

La financiación de las PYME en España

Jorge Sicilia. Economista Jefe del Grupo BBVA

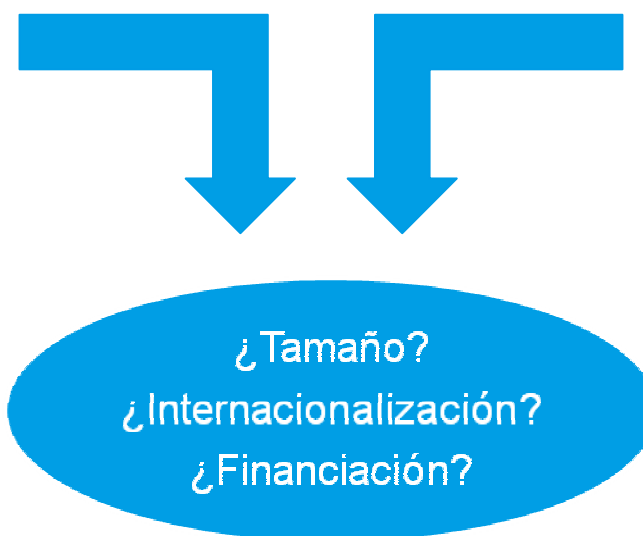
Marzo 2012

Algunas ideas iniciales

- Las Pymes perciben el acceso a la financiación como un problema
- Este problema es menor cuanto mayor es el tamaño
- Arreglarlo es clave, dada la importancia de las pymes en la economía

El entorno a corto plazo es difícil

- Ciclo económico
- Desapalancamiento
- Liquidez
- Regulación



Problemas de las Pymes

- Exportan poco (cuanto más se internacionalicen más probabilidad de éxito)



Contenido

1. Relevancia del tamaño empresarial
2. Impulso del perfil exportador
3. Fomento del flujo de financiación

Sección 1

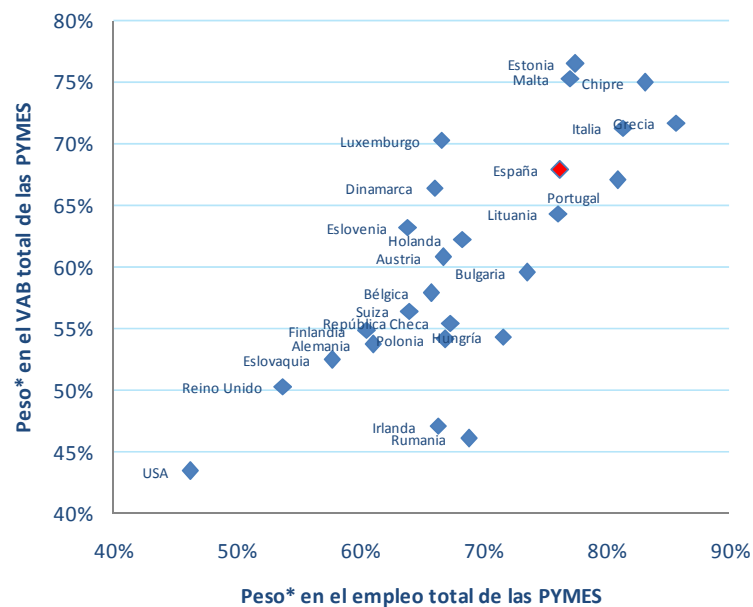
Relevancia del tamaño empresarial

Las importantes diferencias entre las empresas grandes y las pymes en España, unidas al peso de las Pymes en el empleo y en el VAB total, agudizan el impacto negativo de la crisis financiera

