



CÍRCULO DE EMPRESARIOS DE GALICIA  
CLUB FINANCIERO VIGO

**José María Ayala Vargas,**  
presidente del Instituto de Crédito Oficial (ICO)

## El ICO y la coyuntura económica. Situación actual

Permítanme comenzar con una premisa inicial, antes de entrar en las medidas aprobadas por el Consejo de Ministros el pasado 9 de abril, y otras también muy importantes que pueden beneficiar a empresas de mayor tamaño.

Yo soy optimista por naturaleza. Tengo una visión positiva del momento actual, no porque estemos en una circunstancia exenta de dificultades, sino porque el año pasado hicimos un esfuerzo enorme, voluntaria o involuntariamente, por reducir el nivel de crédito en el que estaba nuestro sistema- y todavía en buena medida seguimos estando-, provocado por el crecimiento extraordinario que se produce en el sistema financiero a partir de 2005. Entre 2005 y 2008 vivimos una burbuja financiera extraordinaria, por la que todos llegamos a pensar que todo es financiable, en buenas condiciones y a cualquier plazo. Creo que despertar en 2009 de ese sueño de riqueza que vivimos es un retorno a la realidad. Pasado el momento de despertar de esa extraordinaria y confortable situación financiera que habíamos vivido, ahora toca valorar dónde estamos, a dónde vamos y qué debemos hacer para seguir hacia delante.

La situación no es cómoda, tenemos mucho trabajo por hacer pero no nos queda más que seguir adelante.

¿Qué hemos venido haciendo en el ajuste de crédito que se produce en 2009?

Reaccionamos inicialmente con medidas de carácter cuantitativo y cualitativo, abriendo algunos caminos que el ICO nunca se había planteado. Me estoy refiriendo a la financiación de líneas de mediación de liquidez, a la posibilidad de otorgar garantías desde el ICO a operaciones que estaban distribuyendo las entidades financieras;

a que nuestro volumen de financiación aportado a las entidades financieras para que estas concedieran operaciones a sus clientes, se dobló y pasó de los 8.000 ó 9.000 millones a casi 20.000 millones el año pasado.

Esto, acompañado de que tenemos el foco puesto en la pequeña y muy pequeña empresa y en los autónomos, que fue el colectivo más castigado en la formalización de nuevas operaciones y vio más limitado su acceso a operaciones de crédito, nos llevó a acabar el año con un nivel de participación superior al 75 % en las líneas de mediación ICO distribuidas a través de entidades financieras, en operaciones de menos de un millón de euros a largo plazo.

Las entidades financieras están llevando adelante de manera clara la distribución de nuestras líneas de financiación en el modelo que hemos seguido toda la vida y que han tenido un comportamiento satisfactorio. Niveles de participación en un mercado superiores al 75 % son muy difíciles de imaginar.

Ha sido así porque ICO aporta liquidez tangencial al balance de las entidades financieras a un costo ventajoso respecto del mercado, y les permite con esa liquidez dar los créditos. Esa es nuestra aportación al sector financiero, y para las empresas se conceden líneas de financiación con plazos cómodos de retorno y a precios más o menos cerrados en cuanto a la vida de toda la operación. Para 2010, nuestro primer reto no es mantener los volúmenes de crédito sino los ritmos de crecimiento en nuestras líneas de mediación. Por ahora lo estamos consiguiendo: hasta abril, nuestras líneas de liquidez a través del sector

### Papeles CFV

recoge el contenido de las intervenciones que se producen en la Tribuna del Círculo de Empresarios de Galicia-Club Financiero Vigo.

financiero, que llega a un plazo máximo de cinco años y tiene diversas modalidades, está creciendo a ritmos del 44 % sobre el año anterior; estamos creciendo fuertemente en aportación de recursos de liquidez al sistema para que a su vez conceda los créditos.

El contraluz o la sombra de esta reflexión es que las empresas siguen teniendo dificultades para acceder al crédito. En 2009 hemos conocido a través de varias encuestas que unas 300.000 empresas no están consiguiendo operaciones de financiación. Hay una encuesta más amplia de la UE sobre dificultades de las empresas para acceder al crédito, que sitúa a España como la economía donde un menor número de empresas consigue crédito sin ninguna dificultad: el 44 % no consigue crédito. Esa es la línea en la que tenemos que trabajar para que ese 44 se mueva a niveles de otros países de Europa.

