

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

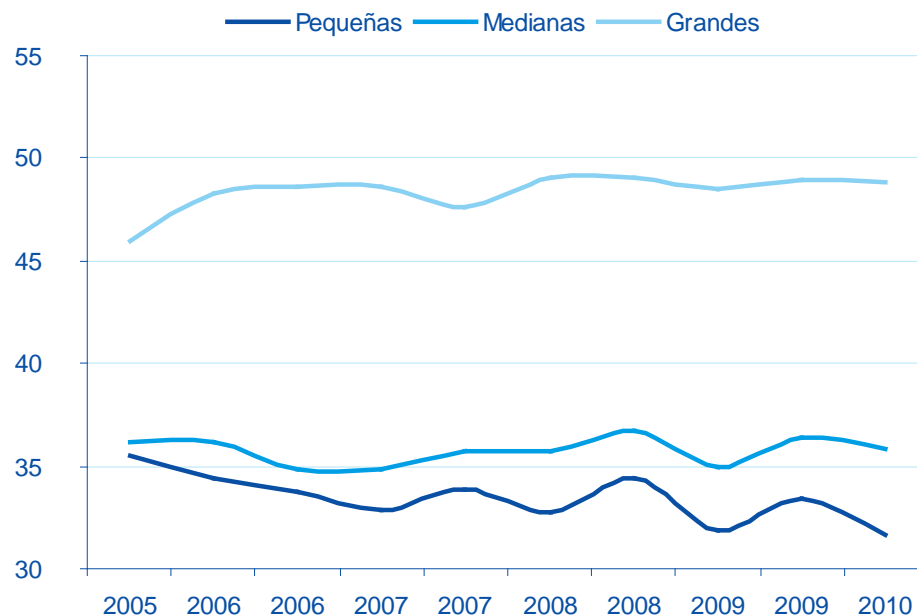
Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

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



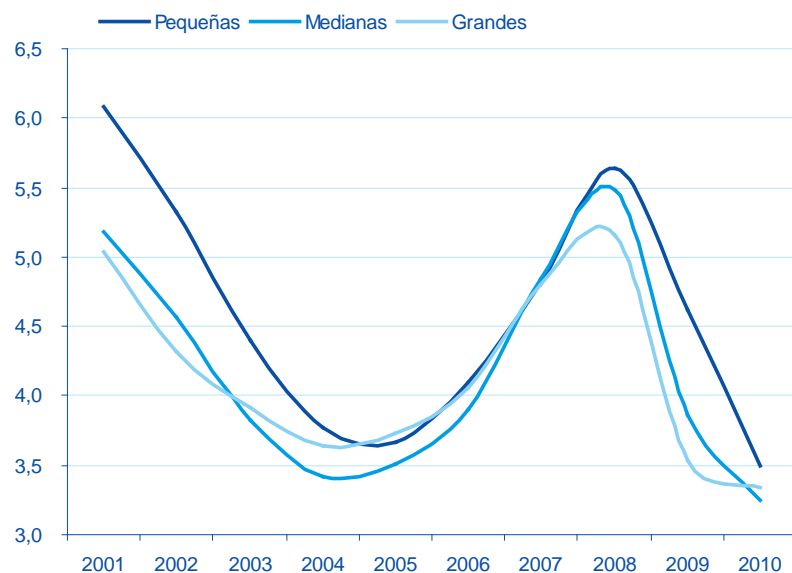
Sección 1

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

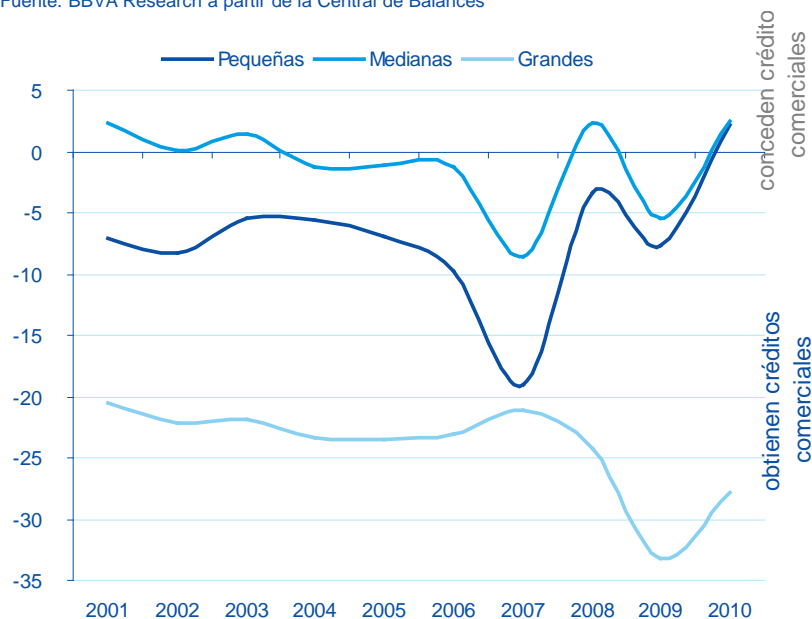
Fuente: BBVA Research a partir de la Central de Balances