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

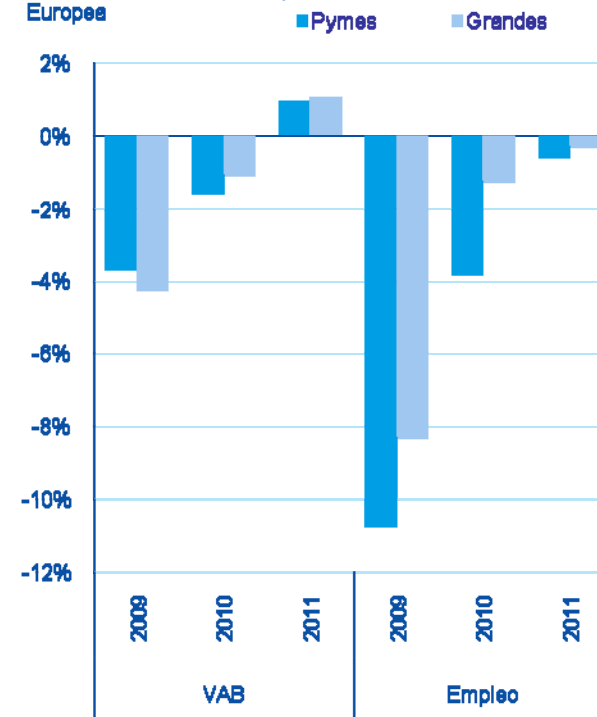
*Todos los datos son estimaciones de la Comisión para 2011, salvo USA que es dato de 2008

Fuente: BBVA Research a partir de Comisión Europea



España: Crecimiento anual del VAB y el empleo por tamaño de empresa

Fuente: BBVA Research a partir de Comisión Europea



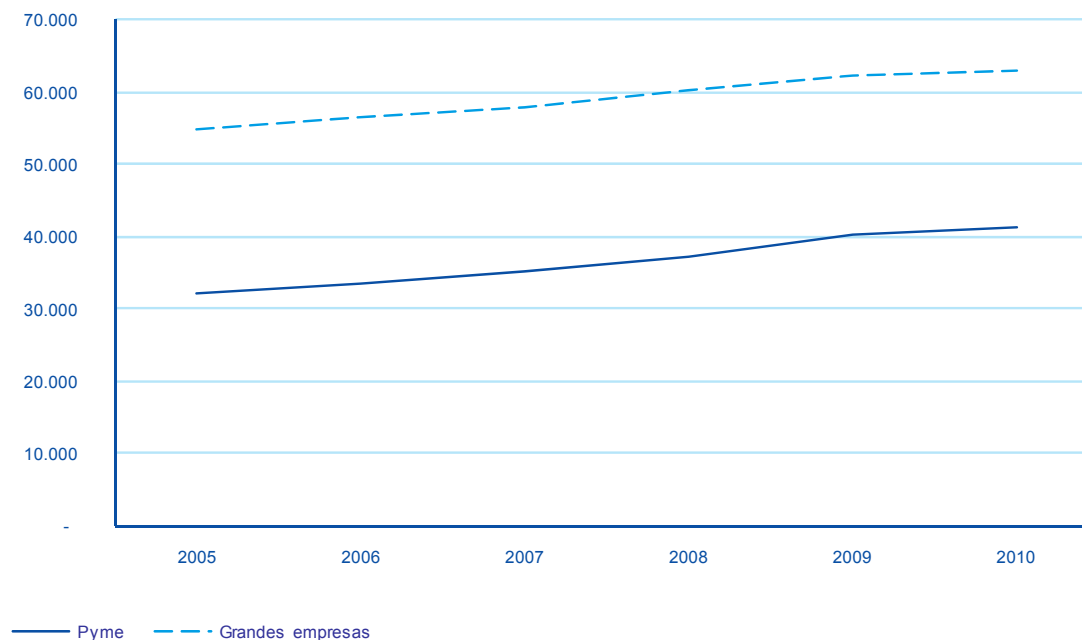
Sección 1

Relevancia del tamaño empresarial

Las empresas de mayor tamaño son más productivas

Tamaño empresarial: Productividad por empleado (€)