No vamos a conseguir que todo el mundo tenga el crédito que desee, pero sí alcanzar un índice razonable de financiación; razonable puede ser el nivel de Italia, donde el 56 % de las empresas consigue crédito, o Alemania, que está en el 59 %; creo que son niveles a los que debemos intentar aproximarnos, y ahí van dirigidas las medidas en las que nos ha instruido el gobierno en el Consejo de Ministros del 9 de abril.

Dentro de nuestro compromiso de aportación de recursos al sistema, tenemos siempre un carácter finalista; de ahí que me guste estar en Vigo, porque estamos donde toca: con empresas de valor añadido, de generación de resultados a medio y largo plazo, de valor añadido por la vía de las exportaciones. Estoy hablando del Fondo de Economía Sostenible, otra instrucción del gobierno, que venimos abordando de forma paralela a nuestras líneas de mediación. En el Fondo de Economía Sostenible, buscamos impulsar proyectos que generen valor y riqueza, no plusvalía a corto sino generación de margen a medio y largo plazo. Y ahí hemos desarrollado varios instrumentos.

Además de la línea de mediación, hemos desarrollado un fondo de capital riesgo, que hemos dotado con 300 millones de euros que se suman a recursos que ya tenía el Fondo. En total, hoy dispone de más de 400 millones para invertir en la toma de participaciones en empresas innovadoras, con desarrollos tecnológicos y de valor. A través de participaciones minoritarias en el capital con una expectativa de salida, se permite a esa empresa reforzar su base de capital y mejorar su capacidad de acceso a la financiación bancaria. Este fondo está teniendo un enorme interés en grandes colectivos de empresas.

Estamos trabajando y reforzando nuestros equipos de gestión de capital riesgo para encontrar proyectos empresariales en los que invertir capital en forma minoritaria, evaluando un socio promotor o gestor del negocio capaz de llevar adelante una idea. Esta compañía invierte por importes máximos de hasta 15 millones de euros e invierte en todas las etapas de una empresa. Vamos a hablar durante muchos años de falta de capital, por lo que creo que esta herramienta de financiación es una anticipación importante para determinados tipos de empresa en las que el fondo pueda participar.

Tenemos un fondo de infraestructuras con 1.000 millones de euros para financiar proyectos de grandes infraestructuras, públicas pero también privadas, en el sector del transporte, energía y comunicaciones, desde la vía de tomar una parte complementaria de esos proyectos concesionales o compañías vehículo que se constituyen para, con el objetivo de reducir el esfuerzo de inmovilización de recursos que debe hacer un promotor, financiar esos proyectos en el mercado. Tradicionalmente se financiaban al 20/80, 20 de capital, 80 de crédito; hoy le propones eso al director de un banco y duras el tiempo de 'vamos a tomarnos un café y hablamos de otra cosa', que te responderá el director. Con

**“Una encuesta de la UE señala a España como la economía donde es más difícil que las empresas accedan al crédito. sólo lo consigue el 44 %; en Italia llega al 56 % y en Alemania al 59, índices a los que queremos acercarnos”**

este fondo podemos conseguir bases de capital del 30-35 %, porque el fondo tiene una participación minoritaria, pero va a permitir que, al reducir de forma significativa las necesidades de financiación, el proyecto sea mucho más viable en el sector financiero.

Otro tema importante, tradicional en el ICO, es la financiación directa. El ICO siempre ha financiado proyectos de inversión directamente, con análisis del proyecto, del promotor, con proyecciones de resultados, como se analiza una operación de crédito, y tomando decisiones y participaciones en esos proyectos en modelos bilaterales o en modelos de concurrencia generalmente con otras entidades financieras. Hasta ahora, hemos venido financiando proyectos con un rango de proyecto y participación de 50 millones de euros. En estos momentos hemos bajado y estamos estudiando proyectos de inversión a largo plazo, en el rango de 10 millones, más habituales en el tejido típico de España; estamos viendo un incremento de la demanda en el número de esas operaciones. Es una modificación en el Fondo de Economía Sostenible que nos va a permitir una mayor proximidad a determinados proyectos. Para llevar esto adelante, hemos establecido acuerdos de colaboración con gobiernos autonómicos: hemos estado en A Coruña hablando de un protocolo de colaboración que nos permita aportar los

recursos a las herramientas de que los gobiernos disponen, para que ellos los trasladen a las empresas y tejido empresarial. Por la mesa del conselleiro de Economía, proyectos de este tipo (8, 10, 12, 14 millones de euros) en algún momento pueden pasar y queremos que tengan conocimiento de que estamos dispuestos a estudiarlos, valorarlos y a financiarlos.

