

Empresa e Industria

**Las empresas frente a la nueva cultura de calificación**

Guía práctica para la financiación crediticia de las pequeñas y medianas empresas

Comisión Europea

## **A propósito de la guía**

Esta guía se inscribe en el marco de un proyecto puesto en marcha por la Dirección General de Empresa e Industria con la intención de ayudar a las PYME a obtener financiación en un contexto marcado por los continuos cambios en los requerimientos de capital de los bancos. A raíz de una petición del Parlamento Europeo con relación a los posibles efectos del futuro marco Basilea II y la nueva directiva europea correspondiente, la Comisión Europea publicó una convocatoria de propuestas al objeto de recopilar datos sobre el uso de calificaciones internas de las PYME por parte de los bancos y de elaborar la presente guía a partir de los datos recopilados. Tanto los resultados de la encuesta como el texto de la guía pueden consultarse en:

[http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel\\_2.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm).

La presente guía ha sido elaborada por McKinsey & Company Inc. y System Consulting Network S.r.l., en particular, el Prof. Riccardo De Lisa, que han contado con las valiosísimas sugerencias y el inestimable apoyo del Prof. Edward I. Altman y de Confindustria, Italia. Los autores desearían dar las gracias a todos los bancos y asociaciones de entidades de crédito que han respaldado la encuesta en la que se basa la guía. Su participación nos ha permitido disponer de muchos e importantes datos para la elaboración de este documento.

El contenido de la presente publicación no refleja necesariamente la opinión ni la posición de la Comisión Europea. Ni la Comisión, ni ninguna persona en nombre de la misma es responsable del uso que se pudiera hacer de la información contenida en esta guía.

## **Información suplementaria**

Para obtener más información sobre los programas de la Unión Europea, las pequeñas empresas pueden dirigirse al Euro Info Centre (EIC) más cercano. Las direcciones de todos estos centros pueden consultarse en <http://eic.cec.eu.int/>.

Además puede dirigirse a la Comisión Europea en la dirección siguiente:

Comisión Europea  
Dirección General de Empresa e Industria  
Financiación de las PYME, empresarios e innovadores  
Comisión Europea  
BE-1049 Bruselas  
Fax (32-2) 295 21 54  
E-mail: [entr-finance-smes-entr-innov@cec.eu.int](mailto:entr-finance-smes-entr-innov@cec.eu.int)  
[http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm)

«Europe Direct» es un servicio que le ayuda a encontrar respuestas a cuestiones relacionadas con la Unión Europea.

Número de teléfono gratuito\*: 00 800 6 7 8 9 10 11

\*Algunas compañías de teléfonos móviles no permiten el acceso a los números 00800 o cobran una tasa por esas llamadas.

En internet se puede encontrar mucha más información sobre la Unión Europea.  
Puede acceder a ella a través del servidor Europa: <http://europa.eu.int>.

## Índice

<b>Prólogo</b>	VI
<b>Introducción</b>	VII
<b>1. Evolución de la relación crediticia</b>	11
<b>2. El papel de las calificaciones</b>	13
2.1. ¿Qué es una calificación?	13
2.2. ¿Cómo se califica a los prestatarios?	14
2.3. ¿Cómo utilizan los bancos las calificaciones?	16
2.4. El futuro de la financiación de las PYME: resumen	20
<b>3. Las reglas de oro en materia de crédito a las PYME</b>	21
3.1. Las seis reglas de oro	21
Primera regla: pida información	21
Segunda regla: facilite una documentación clara y completa y hágalo a tiempo	23
Tercera regla: verifique las condiciones	24
Cuarta regla: gestione activamente su calificación	28
Quinta regla: haga todo lo posible por conservar su crédito	30
Sexta regla: considere otras alternativas	32
3.2. Obtener un préstamo: un ejemplo de la «vida real»	36
<b>4. Anexos</b>	49
4.1. Contexto de la encuesta europea sobre Basilea II	49
4.2. Esquema indicativo de un plan de empresa	50

4.3.	Organismos de desarrollo empresarial en Europa	51
4.4.	Instituciones que ofrecen asesoramiento a las PYME	55
4.5.	Guías regionales sobre calificaciones y Basilea II	59
4.6.	Conjunto de instrumentos y otras fuentes de información	61

## **Prólogo**

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son el motor de la economía europea. Constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo, generan espíritu de empresa e innovación en la UE y desempeñan, por tanto, un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo. La Comisión se ha comprometido a facilitar el acceso de las PYME a la financiación.

