

El complicado ACCESO DE LAS PYMES a la FINANCIACIÓN

La **utilización de herramientas estadísticas** que ayudan a la clasificación del riesgo de crédito es muy relevante dentro de las pymes españolas. Para que el **negocio de la concesión** de crédito sea rentable es necesario **reducir los costes** del proceso, así como sistematizar el proceso y crear políticas homogéneas en toda la organización



Ramón Trías

Presidente. Director General de AIS



José Antonio Boné

Consultor Jefe de Proyecto de AIS

Ficha Técnica

AUTOR: Trías, Ramón;
Boné, José Antonio

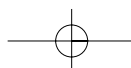
TÍTULO: El complicado acceso de las
pymes a la financiación

FUENTE: Estrategia Financiera, nº 207.
Junio 2004

LOCALIZADOR: 69 / 2004

RESUMEN: El hecho de que la pyme representa casi la totalidad del tejido empresarial español contrasta con la carencia de acceso a la financiación de este segmento, la complejidad de la negociación con entidades financieras, el coste de los créditos y las garantías. No obstante existen una serie de programas de apoyo de las que las pymes se pueden beneficiar. El objetivo de este artículo es analizar la situación actual de este colectivo y su relación con la banca, analizando el modelo de evaluación del riesgo que siguen las entidades a la hora de conceder los créditos. No obstante, antes de llegar a esta conclusión, el autor sitúa al lector en el actual panorama crediticio español.

DESCRIPTORES: Dossier banca, negociación banca empresa, financiación, garantías crediticias, créditos, gestión de riesgo, gestión del crédito, reducción de costes.



De acuerdo con las últimas cifras de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), el crédito hipotecario gestionado por las entidades financieras en España finalizó en 2003 con un crecimiento anual del 24,1%, lo que supone la tasa interanual más alta del ejercicio y la mayor desde que, en el segundo trimestre de 1996, el sector registró el comienzo de un ciclo expansivo. Las reiteradas advertencias del Banco de España ante un excesivo aumento del crédito al sector privado no parecen haber retraído a las entidades financieras, que han terminado el año muy por encima del incremento del 20,8% registrado en 2002.

En cualquier caso, este crecimiento sugiere una previsible estabilización en el crédito hipotecario y de consumo condicionado tanto por el presupuesto de los hogares, como por las limitaciones impuestas por su propia capacidad de endeudamiento.

DISMINUCIÓN EN EL RITMO DE CRECIMIENTO

En España, el crédito seguirá creciendo en los próximos años pero a un ritmo más moderado que el actual. Se estima que las tasas de crecimiento de las operaciones crediticias descenderán del 10,5% (1995-2002) al 6,4% (2002-2008) y la actividad minorista seguirá teniendo una importancia muy relevante en la generación de recursos para el sector (1). En este sentido, el margen de la actividad minorista de las dos principales entidades bancarias españolas (BBVA y Santander Central Hispano) representó el 85% del total de su margen (incluyendo su negocio a nivel nacional e internacional). En el Reino Unido, la banca al por menor supuso en el año 2002 el 63,3% de los beneficios antes de impuestos de los cinco bancos más importantes (excluyendo al HSBC).

Por otro lado, un posible estancamiento o contracción en los precios de la vivienda no tendría un efecto adverso directo sobre las garantías de carteras hipotecarias (2). En otro estudio de la AHE de noviembre de 2003, se estima que una caída del 35% de los precios actuales de la vivienda no afectaría, por sí sola, a la solidez de la garantía en las carteras contratadas con anterioridad a 2002. También se especifica que las carteras contratadas en 2002 y 2003 podrían soportar caídas del orden del 20% al 25% sin que la calidad de la garantía se resintiese significativamente.

La exposición al riesgo de interés también es baja a pesar de que el 97% del crédito está referenciado a tipos variables. De

El principal problema que existe cuando se evalúa el perfil de riesgo de un autónomo o una microempresa es la escasez de información para aplicar un modelo de evaluación de calidad crediticia

acuerdo con la AHE, las carteras contratadas durante 2003 soportarían un incremento de 120 puntos básicos (1,2 puntos porcentuales) antes de que las cuotas de amortización experimenten incrementos relevantes.