El Fondo de Economía Sostenible tiene dos novedades importantes para el tejido empresarial: el fondo de capital riesgo, la oportunidad de contar con un socio financiero de capital, en términos de mercado, que no va a intervenir en la gestión y, si puede, va a aportar valor por su conocimiento de los mercados; y la financiación directa de proyectos de inversión (renovación, actualización, ampliación de los parques, redes de distribución, logística...)

Esto forma parte de nuestra actuación recurrente antes de llegar las **últimas instrucciones del Consejo de Ministros, que son cuatro grandes líneas**

La más sencilla es **entrar en el mercado de financiación de promoción de la vivienda de protección oficial (VPO) destinada a la venta**, y parece razonable. Hoy es un mercado financiero cerrado. Los bancos no están financiando VPO de alquiler, que es la que financiamos nosotros habitualmente, pero tampoco de la de venta (por el exceso stock), pero creemos que puede haber circunstancias particulares que puedan aconsejar a un promotor a llevar adelante un proyecto, y hemos abierto un proyecto de financiación directa de ICO, sin rango de inversión: financiamos operaciones tanto de 800.000 euros como de 9 millones de euros para promotores de VPO que levanten una promoción para ponerla en venta a posteriori. Es una de las instrucciones del gobierno dentro de la decisión de impulsar el mercado de la VPO, y también impulsar algo el sector de la construcción.

Otra medida también relevante está en la base del crecimiento que están teniendo nuestras **líneas de financiación en mediación para la liquidez**. Las operaciones que están dando las entidades financieras para financiar liquidez con cargo a líneas ICO pueden contar con una garantía al 50 % de ICO sobre el riesgo. No es una garantía nueva; el año pasado la teníamos con un límite máximo de riesgo compartido del 5 %, que ahora podemos aumentar al 50 % cada operación, con nuestras líneas y con otras líneas. En la práctica equivale a invertir a pachas (a medias) con una entidad financiera, asumiendo el resultado de su análisis de riesgos, como un renting de la capacidad de análisis de crédito que hacemos para invertir doblando el volumen de inversión que obtiene la empresa sin afectar a los recursos propios de la entidad financiera. Es importante para las entidades financieras porque pueden

incrementar el nivel de riesgo que conceden a la empresa. Evidentemente, no es para dar créditos que no se cobren: hay que poder devolverlo. Aportamos cantidad de recursos asumiendo riesgos que resulten de un proceso profesional en los departamentos de análisis de riesgos de las entidades financieras.

Tercera medida: **Posibilidad de conceder créditos directos de liquidez**. Ya podemos dar créditos para inversiones autónomamente, pero de liquidez no, no tenemos ámbito en la liquidez. El gobierno nos ha permitido que pongamos en marcha esta línea de financiación, que llega hasta 200.000 euros máximo, permite financiar liquidez hasta tres años con uno de carencia, o inversiones a siete años con dos de carencia, a precios de mercado. Estarán por encima de nuestras líneas de mediación, porque lo que queremos es que los bancos lleven a las empresas a nuestras líneas de financiación. Hemos desarrollado una plataforma tecnológica en la que venimos trabajando desde octubre, desarrollada para nuestra herramienta del 'facilitador financiero', pero la estamos adaptando para conceder crédito. El proceso es el mismo: se analiza el riesgo y finaliza con una recomendación a una entidad financiera: en ICO Directo, acaba con el

"El ICO podría comenzar a recibir peticiones de créditos directos de liquidez, hasta 200.000 euros, a partir del 15 de junio. El plazo promedio para la formalización de esas operaciones será de un mes".

proceso aprobado o denegado.

