¿QUÉ ES EL ICO?

- El ICO es un gran desconocido en la sociedad española, incluso en los ambientes económicos y empresariales.
- El nivel de conocimiento apenas alcanza a la línea ICO-PYMES y poco o nada al resto de sus actividades.

Por eso, aunque el objetivo de la intervención sea explicar cuáles son las principales líneas de actuación del ICO, puede venir bien previamente:

- enmarcar el propio papel del ICO (¿para qué un banco público en este momento?)
- definir cuales son sus objetivos (¿qué es lo que debe hacer el ICO?)

ALGO DE HISTORIA

- El crédito oficial tiene una larga tradición en España
- En 1971 quedaban regulados con absoluta claridad los objetivos de dicho crédito y los principios por los que se debía regir:
  - "coordinación y complemento del crédito privado y de las funciones del mercado de capitales en orden a la distribución eficiente de los recursos"
  - El crédito oficial prestará la adecuada atención a las pequeñas y medianas empresas, esto es, a las que encuentran más dificultades para financiarse en los mercados de crédito o de valores.
- En 1991 las entidades oficiales de crédito (ICO + los 4 bancos oficiales, Banco de crédito agrícola, industrial, hipotecario y local) configuraban uno de los grupos bancarios más importantes del sistema crediticio.
- En mayo de 1991 la propiedad de las EOC (excepto el ICO) fueron transferidas a la Corporación Bancaria de España (poco después Argentaria) junto con el Banco Exterior de España y la Caja Postal.

- El balance de Argentaria en diciembre de 1991 representaba el 15,7% de la inversión crediticia total del sistema.
- A partir de aquí se inicia un largo camino para definir qué es lo que se quiere hacer con el ICO
    - Las funciones del ICO no se regularon en 1991 cuando se creó la Corporación Bancaria de España.
    - La actividad del ICO no quedó regulada, y solo parcialmente, hasta 1995.
    - Los estatutos del ICO no fueron aprobados hasta la primavera de 1999.

EL PAPEL DEL CREDITO OFICIAL

- Poco se ha avanzado en esta definición
- Ya el famoso y viejo informe Rewell (Jack) delimitaba algunas funciones clásicas:
    - Canalizar el crédito subvencionado
    - Ejercer de contrapeso al creciente proceso de oligopolización del sistema bancario
    - No seguir lo que hoy se denomina “efecto rebaño”
    - Tratar de suavizar el comportamiento procíclico de la banca (difícil)
    - Operar en el segmento a largo plazo
    - Cultivar las líneas que quedan sin cubrir (subsidiaridad)
    - Esforzarse en ser ejemplo de prudencia en la gestión.

CONCENTRACION BANCARIA

	1995	1997	1999	2001	2003
3 primeras	23,65	25,04	29,94	36,91	35,37
5 primeras	35,58	37,00	42,41	46,66	45,38
10 primeras	49,16	50,17	54,85	57,78	57,45

- A partir de 1991 y hasta 1999 el ICO tuvo que definir su papel en el mercado
- La primera distinción fue la dualidad entre
    - Agencia Financiera del Estado y
    - Banco de Desarrollo o Banco de Inversión
- ¿Qué nos dicen los estatutos?
    - Primero, los fines del ICO son “el sostenimiento y la promoción de las actividades económicas que contribuyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y, en especial, de aquellas que por su trascendencia social, cultural, innovadora y ecológica merezcan su fomento”, O sea: todo.
    - Segundo, las funciones ordinarias que se le encomiendan al ICO son las de “actuar como instrumento para la ejecución de determinadas medidas de política económica siguiendo las líneas fundamentales que establezca el Consejo de Ministros, la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos o el Ministerio de Economía, con sujeción a las normas y decisiones que al respecto adopte su Consejo General”. En este caso su papel es amplio en cuanto al campo de actuación, pero restrictivo en cuanto a su autonomía propia.

Aparece, por lo tanto, una primera diferenciación entre:
- operaciones de “mercado”, de acuerdo con unos objetivos generales
- operaciones de “política económica”, las encomendadas por el gobierno

PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN

- Equilibrio financiero
- Crédito oficial no es sinónimo de crédito subvencionado y mucho menos a fondo perdido
- Operar a precios de mercado

EN CONCLUSIÓN, ¿CUÁL ES LA RAZÓN DE SER DEL ICO?

- Las tantas veces apuntadas pero que siguen estando vigentes:
  - Servir de referente en precios para PYMES en un mercado que tiende a la oligopolización
  - Cubrir los huecos del mercado (en plazos, riesgos, productos, etc.)
  - Aplicar las prioridades del gobierno
  - Apoyar en situaciones de catástrofes naturales….
- Por lo tanto, su razón de ser se basa
  - En la existencia de externalidades positivas generadas con su actividad en ciertos sectores productivos clave (PYMES)
  - La existencia de ineficiencias de los mercados en ciertos tramos operativos
  - La presencia de asimetría en la información que puede generar:
    - Problemas de selección adversa (coches de segunda mano buenos y malos, etc.)
    - Problemas de riesgo moral (moral hazard)

EL MODELO KFW

- El KFW tiene una operatoria mucho más amplia que la del ICO que abarca aspectos tan amplios como
  - El crédito a la exportación (CARI es mejor)
  - Préstamos ordinarios a empresas del país (ICO-PYME es mejor)
  - Préstamos sindicados
  - Financia infraestructuras de todo tipo
  - Project finance
  - En definitiva opera como un banco de desarrollo integrando en su actividad las actuaciones "concesionales"
- En el 2002 la comisión europea le obligó a separar sus actuaciones concesionales de sus negocios competitivos y a convertirse en un banco

independiente segregado del grupo KFW desde comienzos del 2008.