En la lógica de este compromiso, hemos publicado esta guía, en la que se ofrecen orientaciones prácticas para las PYME que deseen solicitar un crédito bancario. La Comisión está convencida de que tanto los bancos como las PYME pueden sacar partido de una cultura de apertura que ofrezca a ambas partes la posibilidad de mejorar su gestión de riesgos.

Günter Verheugen

Vicepresidente de la Comisión Europea  
responsable en materia de Empresa e Industria

## Introducción

### ¿Por qué una guía sobre el crédito bancario dirigida a las PYME?

Los bancos han sido tradicionalmente —y seguirán siéndolo— la principal fuente de financiación de las pequeñas y medianas empresas (PYME). Sin embargo, en los últimos años se registra un cambio en la actitud de los bancos con respecto a las operaciones de crédito, incluidos los préstamos a las PYME. Este cambio tiene como telón de fondo una *evolución importante en el sector bancario europeo*.

Las novedades en materia de gestión de riesgos, a las que hay que sumar una serie de cambios estructurales (p. ej. las crecientes expectativas de los accionistas, la intensificación de la competencia y, en ciertas regiones, una desaceleración económica seguida de un incremento de las provisiones por préstamos morosos), han obligado a los bancos a prestar más atención a la medición y la gestión de sus riesgos de crédito y a la adecuación de sus fondos a estos riesgos. Habida cuenta de esta evolución, el Comité de supervisión bancaria de Basilea decidió reformar el marco que ha sido hasta ahora la base de la reglamentación en lo tocante a la adecuación del capital de los bancos. La Comisión Europea, que ha seguido atentamente este proceso desde el principio, ha presentado una propuesta relativa a la puesta en práctica del nuevo marco y a su adaptación a las particularidades europeas. La propuesta de la Comisión relativa a una directiva europea sobre los requerimientos de capital de los bancos y las empresas de inversión está siendo objeto de debate con vistas a su aprobación por el Parlamento Europeo y el Consejo.

Esta evolución tiene consecuencias importantes para las PYME. Los bancos prestan una creciente atención a la capacidad de los prestatarios de reembolsar sus créditos. Al evaluar los riesgos asociados a los créditos, se interesan cada vez más por las características individuales de cada cliente. Para traducir en términos objetivos su apreciación sobre estas características, recurren a los denominados «sistemas de *rating* o calificación», que les permiten determinar los niveles de riesgo de cada uno de

*A la vista de la evolución del sector, el Comité de supervisión bancaria de Basilea decidió reformar el marco normativo relativo a la adecuación del capital de los bancos.*

*Las calificaciones desempeñan un papel cada vez más importante en las operaciones de crédito de los bancos, incluidos los créditos concedidos a las PYME.*

los créditos que conceden y asegurarse una remuneración adecuada del riesgo en que incurren.

Estos cambios tienen una incidencia directa en las relaciones de negocios entre los clientes de operaciones de crédito y sus bancos. Si bien las consecuencias para las grandes empresas serán relativamente reducidas, pues están habituadas a ser calificadas, muchas PYME se verán afectadas de manera más drástica. Efectivamente, serán objeto de una evaluación (o calificación) interna cada vez más exhaustiva por parte de los bancos, aún cuando se trate de créditos de pequeña cuantía. Por consiguiente, es probable que, al solicitar un crédito, las PYME vean cómo se les proponen una variedad cada vez mayor de precios y condiciones generales.

*La presente guía está pensada para aquellas PYME que buscan asesoramiento práctico en sus negociaciones con los bancos en materia de crédito.*

El objetivo de la presente guía es *ofrecer a las PYME asesoramiento práctico* sobre la forma de adaptarse proactivamente a los continuos cambios que se registran en el llamado «proceso crediticio», a fin de que puedan beneficiarse de las ventajas potenciales y reducir al mínimo los posibles inconvenientes de la nueva estrategia de los bancos centrada cada vez más en el factor riesgo. Para situarnos, la guía describe, en primer lugar, la evolución reciente del sector bancario, para pasar después a explicar cómo una PYME puede negociar ventajosamente la concesión de un crédito con un banco.

### **¿A quién puede ser útil esta guía?**

Esta guía ha sido concebida para satisfacer las necesidades de información de los *directivos de PYME* que tratan directamente con los bancos cuestiones relacionadas con los créditos. Podría ser útil asimismo para las *direcciones generales de las PYME*. A lo largo del documento, se entiende por PYME cualquier empresa con un volumen de negocio anual de hasta 50 millones de euros. No obstante, la guía también podría ser útil para empresas más grandes. Aunque las cuestiones generales que aquí se abordan conciernen sobre todo a las empresas ya establecidas, es posible que las empresas en su fase inicial puedan también sacar provecho de esta guía.