Financiación sin costes

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

Fuente: BBVA Research a partir de la Central de Balances



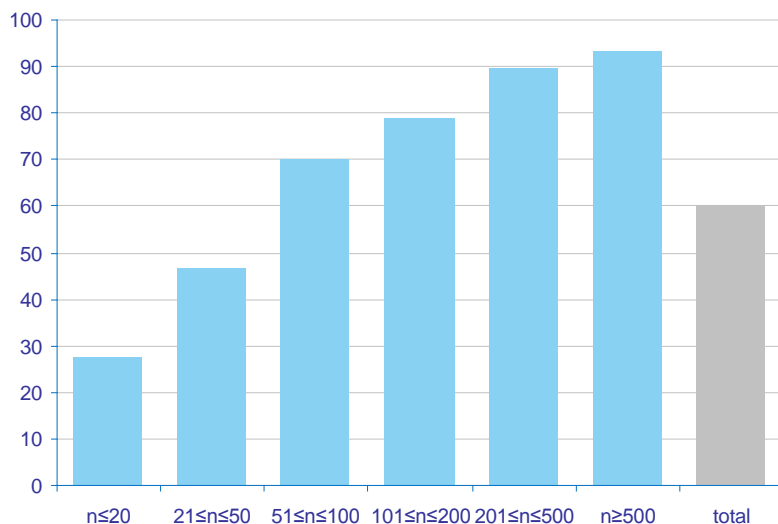
Sección 1

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)

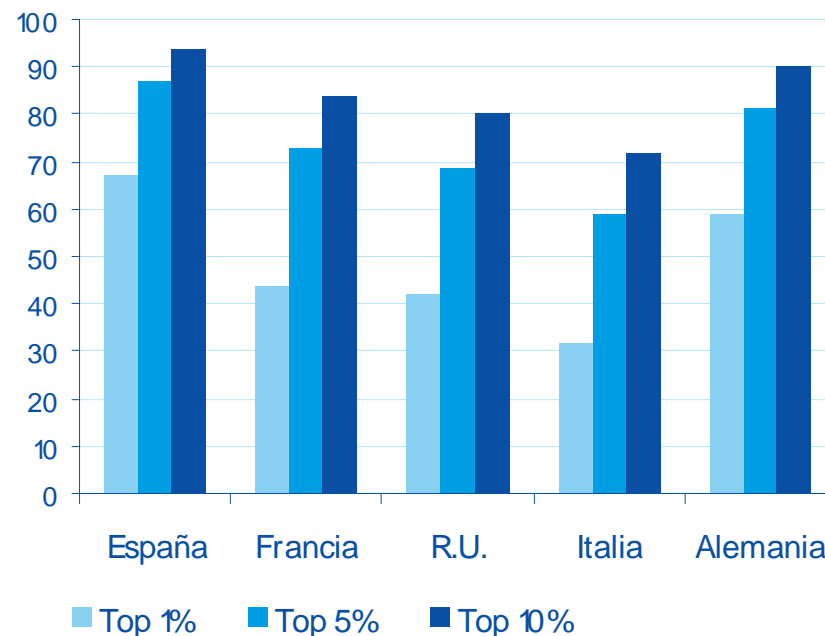
Fuente: BBVA Research a partir de ESEE (Fundación SEPI)



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)