Fuente: BBVA Research



Sección 1

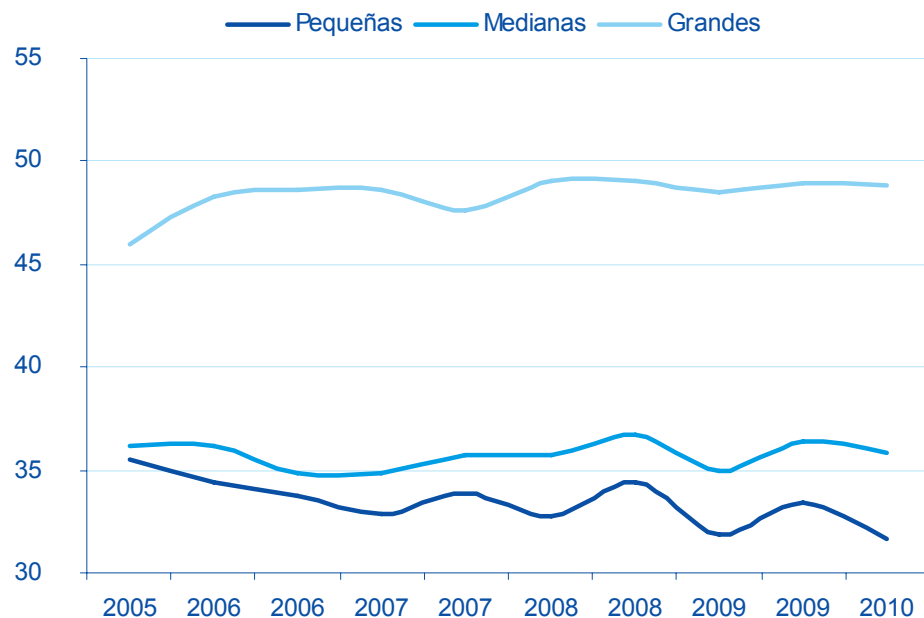
Relevancia del tamaño empresarial

Las pymes tienen más problemas para negociar las condiciones de pago

Ratio de endeudamiento de las empresas

(Recursos ajenos con coste sobre pasivo remunerado, %)

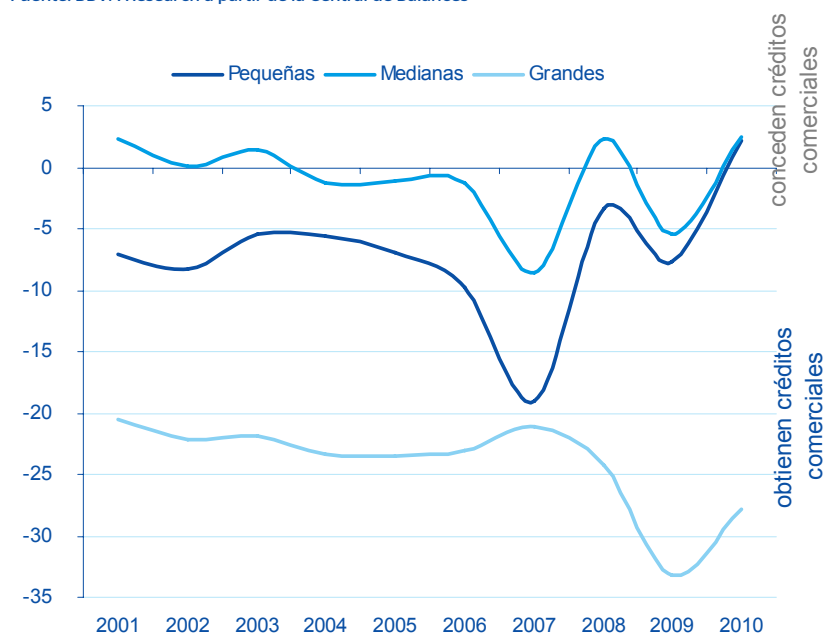
Fuente: BBVA Research a partir de la Central de Balances



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

Relevancia del tamaño empresarial

En las dos últimas décadas, la probabilidad de que una PYME incremente el tamaño empresarial de un año para otro y se sitúe como gran empresa es del 8,4%. Mientras que, la probabilidad de que una gran empresa pase a categoría PYME es del 6,7%.

Probabilidades de transición entre tamaños empresariales, sector manufacturero, 1990-2009

Fuente: BBVA Research a partir de ESEE, Fundación SEPI

De tamaño en t-1:	A tamaño en t:	Microempresa	PYME			Gran empresa	
		Menos de 20	De 21 a 50	De 51 a 100	De 101 a 200	De 201 a 500	Más de 500
Microempresa	Menos de 20	92.6	7.2	0.1	0.1	0.0	0.0
PYME	De 21 a 50	9.1	87.0	3.7	0.2	0.1	0.0
	De 51 a 100	0.4	10.0	82.3	6.9	0.3	0.1
	De 101 a 200	0.1	0.7	7.7	83.6	7.7	0.2
Gran empresa	De 201 a 500	0.0	0.0	0.2	6.4	89.9	3.5
	Más de 500	0.0	0.0	0.0	0.1	6.6	93.3

Nota: El tamaño se mide por el número de empleados.