Es un proceso en el que entras a través del 'facilitador financiero' en Internet, te identificas, das una contraseña, los datos de tu empresa, datos jurídicos, datos de perfil económico de la empresa, con eso contrastamos las bases públicas de información (titulares registrales, impagados con el RAI, niveles de endeudamiento); a continuación, ordena los datos del balance y hace una evaluación del riesgo de acuerdo con los parámetros introducidos, y un equipo de analistas evalúa esas propuestas, interactúa con el solicitante vía Internet o telefónica, contrasta la información introducida en Internet y emite una opinión. En los casos de una opinión final definitiva, la aprobación viaja a una entidad financiera.

Estamos a mitad de un concurso de selección, al que han optado, uno muy numeroso liderado por CECA y 31 cajas de ahorros, el Santander, BBVA, Popular, Banesto y Sabadell. Cuando hayamos seleccionado la entidad, iniciaremos el proceso de trabajo con ella, con intención de estar en la calle antes del 15 de junio para recibir operaciones. Esta entidad contactará con el solicitante. Están proponiendo plazos de formalización de operaciones inferiores a una semana; esto permite que todo el ciclo completo esté concluido en un promedio inferior a los 30 días, que me parece muy razonable para aprobar una operación de crédito. La entidad adjudicataria del concurso se hace cargo de la operación y la administra toda la vida de la operación. Estará ope-

...

rativo a primeros de junio y tenemos preparada la primera mejora de la línea: una propuesta de colaboración a cada sociedad de garantía recíproca para que pueden adherirse o no, mediante ese convenio .

Vamos a proponer que operaciones que corren por nuestra plataforma tecnológica de 200.000 a 600.000 euros, una vez nosotros las hayamos evaluado a través de ese mismo análisis y podido predecir que ese riesgo es asumible, sean enviadas a las sociedades de garantía recíproca para que decidan si asumen el riesgo, a medias con nosotros (ICO 50 %, SGR 50 %). Con esto, a la entidad financiera le seguiría llegando una operación de hasta 600.000 euros , garantizada al 100 % por ente público, que es la sociedad de garantía recíproca, que va a contar con nuestra garantía de la mitad del riesgo nuestro. Esto funcionaría a través de una línea de mediación de ICO, de la cual la entidad financiera obtendría recursos; es muy similar a la medida de 200.000 euros pero hasta 600.000, poniendo en valor los fondos propios, el *know how* y la capacidad de proximidad que tienen las sociedades de garantía recíproca y que nosotros no tenemos. Estamos buscando apoyos en territorio que nos permitan aproximarnos al tejido empresarial y ser más precisos en la decisión de riesgos de determinadas operaciones; para decidir la compra de un avión, a lo mejor no es necesaria la proximidad, y es suficiente con que tengas la información, pero, para

decidir un crédito de circulante a un emprendedor, la proximidad es fundamental. Entre uno y otro hay un abanico de posibilidades muy grande, y estamos trabajando para lograr acuerdos con los gobiernos autonómicos, y acuerdos en el territorio con otros instrumentos públicos que están llevando a cabo actuaciones similares.

Es después de la puesta en marcha del ICO Directo; espero que a mediados de julio estemos dando operaciones de las primeras y de las segundas, y afrontemos la campaña en julio, que es un mes de explosión en finanzas.

Creemos que esto modifica el mapa de financiación. Tenemos un discurso anclado en la memoria, que insiste en que los bancos están cerrados, pero creo que, en líneas generales, eso no es de aplicación este año. Y hay otro discurso que dice que las empresas no son solventes, que tampoco es correcto.

Tenemos que poner el foco en las pequeñas empresas, porque las grandes van consiguiendo financiación adecuada. Para las pequeñas es más difícil, más complejo, la información no tiene la misma consistencia y en ocasiones no es fácil explicar la viabilidad proyectos; de ahí que nosotros nos centremos en ese colectivo de empresas, que además ha sido el más castigado con la caída del crédito en el sistema.



CÍRCULO DE EMPRESARIOS DE GALICIA  
CLUB FINANCIERO VIGO

Edita: Círculo de Empresarios de Galicia-CFV  
C/ García Barbón, 62 - Vigo -36201  
Tfno.: 986 447220 / Fax: 986 449886  
E-mail: cfv@clubfinancierovigo.com  
Imprime: Gráficas Numen, S.L.

Papeles CFV  
se edita con el patrocinio de:

