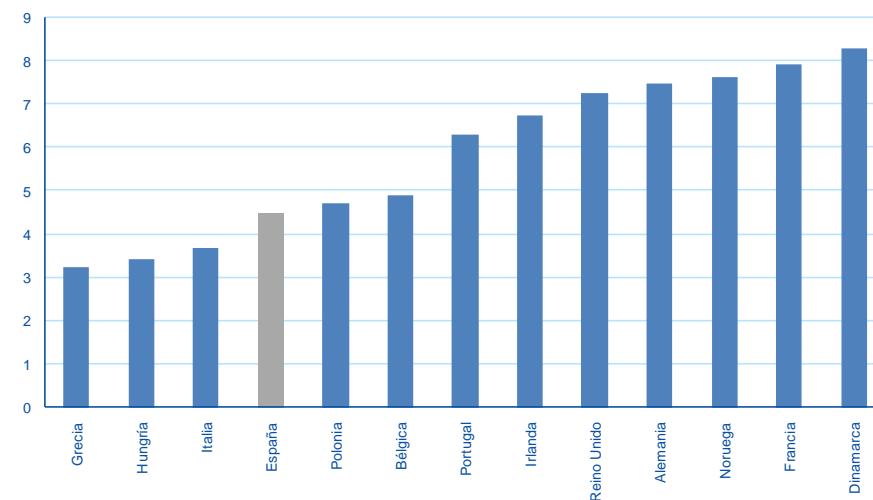
5. En España el proceso de exportar para las PYMES es más caro y más burocrático que en la media de los países europeos, aunque tardamos menos en número de días.

Entorno exportador en 2011				
	Costes relacionados con la exportación (€)	Tiempo en días para exportar	Número de documentos requeridos	
Grecia	1.153	20	5	
Hungría	1.225	18	5	
Italia	1.245	20	4	
España	1.221	9	6	
Polonia	884	17	5	
Bélgica	1.619	8	4	
Portugal	685	16	4	
Irlanda	1.109	7	4	
Reino Unido	950	7	4	
Alemania	872	7	4	
Noruega	830	7	4	
Francia	1.078	9	2	
Dinamarca	744	5	4	
Promedio	1.047	12	4	

Fuente: BBVA Research a partir de Comisión Europea

Indicador* del entorno exportador de las PYMES en 2011

Fuente: BBVA Research a partir de datos de la Comisión Europea



*Indicador: construido con el promedio simple de las variables (normalizadas entre 1 y 10): costes relacionados con la exportación (€), tiempo en días para exportar y número de documentos requeridos

Contenido

1. Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación
2. Magnitud del problema desde una perspectiva internacional
3. Alternativas para fomentar el flujo de financiación

Alternativas para fomentar el flujo de financiación

Compartir riesgo de crédito con sector público

- Solucionaría parte del problema de la calidad crediticia (Líneas ICO Liquidez e ICO directo)

Incentivo vía capital

- Actual método estándar. Exposición hasta 1 millón €: ponderación 75%; Resto: ponderación según rating (20-150%) o 100% si no hay rating
- El menor consumo de capital incentivaría el crédito a los mismos. Propuesta del Parlamento Europeo en CRD4 (reducción 30% en IRB)- debería extenderse a método estándar

Medidas parciales

- Incentivos para la inversión y exportación de las pymes
- Reducción de la burocracia tanto para crear una empresa como para la internacionalización de la misma
- Sociedades de garantía recíproca con garantía pública
- Sistemas peer-to-peer
- Emisiones de bonos de agrupaciones de pymes
- Desarrollo de la financiación con fondos de capital riesgo y business angels
- FR-AL: simplificación de las reglas contables, mejora del acceso a los mercados públicos y la inversión de los fondos de capital riesgo

Muchas gracias!

sfernandezdelis@bbva.com

Febrero 2012

Alternativas para fomentar el flujo de financiación

Medidas alternativas desde el lado de los ofertantes no tradicionales

Medida	Efecto a corto plazo	Efecto a largo plazo	Principios Coste Estado	Riesgo	
Sociedades de Garantía Recíproca con <u>garantía pública</u> (similar avales UK, pymes con ingresos hasta GBP50m)	++	+	=	En UK: Sólo abarata el crédito a las pymes mayores, aunque en cuantía limitada (1% en UK) y para las que ya tenían acceso En España: los principales agentes financieros son las antiguas cajas de ahorro en --	
Sociedades de Garantía Recíproca con <u>garantía privada</u>	-	+	= Ninguno	Escasos precedentes de éxito	
Forzar a las entidades intervenidas a conceder crédito (En UK: anuncio Lloyds y RBS. En España, FROB: "Las entidades asumirán el compromiso de incrementar la financiación a PYMES")	++	- Dificulta la recuperación del sistema financiero, y hace a las pymes dependientes de entidades con problemas	= Ninguno, si ya se ha injectado capital	Puede迫使se a dar créditos arriesgados, perjudicando la venta o saneamiento de los bancos. Las 5 entidades intervenidas en España suponen una pequeña proporción de los activos	
Sistemas peer-to-peer (crowdfunding) con incentivos fiscales	- Desarrollo lento	Tamaño limitado (ej. Funding Circle UK: 0,5% crédito pymes). En España existen portales para patrocinar proyectos, pero	- Incentivos fiscales en momento de consolidación fiscal	No hay precedentes exitosos. Los fondos pueden ir a proyectos poco rentables	
Emisiones de bonos de agrupaciones de pymes	+	Las mayores entidades podrían agruparse	- Para crear una agencia que agrupe los riesgos, y posiblemente incentivos fiscales para fomentar la demanda	Falta de demanda por dificultades para acceder y analizar la información de las pymes, los fondos pueden ir a proyectos poco rentables. ¿Mejor si nivel europeo? Debe complementar al crédito	
Incentivos fiscales para inversión en nuevas pymes	+	Creación de nuevas empresas, y las ya existentes acuden al crédito	= Poco efecto, si el número de empresas que sobreviven es limitado	- Alto coste para que el efecto sea significativo	No se garantiza la selección de los proyectos más rentables

¿Serían estas medidas suficientes para fomentar la demanda de crédito por parte de las pymes, que es uno de los problemas subyacentes?