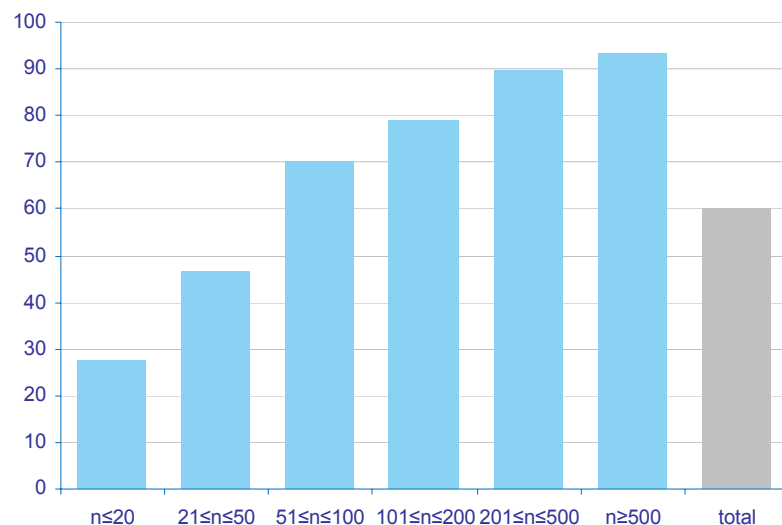
Sección 1

Relevancia del tamaño empresarial

Una empresa tiene éxito cuando exporta. La probabilidad de internacionalizarse es menor en las pymes, las que lo consiguen tienen mayor probabilidad de permanencia y crecimiento

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

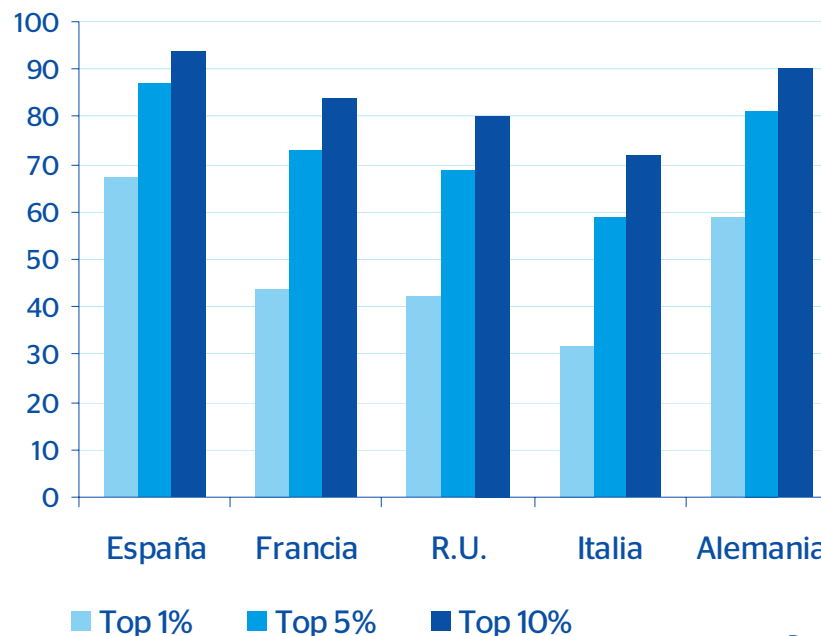
Fuente: BBVA Research a partir de ESEE (Fundación SEPI)



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)