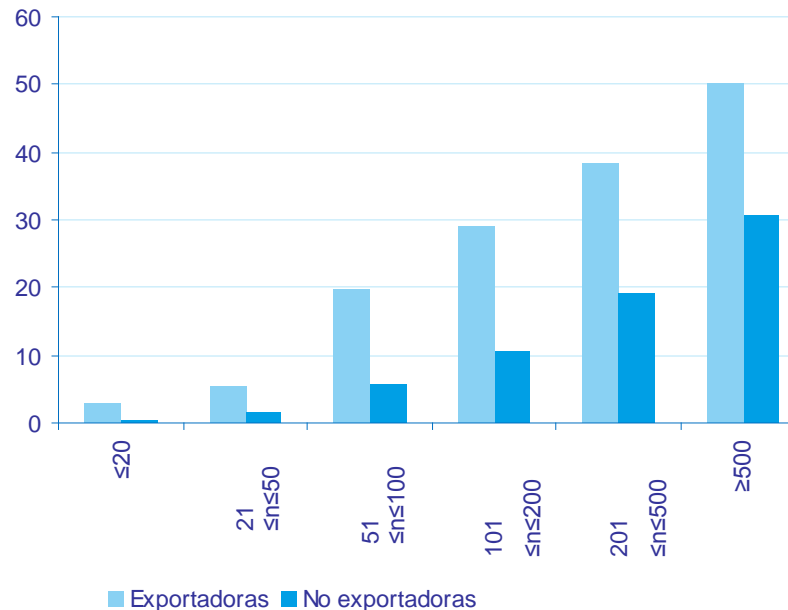


Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

- 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)

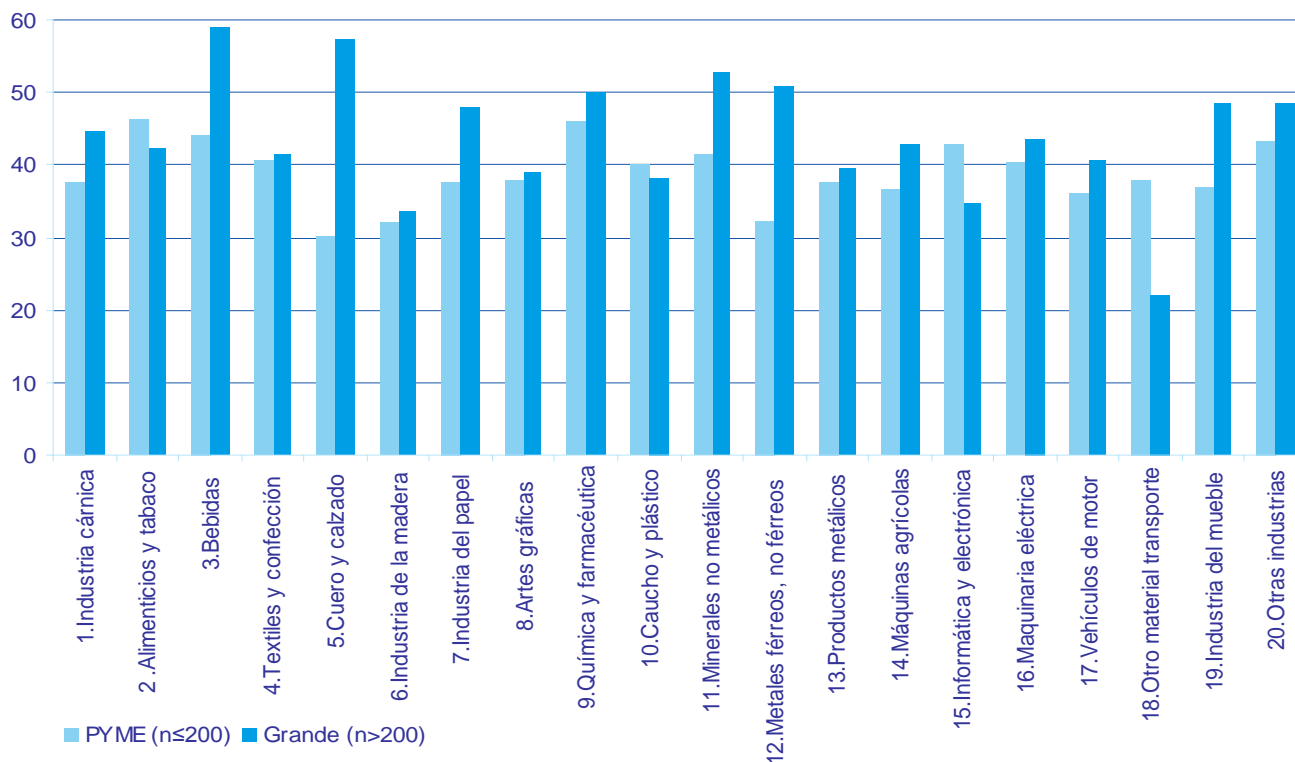


Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

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)