OBJETIVOS GENERALES PARA EL EJERCICIO 2005

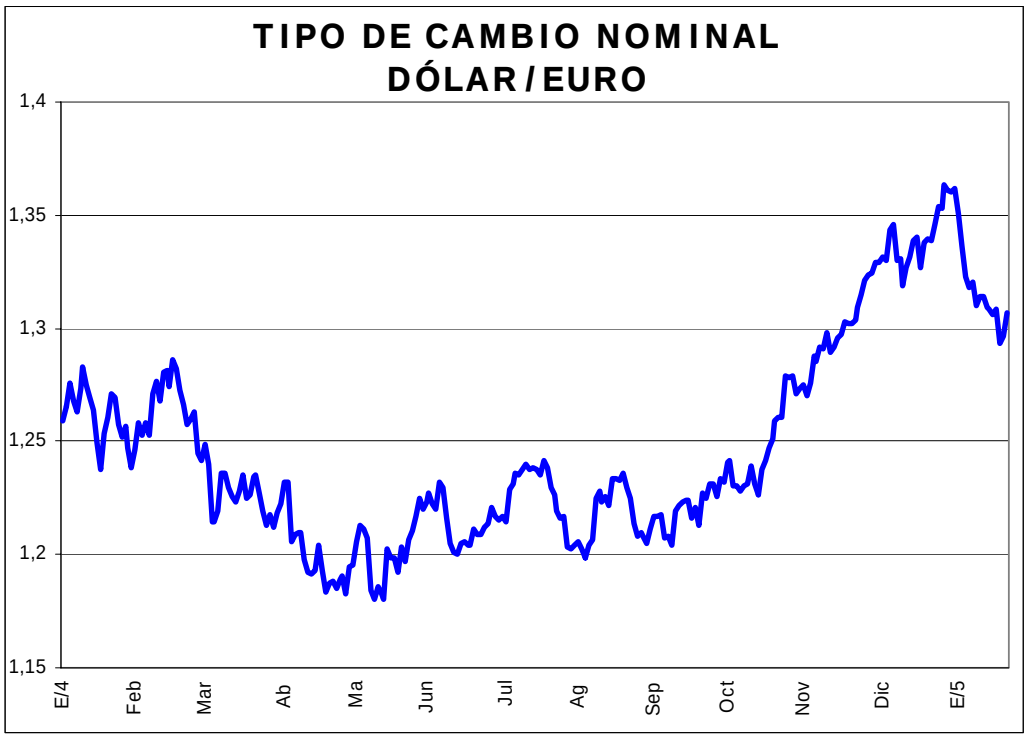
A la vista de lo expuesto, la definición de los objetivos del ICO es tan genérica que de facto cabrían multitud de posibilidades y líneas de actuación. En la práctica, dichas líneas se han centrado y entiendo que se centrarán en el futuro, en todos aquellos sectores prioritarios y estratégicos que precisen algún tipo de apoyo para su desarrollo o potenciación:

- el **medio ambiente,** el Instituto no puede mantenerse ajeno a las necesidades de las empresas españolas por las exigencias del Protocolo de Kyoto,
- apoyo a las **energías alternativas**, en especial todas las **renovables**,
- la **investigación, desarrollo e innovación** y las **nuevas tecnologías**. El ICO debe contribuir a potenciar el acercamiento y la colaboración entre la empresa y la universidad ayudando al desarrollo de los parques tecnológicos,
- la **vivienda** a través del incremento de la financiación a la vivienda de protección oficial,
- la **mejora de la productividad de las Pyme** y el apoyo a los consorcios de empresas y al acceso de las Pyme al sistema de Garantías, **incentivando** también el **nacimiento de nuevas empresas**,
- en los próximos cuatro años claramente se deberá **potenciar la industria,** dado que el modelo de crecimiento de los años anteriores, basado en el tirón del sector de la construcción da la sensación de que está agotado,
- la **internacionalización** de la empresa española,
- el apoyo a la **creación de empleo estable**,
- la colaboración en los **grandes proyectos** e inversiones **nacionales**...

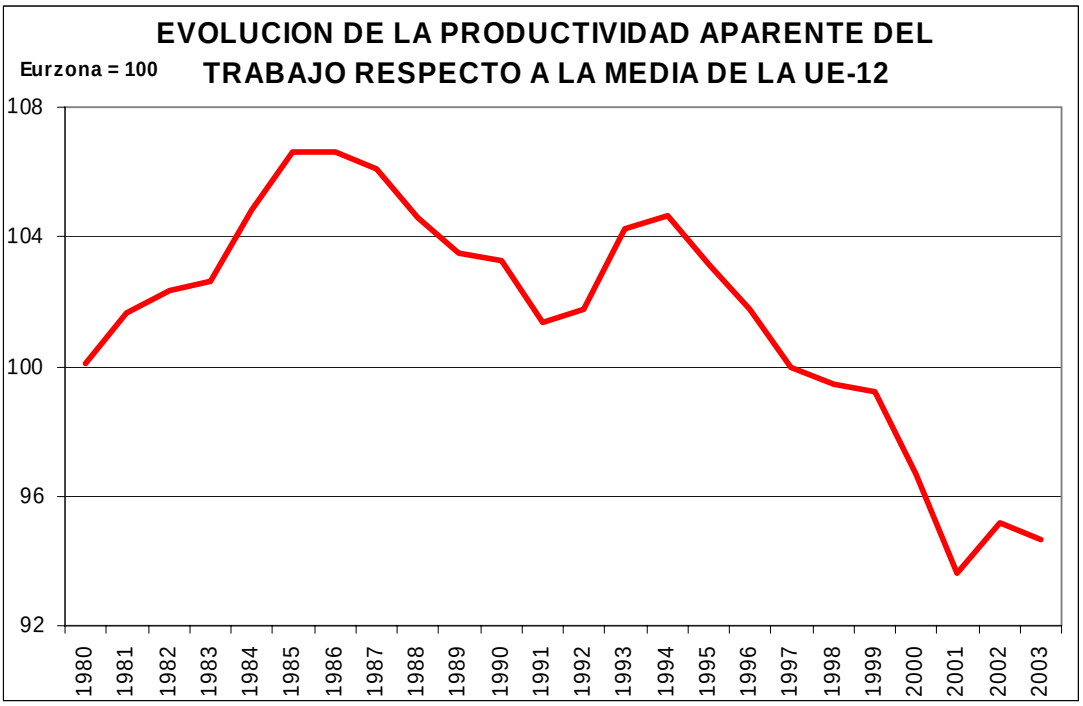
¿QUÉ RAZONES JUSTIFICARÍAN ESE APOYO?

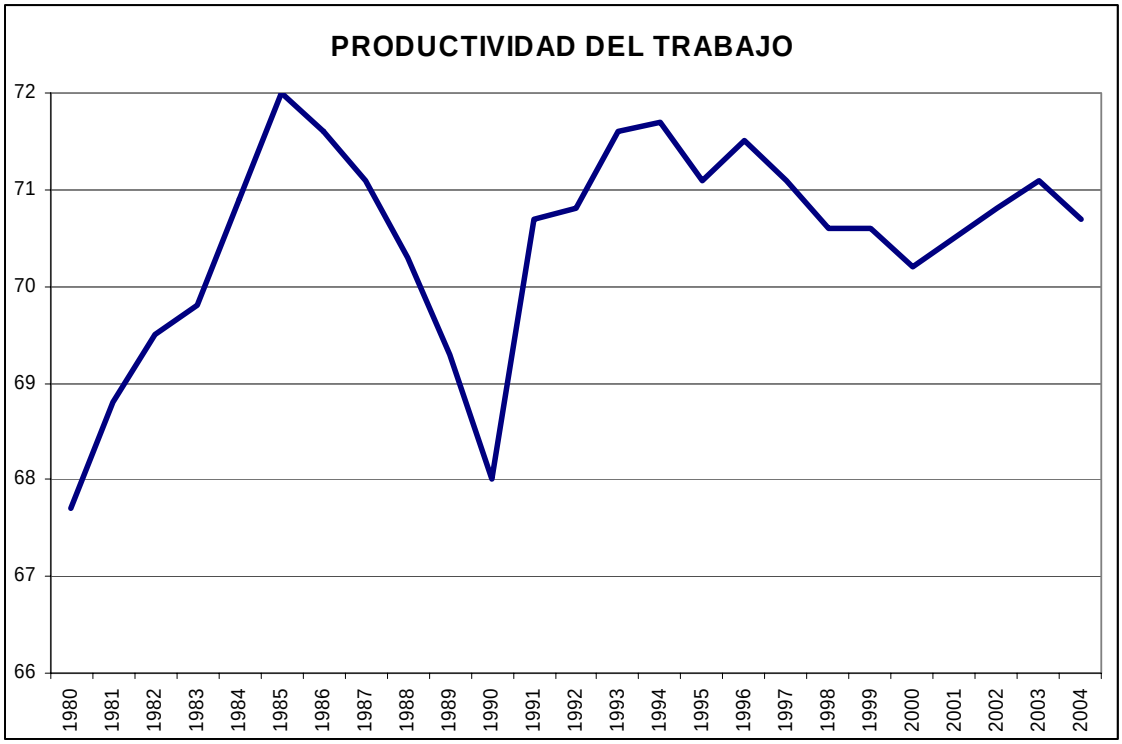
Muchas. En el momento actual más si cabe dado todo el conjunto de problemas, algunos de carácter coyuntural y otros mucho más estructurales, que vive nuestro sistema productivo entre los que cabría resaltar:

- La ampliación y generalización del marco de competencia (países asiáticos, Europa del este, etc.)
- La entrada de los nuevos socios en la UE, con lo que puede representar de desvío de inversiones productivas y ayudas europeas, aumento de la competencia, desplazamiento del centro económico de la Eurozona hacia el este, etc.
- La constante apreciación del euro respecto a las restantes monedas del sistema durante los últimos meses (un 27% desde enero de 2003, un 5% desde enero del 2004 o un 10% desde mayo de este año)



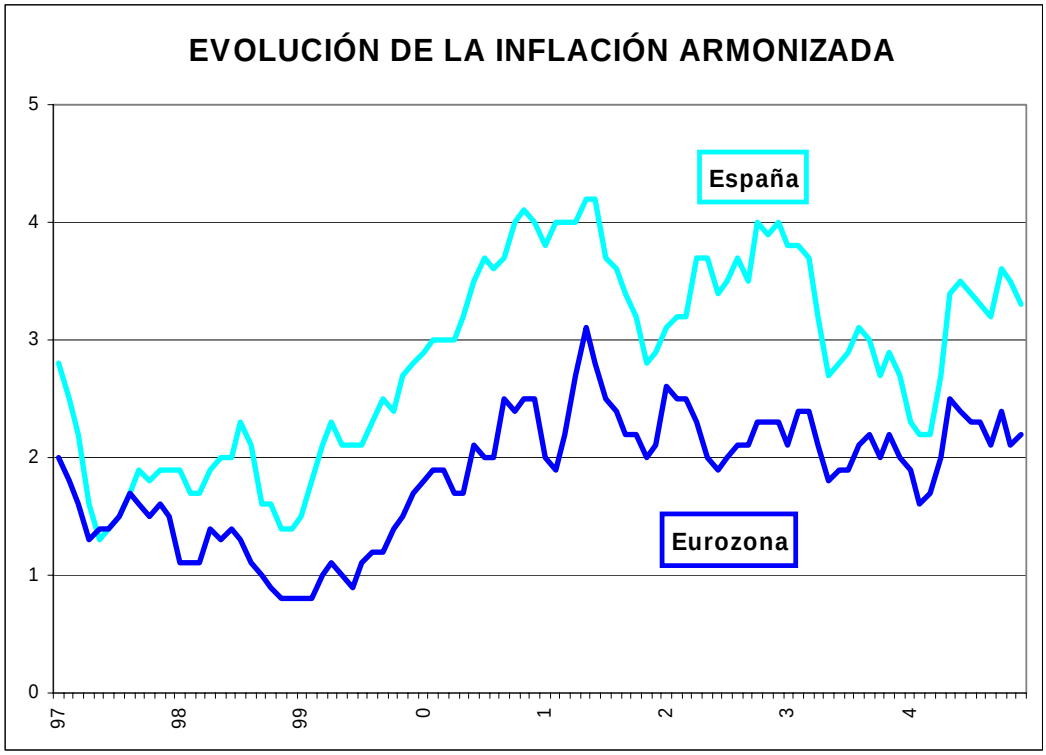
- Los bajos crecimientos de la productividad de nuestra economía respecto a los alcanzados dentro de la propia Eurozona. Si se toma como indicador la evolución de la productividad aparente del factor trabajo respecto a la media de la Eurozona se aprecia que España ha perdido 9 puntos, esto es, nuestra productividad aparente ha crecido en promedio 0,7 puntos menos que la media de la Eurozona entre 1990 y 2003.