Contenido

1. Relevancia del tamaño empresarial
2. Impulso del perfil exportador
3. Fomento del flujo de financiación

Sección 2

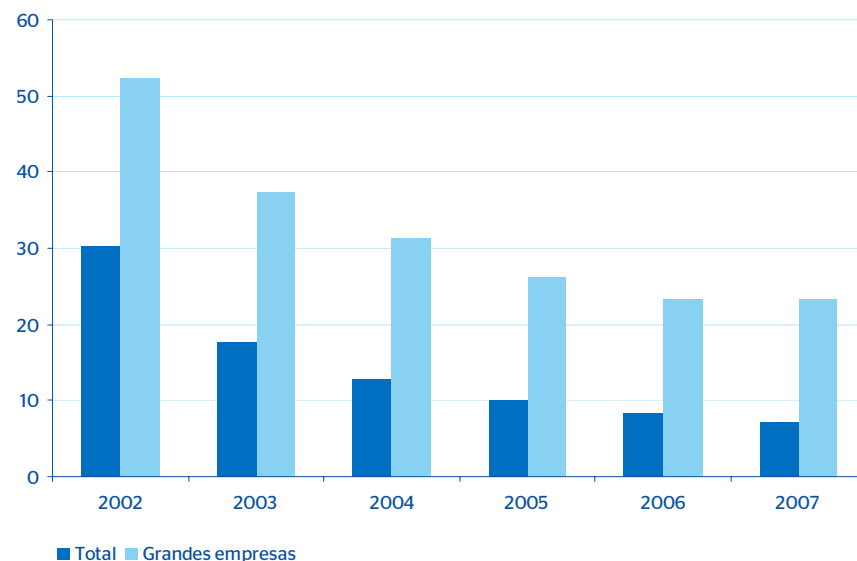
Impulso del perfil exportador

Para las empresas pequeñas es difícil sobrevivir en los mercados internacionales

Supervivencia de empresas en mercados de exportación

Fecha de entrada 2001 y horizonte de 6 años, %

Fuente: BBVA Research a partir de Banco de España



Esfuerzo reformador

- La producción interna y la reforma del mercado de trabajo son necesarias para estimular la redistribución de recursos hacia actividades más eficientes.
- Estimular la creación de redes internacionales de empresas exportadoras.
- Fortalecer la información y el marketing en el extranjero.

Sección 2

Impulso del perfil exportador

Las empresas que compiten en el mercado de exportación tienen mejores “fundamentales”

	Endeudamiento		Rentabilidad		VAB Real	Exportaciones
	España	Media (AL-FR-IT)	España	Media (AL-FR-IT)	Peso en el VAB español	Peso en las exportaciones españolas
Hoteles y restaurantes	56.2	58.8	8.9	4.0	7.3	14.5
Programación, consultoría y actividades relacionadas	57.5	49.5	6.0	5.4	7.1	9.2
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor	57.3	62.7	4.5	2.0	6.4	
Transporte	42.2	51.9	7.4	2.4	5.6	5.7
Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de v	61.5	62.8	3.2	2.4	4.1	
Correos y telecomunicaciones*	62.6	57.4	19.7	14.2	4.0	0.5
Electricidad, gas y suministro de agua	51.2	42.7	14.7	8.7	3.7	0.6
Elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco	54.1	54.4	7.3	3.5	2.7	9.4
Metales básicos y metales fabricados	43.3	55.0	6.4	4.6	2.6	4.7
Automóviles y equipos de transporte	63.6	53.1	0.7	0.2	2.2	14.7
Fabricación de sustancias y productos químicos	54.3	47.2	5.5	5.9	1.7	8.9
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	61.4	49.9	6.1	4.3	0.8	4.4
Industria textil	51.8	54.6	4.0	4.2	0.7	2.9
Fabricación de maquinaria de oficina	56.9	33.5	1.7	0.7	0.1	0.9
TOTAL					49.0	76.4

Endeudamiento: Recursos ajenos como porcentaje del activo total, media anual (2000-2007). A partir de la base de datos Bach

Rentabilidad: beneficio neto en porcentaje de la facturación neta, media anual (2000-2007). A partir de la base de datos Bach

* Media (AL-IT)

VAB Real: a partir de datos de INE (VAB del sector como % del VAB en 2008)

Exportaciones: a partir de datos de OCDE y DATACOMEX, 2008. Servicios representan el 33,8% de las exportaciones totales

Fuente: BBVA Research a partir de BACH, INE y DATACOMEX

Sección 2

Impulso del perfil exportador

Mayores costes para las pymes españolas que europeas.

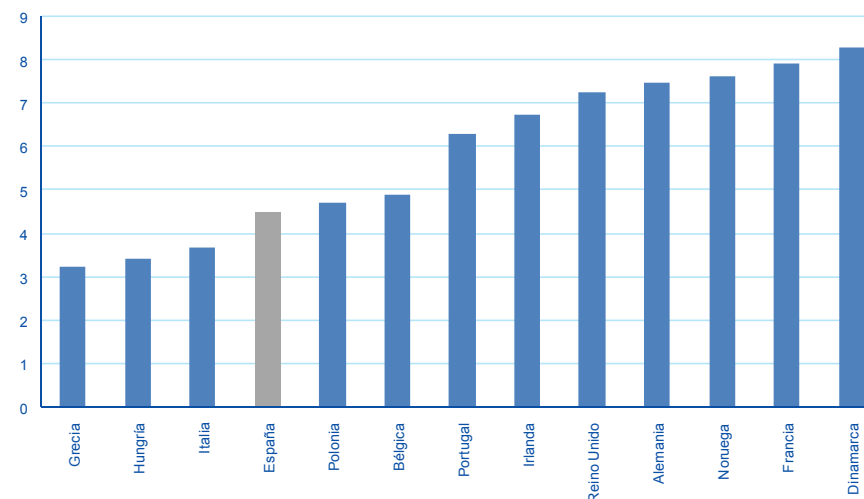
En España el proceso de exportar para las PYMES es más caro y más burocrático que en la media de los países europeos, aunque tardamos menos en número de días.

Entorno exportador en 2011					
		Costes relacionados con la exportación (€)		Tiempo en días para exportar	Número de documentos requeridos
Grecia	⬆️	1.153	⬇️	20	⬇️
Hungría	⬇️	1.225	⬇️	18	⬇️
Italia	⬇️	1.245	⬇️	20	⬆️
España	⬇️	1.221	⬆️	9	⬇️
Polonia	⬆️	884	⬇️	17	⬇️
Bélgica	⬇️	1.619	⬆️	8	⬆️
Portugal	⬆️	685	⬆️	16	⬆️
Irlanda	⬆️	1.109	⬆️	7	⬆️
Reino Unido	⬆️	950	⬆️	7	⬆️
Alemania	⬆️	872	⬆️	7	⬆️
Noruega	⬆️	830	⬆️	7	⬆️
Francia	⬆️	1.078	⬆️	9	⬆️
Dinamarca	⬆️	744	⬆️	5	⬆️
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. Relevancia del tamaño empresarial
2. Impulso del perfil exportador
3. Fomento del flujo de financiación

Sección 3

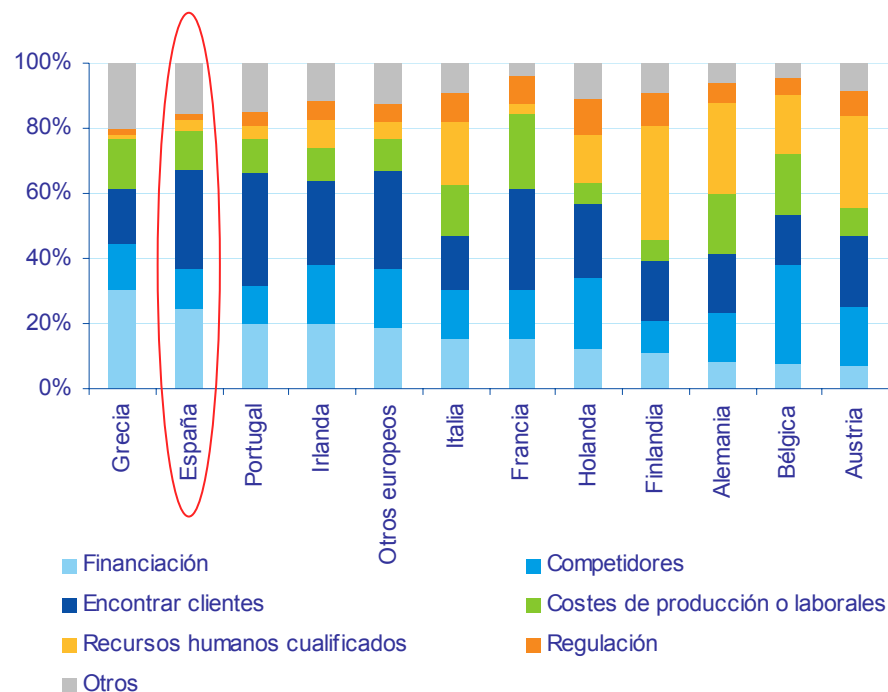
Fomento del flujo de financiación

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

Principal problema de las empresas. PYMES. Junio 2011

(% del total de respuestas)

Fuente: BBVA Research a partir de Banco Central Europeo



Sección 3

Fomento del flujo de financiación

Incentivo vía capital

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

Incentivo vía liquidez

- Ampliar el colateral para obtener liquidez del BCE: incorporar mayor cantidad de préstamos como activos elegibles, hasta ahora alrededor de un 3% de los activos elegibles son activos no negociables

Sección 3

Fomento del flujo de financiación

Compartir riesgo de crédito con sector público

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

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