Con un crecimiento limitado en el otorgamiento de crédito hipotecario y de consumo (que representan los principales destinos de los recursos de la banca minorista en España), así como con el descenso previsto en las tasas de crecimiento de las operaciones crediticias, es previsible que el otorgamiento de crédito a segmentos distintos a éstos sea una alternativa estratégica cada vez más recurrida por las entidades financieras españolas.

La necesidad de diversificar sus fuentes de ingresos obligarán a la creación de nuevos productos para los mercados y clientes ya existentes, así como la incursión en nuevos segmentos o el reforzamiento en aquellos donde aún la concesión de crédito puede ser considerado como limitado o incipiente.

LA RELEVANCIA DE LOS AUTÓNOMOS, LAS MICROEMPRESAS Y LAS PYMES

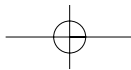
Tal es el caso de las microempresas y autónomos, que, dadas sus particulares condiciones operativas y su desventaja comparativa frente a otros mercados (como el hipotecario), no han sido objetivo prioritario del crédito comercial para las principales entidades financieras, aunque esta situación está cambiando.

Por ejemplo, en marzo de 2003, el BBVA y la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) suscribieron un convenio de colaboración para impulsar el desarrollo tecnológico y del comercio electrónico en las pequeñas y medianas empresas. El acuerdo supone en la práctica que los 800.000 empresarios y autónomos asociados a CEPYME en toda España, tengan acceso a las soluciones BBVA



(1) Nota de prensa y reporte de Deloitte - *Dresdner KW Retail is in the Detail - How Financial Institutions Can Grow Revenue in the 21st Century*, October 2003.

(2) Ver por ejemplo el documento *Spanish Residential Mortgage Backed Securities (RMBS) Performance Bulletin*, Fitch Ratings Structured Finance, February 2004.



Dossier Banca

El complicado acceso de las pymes a la financiación

- (3) The European Charter for Small Enterprises: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/index.htm
- (4) Las microempresas están integradas por las empresas que tienen entre 1 y 9 asalariados; las empresas pequeñas están constituidas por empresas que tienen entre 10 y 49 asalariados; las empresas medianas están constituidas por empresas que tienen entre 50 y 249 asalariados.
- (5) El DIRCE recoge los datos que sobre las empresas españolas elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE). A partir del 1 de enero de 2005 la Comisión de las Comunidades Europeas incorporará una nueva definición de microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas.
- (6) Aunque en los últimos años el papel de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) han jugado un papel importante en el apoyo a las PYMES a través del esquema de otorgamiento de avales ante bancos y cajas de ahorros, entre otros



en materia financiera, tecnológica y de comercio exterior. En junio de ese mismo año, Santander Central Hispano (SCH) y el Banco Europeo de Inversiones (BEI) suscribieron un acuerdo por el que la entidad española creará una línea de financiación de 200 millones de euros para pequeñas y medianas empresas (PYMES).

SU IMPORTANCIA RELATIVA

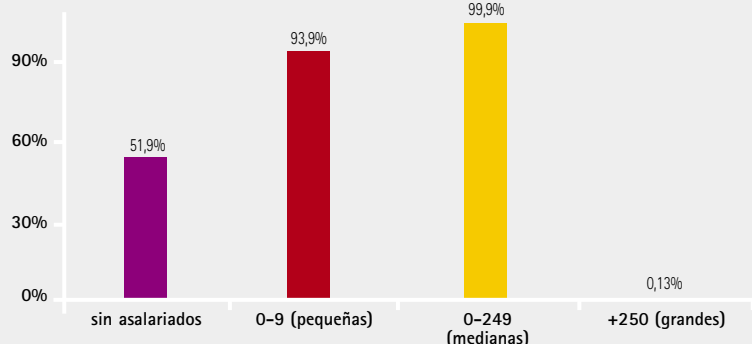
La estructura socioeconómica europea está conformada básicamente por pequeñas empresas, ya que estas suponen el 99% de las actividades empresariales existentes (esta relevancia está reconocida por la Unión Europea en la Carta Europea de la Pequeña Empresa (3)).