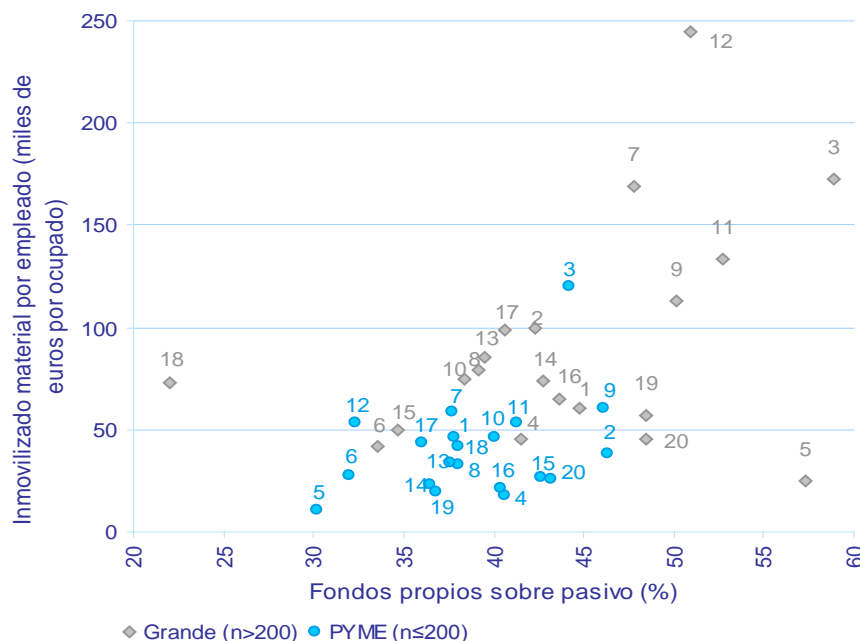


Tamaño empresarial: Obstáculo para la financiación y la exportación

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

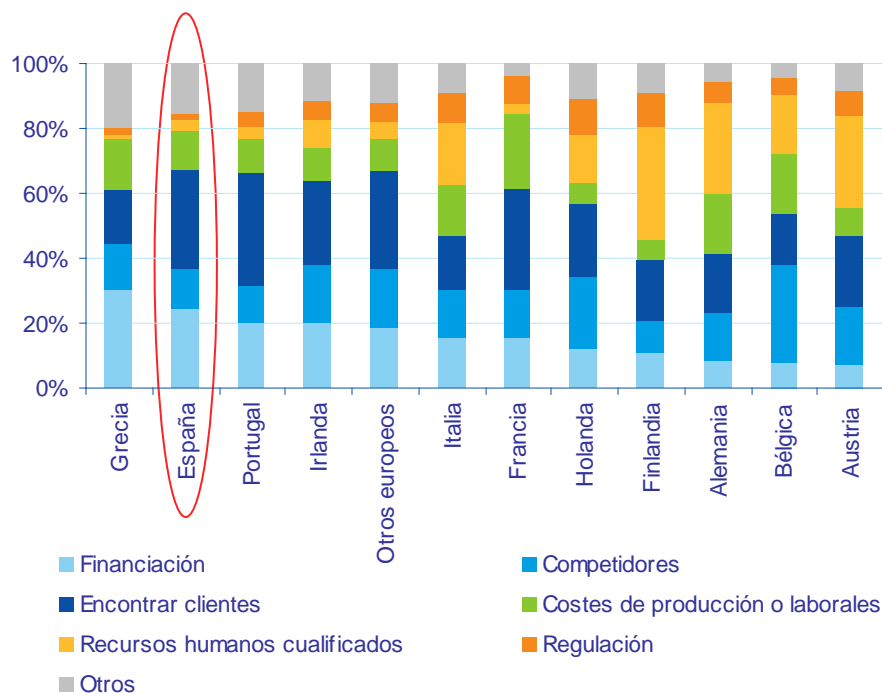
Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

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



Sección 2

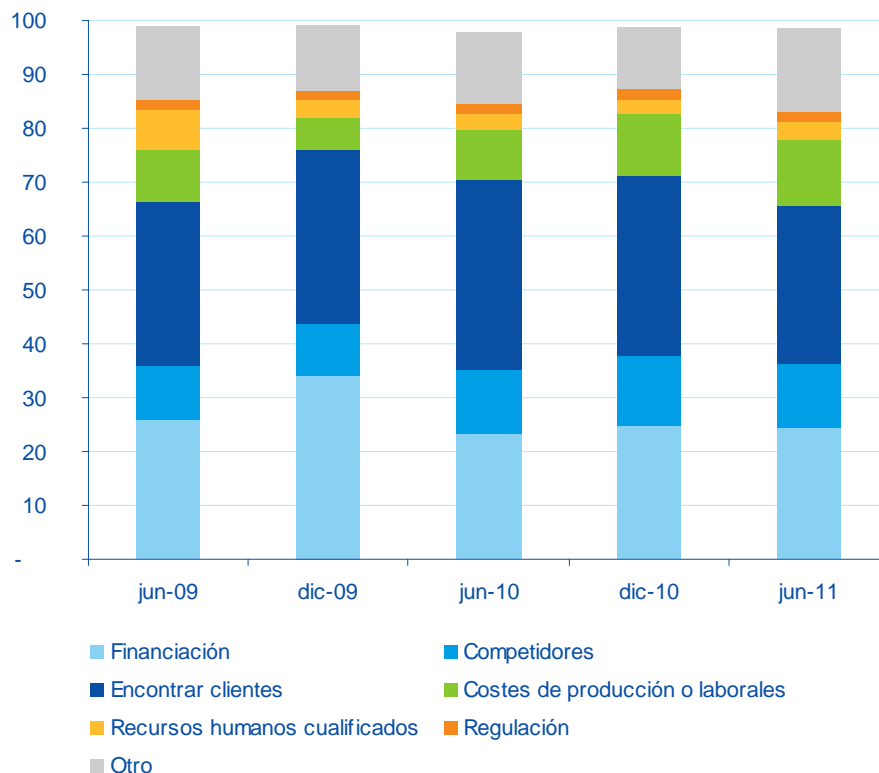
Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

...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



Sección 2

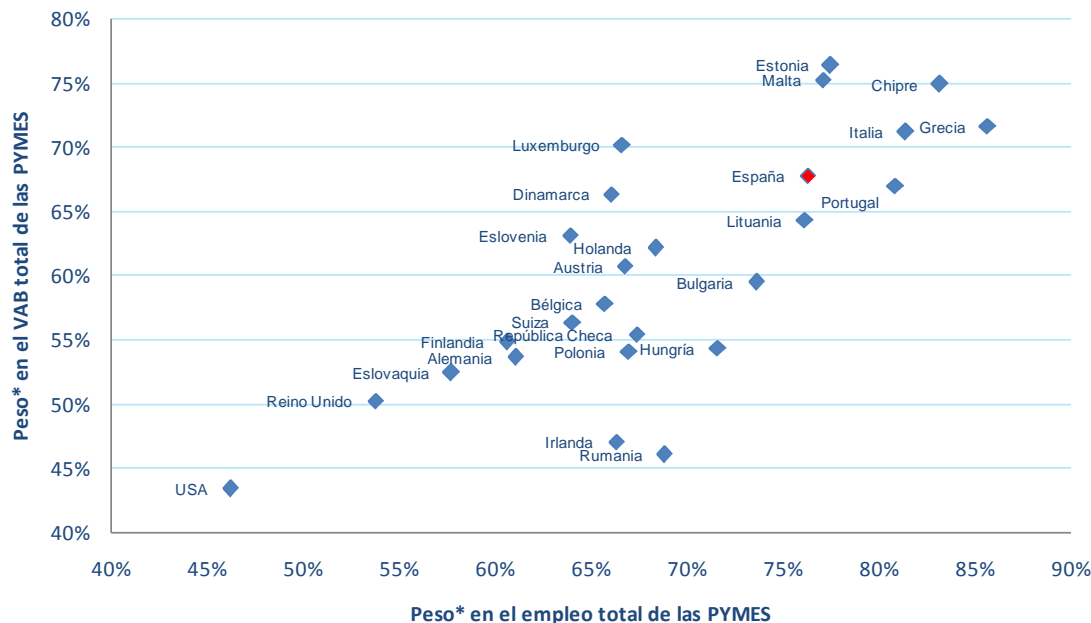
Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

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



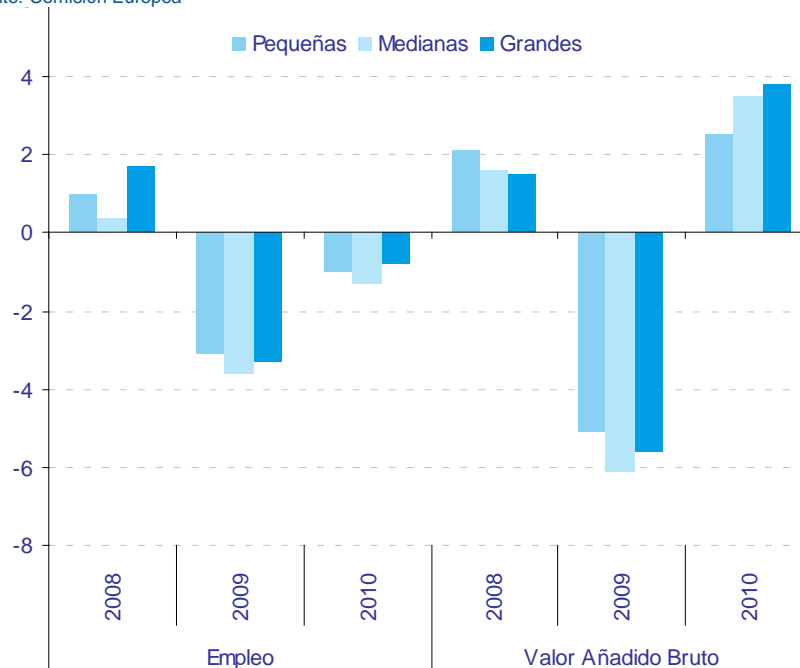
Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

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

Sección 2

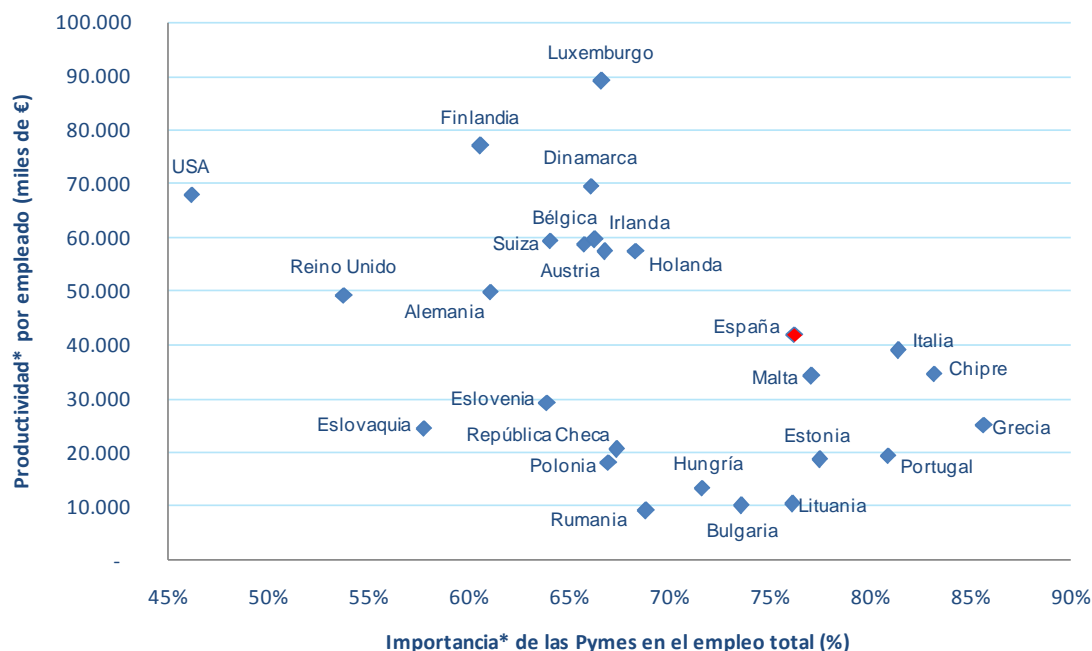
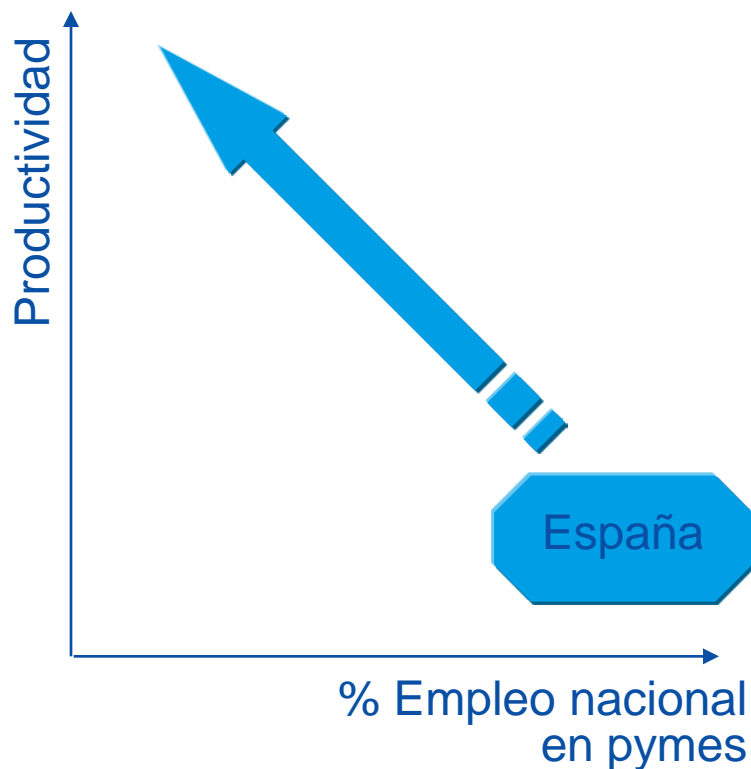
Magnitud del problema desde una perspectiva internacional

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



Sección 2

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.

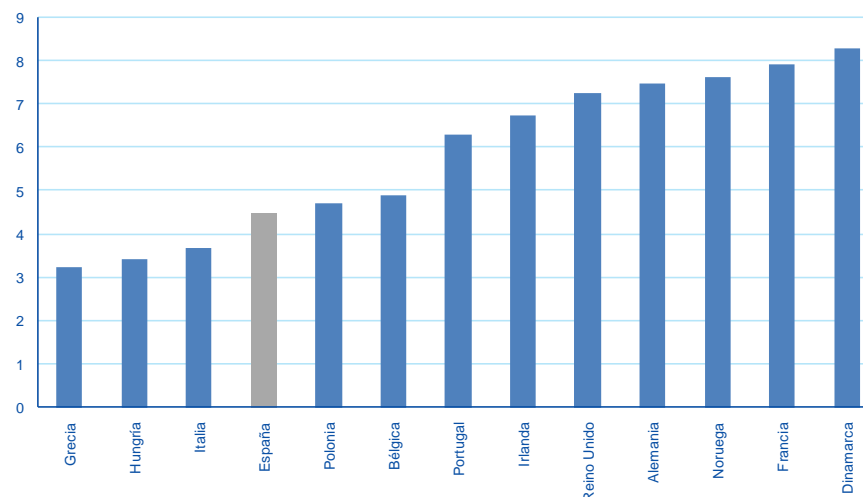
Entorno exportador en 2011

		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

Sección 4

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)	++ Efecto inmediato, con las entidades que tienen recursos	++ No sería necesario si se recupera la economía	= Ninguno para avales. Elevado si financiación aportada por AAPP. Podría necesitarse mejorar las condiciones para atraer a los bancos como prestatarios	- 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 financiadores son las antiguas cajas de ahorro en
Sociedades de Garantía Recíproca con <u>garantía privada</u>	- Desarrollo lento	++ No sería necesario si se recupera la economía	= 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")	++ Se concede con los fondos públicos inyectados	- Dificulta la recuperación del sistema financiero, y hace a las pymes dependientes de entidades con problemas	= Ninguno, si ya se ha inyectado capital	-- Puede forzarse 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	= Con los mercados recuperados, surgirán alternativas de inversión menos arriesgadas	- 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?