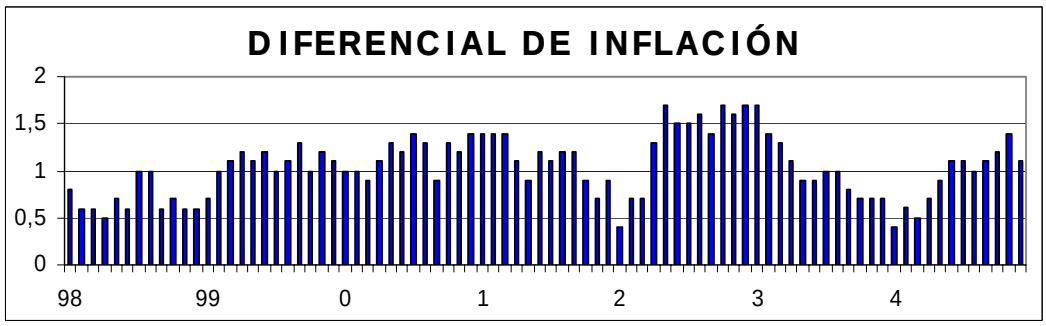




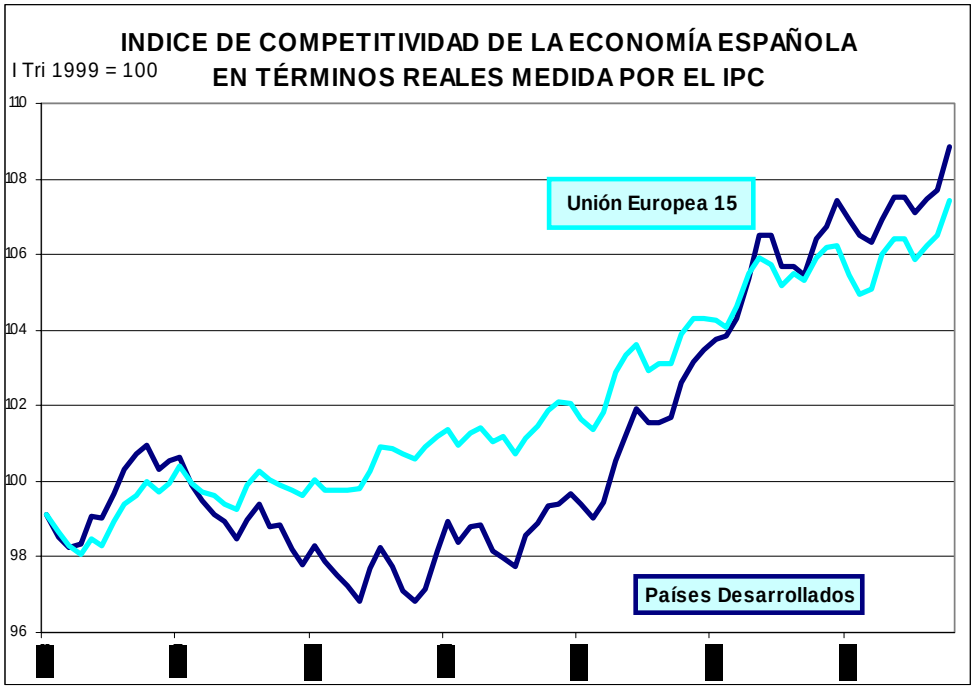
Fte: OCDE

- La pérdida de competitividad deriva de la inflación diferencial con la Eurozona. Desde enero de 1999, fecha de entrada de la moneda única la tasa de inflación acumulada en España ha superado en más de seis puntos la media de la Eurozona con el consiguiente impacto en la competitividad de nuestra economía cuyo reflejo más próximo y directo es el constante incremento de los desequilibrios exteriores.

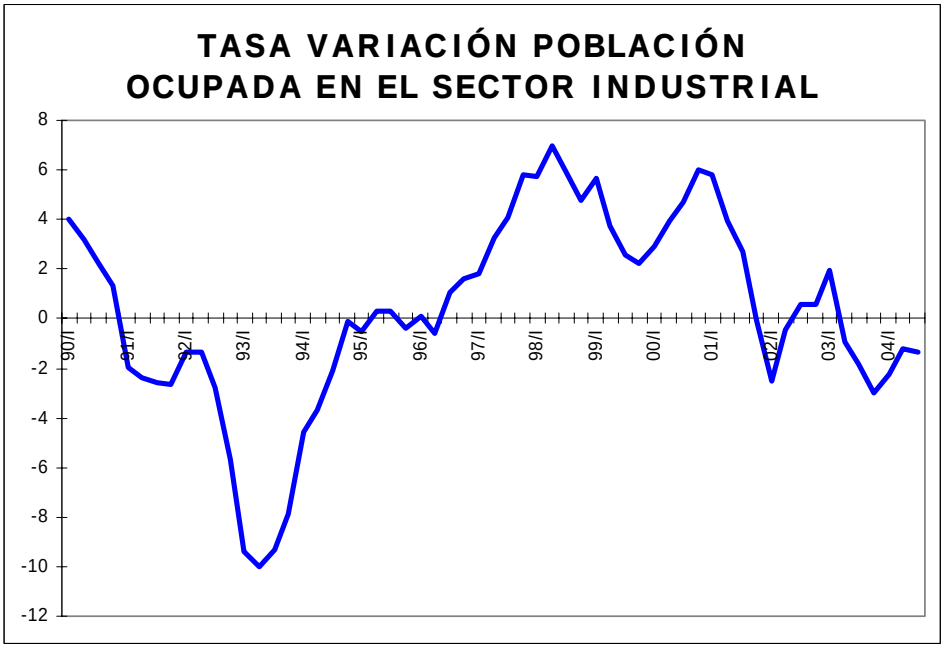


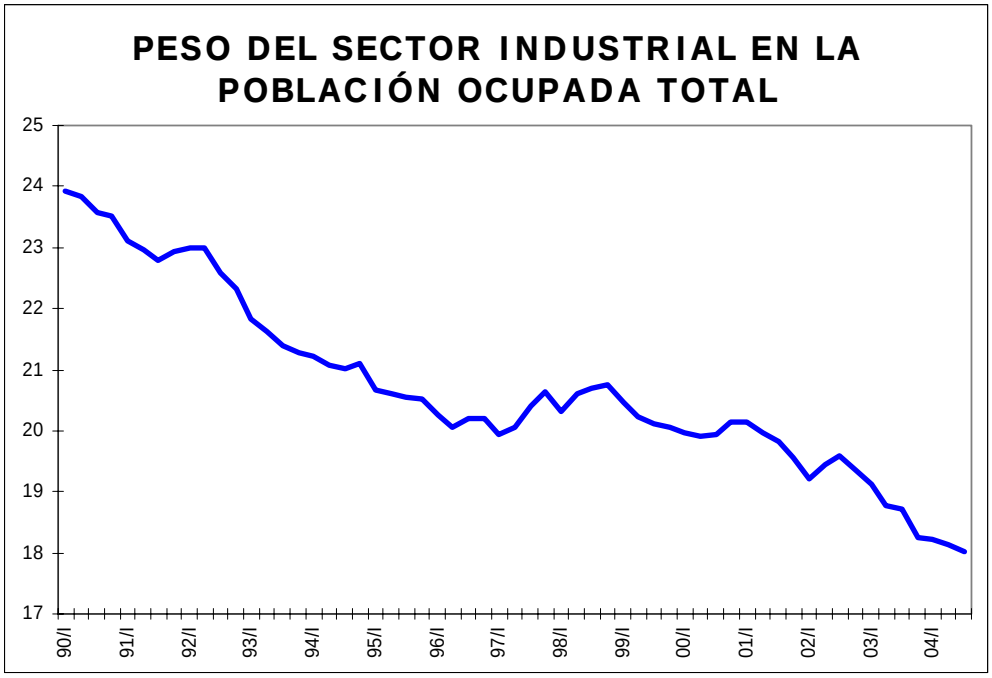


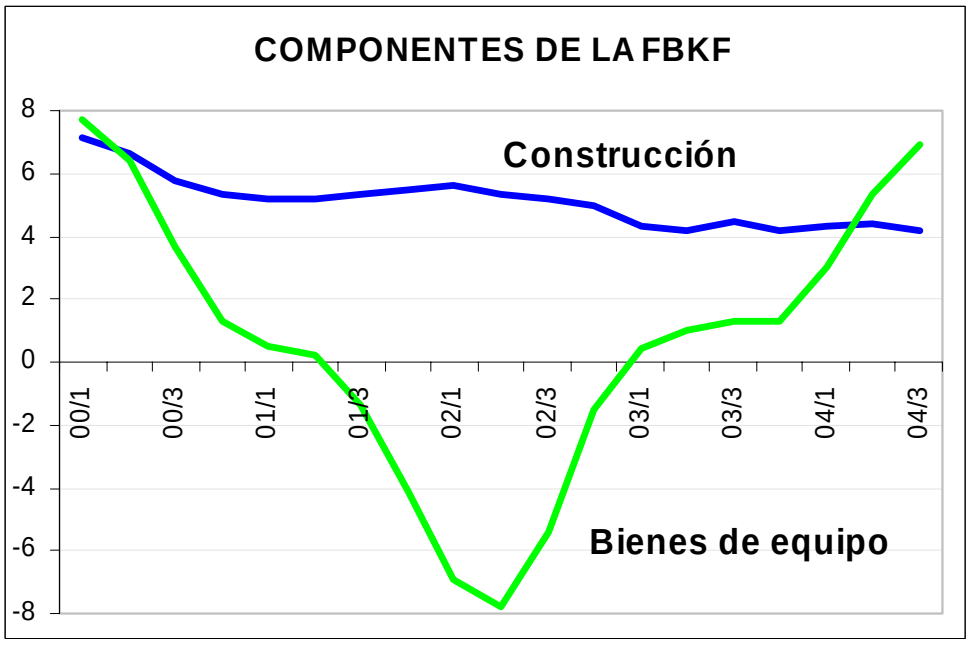
- El resultado directo de la evolución de estas variables no es otro que la enorme pérdida de competitividad de nuestra economía. El índice de competitividad de la economía española en términos reales medido por el IPC y elaborado por el Banco de España muestra claramente esa pérdida de competitividad ocasionada por el diferencial de inflación con la Eurozona y el resto del mundo, el menor crecimiento de la productividad y la evolución del tipo de cambio (en este caso, solo respecto a los países desarrollados).



Los efectos directos de esa pérdida de competitividad los localizamos en el menor dinamismo económico del sector industrial, reflejado, por ejemplo, en su baja capacidad de generación de empleo, o el menor crecimiento de la inversión en bienes de equipo.







Otro indicador directo de tal pérdida de competitividad se localiza en el importante y creciente déficit exterior. En el 2004 el déficit de la balanza comercial superará el 7,5% del PIB.

Ahora bien, para restablecer esa competitividad perdida existen tres vías directas:

- modificar el tipo de cambio
- conseguir que los precios interiores crezcan por debajo de los de la Eurozona y el resto del mundo
- potenciar un crecimiento diferencial de la productividad de nuestra economía que permita absorber ese negativo comportamiento de los precios.

1. La primera es inviable porque no disponemos del tipo de cambio. Si bien, esta ha sido la vía seguida tradicionalmente por la economía española (entre 1959 y 1999, 40 años, la economía española ha devaluado su moneda en 9 ocasiones, esto es, una media de una devaluación cada 4,5 años) para solventar sus problemas de equilibrio externo, hoy carecemos de dicha herramienta. Sin lugar a dudas, si España no estuviera en el euro, la situación de los dos últimos años hubiera sido insostenible y hubiera obligado a un plan de estabilización, subidas de tipos de interés y devaluación de la moneda.

2. Conseguir tasas de inflación inferiores a las de nuestro entorno a corto y medio plazo, incluso con la aprobación de profundas reformas estructurales, implicaría un ajuste interno considerable para el que no se disponen de las herramientas adecuadas. Es cierto que hay que profundizar en dicha línea: incrementar la competencia interna (telecomunicaciones, energía, financiero……), reducir el impacto de los sectores con un amplio componente de inflación estructural, etc., pero su incidencia en los precios siempre será a medio y largo plazo y hoy la economía española y los sectores abiertos a la competencia necesitan medidas de apoyo inmediatas.

3. En consecuencia, el reajuste en nuestros niveles de competitividad pasa por aprobar y aplicar todas aquellas medidas que impliquen un incremento diferencial de nuestra productividad.

Dentro del paquete de medidas que apoyaría esa solución tenemos entre otras:

- aumentar el gasto en I+D+i
- potenciar y mejorar el capital humano
- buscar procesos de concentración empresarial para aprovechar las economías de escala dentro del sistema
- propiciar la configuración de redes de distribución y marcas propias que integren las cadenas de valor añadido
- apostar por cambios (que por desgracia son necesariamente lentos) de estructura productiva hacia sectores con más valor añadido y mayor contenido tecnológica. Hay que pensar que en nuestra estructura productiva los sectores de demanda alta apenas pesan el 32% del total (en la Comunidad Valenciana es peor pues su peso no llega al 23%), y,
- de una manera inmediata, apoyar por todas las vías posibles la inversión empresarial, en la medida que a través de la misma se incorpora la mayor parte de los avances tecnológicos en el mundo empresarial y se consiguen los aumentos de productividad empresarial y del conjunto de la economía.

Dentro de ese fomento de la inversión empresarial hay que pensar que en nuestro país las PYMES tienen un peso superior a la media de la Eurozona y en consecuencia es en este segmento en el que hay que concentrar los esfuerzos a la hora de conseguir los objetivos de inversión y crecimiento de la productividad.

¿POR QUÉ APOYAR LAS PYMES?

En la realidad empresarial española la presencia y el peso de las PYMEs es incluso algo mayor que en el resto de Europa, y, en el pasado año 2003, representaban:

- un 99,9% de las empresas españolas eran PYME, principalmente microempresas (93,4%),
- produjeron aproximadamente un 73% del VAB,

- absorbieron un 81,7% de los empleos del país, correspondiendo alrededor de un 50,5% del empleo a microempresas,
- realizaron un 64% de las ventas totales, y
- el 50% de las exportaciones españolas (además, en los últimos diez años el porcentaje de PYME industriales que realiza exportaciones ha pasado del 30% al 51% del total).

Relevancia de las PYME en España y la UE

	% sobre total de empresas	%sobre total de ocupados	% sobre el VAB	Crecimiento del empleo 1988-2003 (%)
España	99,9	81,7	72,5	1,2
UE-15	99,8	69,7	59,7	0,1

FUENTE: Observatorio para PYME europea, 2003

Adicionalmente, su rentabilidad es algo menor que las grandes y medianas.

Resultados comparativos de las empresas españolas, 2002

	Rentabilidad ordinaria de los recursos propios (%)	*Ratio* de endeudamiento (%)
Pequeña	9,6	41,2
Medianas	10,8	38,7
Grandes	10,7	53,8

FUENTE: Banco de España, *Central de Balances, 2002*

*Rentabilidad ordinaria de los recursos propios = Resultado ordinario neto/recursos propios

Ratio de endeudamiento = Recursos ajenos/pasivo remunerado

Otras razones que justificarían su apoyo podrían ser:

- tienen una gran flexibilidad y capacidad de adaptación al sistema económico y a las necesidades del mercado en cuanto a:
  - uso de tecnologías,
  - creación de empleo y formación,
  - generación de ideas, nuevos productos o nuevos procesos.
- Son muy ágiles en cuanto a funcionamiento interno se refiere: al tener una estructura más horizontal, las trabas burocráticas internas en la transmisión de información son menores que en las grandes empresas.
- La existencia de un tejido empresarial con gran número de PYMES permite una mayor implicación de la sociedad en el riesgo empresarial y, por tanto, en el desarrollo económico.
- Además, un sistema económico que favorece la creación y existencia de PYME está favoreciendo la igualdad de oportunidades y la movilidad social, sacando además partido del potencial personal del emprendedor.
- Como consecuencia, y en la medida en que no tienen capacidad para convertirse en un grupo de presión, las PYMES son un asignador de recursos eficiente, en numerosas ocasiones más eficiente que la gran empresa.

Sin embargo las PYMES se enfrentan a serios obstáculos que limitan su desarrollo, derivados sobre todo de su tamaño. Esto es, la menor escala productiva de la PYME no es sólo su principal activo, sino que se convierte también en un obstáculo en diversos aspectos:

1. Capacidad de innovación. La escala de la producción limita las posibilidades de llevar a cabo grandes procesos de inversión en I+D, de manera que las grandes empresas de acuerdo con estudios empíricos tienen ventajas relativas respecto a la innovación en sectores capital intensivos y con un alto grado de concentración (elevadas barreras a la entrada)

2. Internacionalización. La mayor parte de los trabajos empíricos coinciden en señalar que la probabilidad de que una empresa sea exportadora se incrementa con el tamaño, aunque en algunos casos la formación de clusters o distritos industriales, como en el caso del norte de Italia, corrija esta tendencia.
3. Elevada dependencia de las grandes empresas, lo que les hace muy vulnerables en los procesos de negociación contractual con éstas y provoca una concentración excesiva del negocio en un reducido número de clientes.
4. Desigualdad salarial. Aparece casi como un hecho estilizado que las PYME pagan salarios inferiores frente a las grandes empresas, lo que responde al hecho de que las empresas compensan sus desventajas en escala de producción flexibilizando las remuneraciones a los factores productivos. De esta manera, es necesaria una mayor productividad y competitividad para evitar tal dualización salarial.

Todas estas dificultades generales se ven incrementadas si se tienen en cuenta las especiales **condiciones financieras a las que se enfrentan las PYME**.

1. Las pequeñas y medianas empresas no tienen acceso a los mercados de capitales, reservados para las grandes firmas, por lo que acuden principalmente a fondos propios y a la **financiación bancaria, y se encuentran con serios obstáculos para conseguir esta última** principalmente en las fases iniciales de su andadura.
2. Aunque según la encuesta *Entrepreneurial attitudes in Europe and the US Flash Eurobarometer Survey, 2002*, la mayoría de las PYME europeas acuden al crédito bancario (65%), éstas no suelen cambiar frecuentemente de fuente financiación, lo que constituye una faceta de la **menor capacidad de la PYME para distribuir el riesgo (reducido número de clientes y proveedores, diversificación del negocio), en este caso financiero.**

3. Resultado de estas dificultades, prácticamente el 40% de las PYME no han necesitado un préstamo en los últimos tres años, mientras que el 12% de las PYME afirman que no han recibido el préstamo que solicitaron; las razones aportadas por los bancos para denegar estos préstamos se concretan en:

   - Ausencia de suficiente garantía colateral para un 23% de las micro y pequeñas empresas. En particular, en el caso de la PYME la presencia de información asimétrica entre el principal y el agente implica que el colateral sea más necesario para obtener financiación que en el caso de las grandes empresas. El colateral, que suele ser un activo inmobiliario, puede en muchos casos ser insuficiente o peder valor como resultado de la evolución del ciclo económico
   - Bajo rendimiento de la empresa en un 7% de los casos, interpretado como un bajo cociente entre fondos propios y capital total, beneficios negativos antes de intereses e impuestos, e insuficiente liquidez.
   - La información proporcionada no satisface al banco (5%)

En consecuencia, la menor escala de producción hace a las PYME **más vulnerables desde el punto de vista financiero** y con menor capacidad de acceso al crédito, por lo que es necesaria una mayor atención a la planificación y a sus necesidades financieras. Las dificultades mencionadas para el acceso de las PYME al crédito se pueden interpretar en un sentido general como un síntoma de las conocidas imperfecciones del mercado de capitales que, en presencia de información asimétrica, pueden provocar racionamiento del crédito.

LÍNEAS DE APOYO DESDE EL ICO

Aunque somos conscientes de que el tipo de interés no es hoy la variable restrictiva para la inversión por parte de las empresas dado

- su menor impacto en los costes empresariales y
- la propia viabilidad del proyecto

Si que pueden existir lagunas, centrándonos en el campo financiero en especial referidas a:

- ausencia de garantías adecuadas por parte de las empresas,
- limitaciones de acceso al capital a largo plazo
- disponibilidad de recursos a tipos razonables

¿Cómo apoyar a las empresas? En las cinco fases o momentos clave:

- Creación
- Crecimiento y desarrollo
- Concentración e integración
- Internacionalización
- Terciarización

Las grandes líneas del ICO pensadas para afrontar algunos de los problemas citados:

- A través de Axis
  - ICO-FONDO y EURO-ICO
  - Créditos participativos
- Crecimiento PYMES: líneas de mediación
- Líneas directas para grandes empresas
- Líneas de política económica
- Otras iniciativas como grupo financiero
  - CERSA: reaseguros de las SGR
  - COFIDES: apoyo financiero de sociedades que invierten en el exterior

AXIS: sociedad de capital riesgo

- Para fases de start-up
- Créditos participativos

Líneas de mediación

- ICO establece condiciones ventajosas en precios y plazos
- Colabora con las entidades financieras:
  - No compite, no hay red
  - No capta ahorro interno
- Las entidades obtienen beneficio cruzado
- Objetivos: sencillez y accesibilidad
- Financia solo la inversión

Dentro de las líneas de mediación el ICO dispone de:

- Línea genérica
  - la línea ICO-PYMES
- Líneas especiales: finalistas
  - Energías renovables IDAE
  - Renovación del transporte
  - Innovación CDTI
  - Constitución de redes de distribución
  - Regionales
  - Catástrofes naturales
  - Producción cinematográfica
  - internacionalización de la empres
  - ministerio de defensa
  - microcréditos