En España, las microempresas generan el 40,6% del empleo en el país (mientras que la media europea es del 28,7%); las pequeñas empresas el 24,4% (frente al 22,4% de la media europea); las medianas el 14,8% (15,5% en la Unión Europea) y 20,2% corresponden a las grandes empresas (33,4% en la media europea) (4). Por otro lado, los trabajadores autónomos representan el 17,9% por ciento del empleo total en España, porcentaje cuatro puntos superior al de la media de la UE de los Quince (13,9%), según un estudio elaborado por la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA).

Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) (5), el número de empresas existente al inicio de 2003 se elevaba a 2.813.120; de éstas, el 51,90% eran empresas sin asalariados, el 93,94% tenían entre 0 a 9 asalariados (microempresas), el 99,87% entre 0 a 249 (pymes), y sólo el 0,13% tenían 250 o más asalariados (grandes). Es decir, casi el total del universo empresarial español está constituido por pequeñas y medianas empresas (pymes).

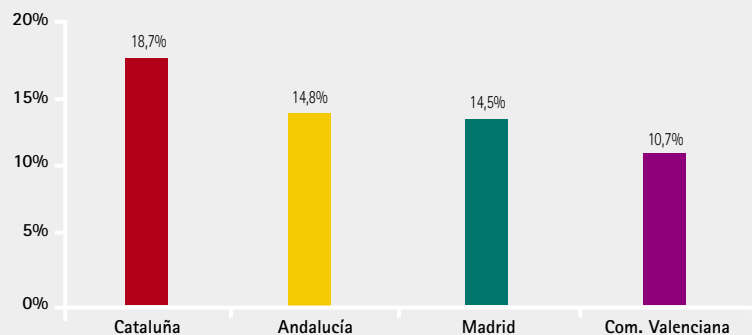
De este total, Cataluña concentra el mayor porcentaje (18,7%) seguido de Andalucía (14,8%), Madrid (14,5%) y Comunidad Valenciana (10,7%). En estas cuatro comunidades están ubicadas más de la mitad de las pequeñas y medianas empresas de España (el 58,6%), que durante el periodo 1996-2003 han experimentado un crecimiento de 17,9%.

Gráfico 1. Distribución de pymes en España por número de asalariados en 2003



Fuente: DIRCE (con datos del INE)

Gráfico 2. Distribución de pymes en España por zona geográfica en 2003



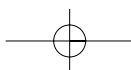
Fuente: DIRCE (con datos del INE)

CONDICIONES DE FINANCIACIÓN

Frente a este protagonismo, contrastan las condiciones de financiación que afrontan las pymes, y en mayor medida los autónomos y microempresas. Estas condiciones se refieren principalmente a la dificultad para acceder a la financiación de largo plazo, a la complejidad en la negociación con entidades financieras, a los mayores costes del crédito bancario, a las garantías solicitadas (6) y a la escasez de recursos financieros para proyectos considerados como pequeños, entre los más importantes.

Las pymes, a diferencia de empresas de mayor tamaño, cuentan con menos alternativas de financiación que se restringen en gran medida al crédito bancario para llevar a cabo sus proyectos o satisfacer necesidades de financiación habituales. En ocasiones, deben recurrir al capital propio para la financiación de proyectos específicos.

Atendiendo a esta situación, se han establecido programas de apoyo preferencia-



les a través de los cuales se canalizan recursos en términos más favorables y asequibles para este segmento. Un ejemplo es el del Instituto de Crédito Oficial (ICO), que a través de la línea PYME 2004 (destinada a la financiación de las inversiones realizadas por las pequeñas y medianas empresas) pone a su disposición 3.000 millones de euros.

GESTIÓN DEL CRÉDITO

Después de lo expuesto, parece claro que destinar recursos a este segmento es una alternativa para los participantes en el mercado crediticio español, dada la importancia relativa en cuanto a tamaño, crecimiento y participación en la estructura productiva del país. Por otro lado, las particularidades del perfil crediticio de este segmento, y en especial para las microempresas y los autónomos, exigen consideraciones especiales respecto a las políticas de otorgamiento y gestión implícito en estas operaciones.

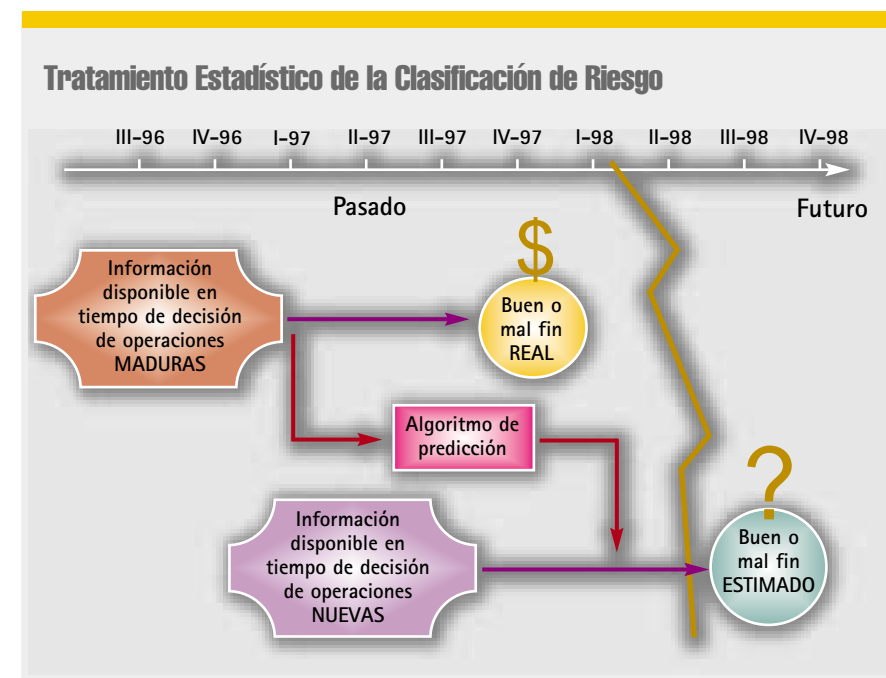
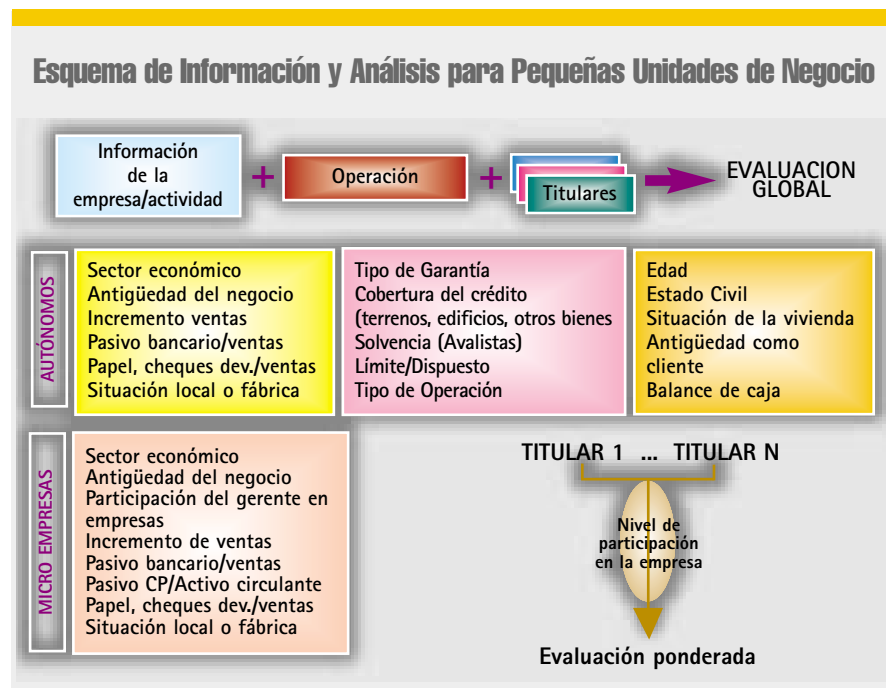
El principal problema que existe cuando se evalúa el perfil de riesgo de un autónomo o una microempresa es la escasez de información a partir de la cual aplicar un modelo de evaluación de calidad crediticia. Esta carencia se suple en alguna medida a través del tratamiento estadístico de la información accesible de la empresa y de sus propietarios, el acceso a información del historial crediticio de un solicitante (como pueden ser los registros de buró de crédito e información de otras empresas que proporcionan bases de datos relacionadas) y, adicionalmente, a través de mitigantes del riesgo como los seguros de crédito.

El uso de herramientas estadísticas para la ayuda a la clasificación del riesgo de crédito desde la concesión es especialmente relevante en este segmento. Para que este negocio sea rentable, será necesario reducir los costes del proceso de análisis para importes de crédito relativamente bajos, asimismo, en momentos de cambio de estrategia, será importante sistematizar y objetivar el proceso para conseguir políticas homogéneas en toda la organización. Todo ello, deberá hacerse con un riguroso control de la calidad riesgo utilizando información reducida.

En general, estos sistemas tratan de descubrir las relaciones empíricas entre las características que se conocen al analizar la operación y el buen o mal fin de la misma cuando ha pasado suficiente tiempo para conocerlo a efectos de proyectar esta

relación a los análisis actuales para predecir su futuro.

Para desarrollarlo se opera sobre una muestra histórica suficientemente madura para conocer *ex post*, su comportamiento de pago. Sobre la misma, se asignan puntuaciones a las características de tal forma que la puntuación de cada cliente y su comportamiento de pago esté tan correlacionados



Dossier Banca

El complicado acceso de las
pymes a la financiación

En 2003, el Santander Central Hispano y el Banco Europeo de Inversión suscribieron un acuerdo por el que la entidad española crea una línea de financiación de 200 millones de euros para las pymes



como sea posible, con esta puntuación asociada a cada cliente, podemos ordenar, clasificar por puntuación, que es una modalidad de *rating* y asociar a cada tramo de puntuación los componentes de la frecuencia de impago, que junto a los datos de la instrumentación de la deuda, permitirán ver la rentabilidad -o pérdida- esperada como consecuencia del impago de la misma. La aceptación y la fijación de tarifas son aplicaciones directas de este valor.

El método puede complementarse con el análisis de empresas más tradicional, en el que se sistematiza la posición de la empresa para afrontar cada fuente de riesgo -situación financiera, solvencia, capacidad productiva, posicionamiento en el mercado, gobierno de la empresa y también riesgo industria y riesgo país-. La secuencia de análisis puede ser sistematizada por puntuaciones o por tablas de integración de cada uno de los riesgos indicados.

Aunque la primera utilidad de estos sistemas reside en la concesión, son también muy útiles en el seguimiento del riesgo. Así, utilizando la misma metodología, se generan alertas y alarmas a partir de las señales de comportamiento que nacen en las aplicaciones de administración (cuentas corrientes, cartera de créditos, domiciliaciones, fondos...).

En cualquier caso, y atendiendo a las especiales necesidades del segmento, se re-

quiere el manejo de la información, tanto en el momento de la primera concesión como en las renovaciones. Asimismo, los procedimientos de análisis y concesión deberán ser adecuados al segmento de referencia, con especial cuidado a los costes, recordado así los criterios de "línea de ensamblaje" aplicados a la producción de créditos.

Para llevar a cabo este proceso con éxito, es necesario que la metodología de gestión de riesgo que vaya a ser implantada, se acompañe con un sistema que permita automatizar dicha gestión. No basta sólo contar con elementos que permitan garantizar la calidad del riesgo, sino que además estos deben hacerse a un coste que garantice los niveles más bajos posibles.

Como consecuencia, deberá adecuarse el sistema de información, particularmente sensible en el manejo de una información muy diversa en estructura y contenido, lo que para muchas entidades puede ser el cuello de botella de la estrategia de acercamiento masivo a este segmento.

Podemos así señalar que aquellas entidades que contemplen participar en este mercado deberán prepararse para una incursión exitosa desde el día de hoy. El cambio en las oportunidades de negocio debe ser anticipado con una infraestructura de sistemas y recursos capacitados que asegure este resultado. ■