*La lectura de esta guía será de utilidad a toda persona interesada en la financiación de las PYME.*

Los autores animan a los lectores a que afronten los cambios que afectan a los servicios de financiación no sólo como un reto que han de superar, sino también como una oportunidad para mejorar



la calidad de su gestión financiera y operativa. Por último, la guía contiene consejos prácticos que deberían ayudar a las PYME a prepararse de cara a los cambios actuales y futuros, pero las reglas que aquí se presentan *no garantizan*, claro está, el éxito en sus relaciones crediticias.

## Cómo está estructurada la guía

Esta guía consta de tres capítulos y un anexo.

- En el *capítulo 1* se explica *la evolución en curso en el sector bancario*, incluida la reglamentación reciente, y presenta algunos pronósticos sobre la evolución de las operaciones de crédito a las PYME en el futuro.
- En el *capítulo 2* se describen los procesos de crédito de los bancos —y los cambios actuales asociados—, haciendo especial hincapié en una serie de interrogantes: ¿qué es una *calificación?*, ¿cómo la utilizan los bancos actualmente?, ¿cómo la van a utilizar en el futuro?
- El *capítulo 3* ofrece a las PYME un conjunto de *reglas básicas que deberían seguirse a la hora de negociar eficazmente con los bancos asuntos de crédito* en un marco financiero en proceso de cambio e ilustra las principales recomendaciones con un estudio de caso imaginario (el de la empresa Alfa).

*La guía se divide en tres capítulos, en los que se describen el marco en el que se produce la evolución actual ...*

*... los sistemas de calificación ...*

*... y una serie de reglas que deberían seguirse a la hora de negociar un crédito con un banco.*

Los principales datos a los que se hace referencia en este documento proceden de una *encuesta paneuropea* realizada a los bancos y sus asociaciones durante el verano y el otoño de 2004 con el objeto de determinar cuáles son sus estrategias y actitudes actuales en relación con las PYME como clientes crediticios. Las entidades que respondieron a la encuesta representan un porcentaje significativo de los activos bancarios europeos y constituyen una muestra muy variada, por lo que los resultados pueden considerarse representativos. Los datos recopilados gracias a la encuesta permitieron asimismo formular las recomendaciones que se ofrecen en el capítulo tercero.

*Los datos en los que se sustenta la guía fueron recopilados en el marco de una encuesta paneuropea.*

En los anexos se incluye información de carácter general sobre la encuesta y se presentan un ejemplo de estructura de un plan de empresa, una lista de organismos de financiación subvencionadas

con fondos públicos, una lista de fuentes de información suplementarias sobre las PYME y una bibliografía seleccionada.

## 1. Evolución de la relación crediticia

### La relación PYME-banco en la nueva cultura de calificación

Los bancos son —y seguirán siendo en un futuro próximo— la principal fuente de financiación para las PYME. Al igual que las operaciones de préstamo de los bancos registran actualmente una profunda transformación, las PYME han de afrontar cambios en las relaciones que mantienen con sus bancos en su calidad de receptores de crédito.

*Los cambios en la relación entre los bancos y sus clientes de crédito obedecen a la evolución del mercado.*

La aparición de nuevas técnicas de gestión de riesgos, a lo que hay que sumar una serie de cambios estructurales (como las crecientes expectativas de los accionistas, la intensificación de la competencia y, en algunos casos, un crecimiento lento y un incremento de las provisiones por préstamos morosos), ha provocado que los bancos centren su atención en la medición y la gestión de sus riesgos y en la adecuación de su capital respecto a estos riesgos.

A la vista de esta evolución, el Comité de supervisión bancaria de Basilea <sup>1</sup> decidió reformar las disposiciones relativas a los requerimientos de capital de los bancos, que han venido determinando hasta ahora el comportamiento de los bancos en esta materia. El nuevo marco se conoce con el nombre de «Basilea II».

*Además, se acaba de modificar el marco normativo que regula la adecuación del capital de los bancos.*

En Europa, la Comisión Europea siguió atentamente este nuevo marco desde su creación y ha sido la encargada de su puesta en práctica y de su adaptación. La propuesta de la Comisión relativa a una directiva europea sobre los requerimientos de capital de los bancos y las empresas de inversión está siendo objeto de debate

---

<sup>1</sup> El Comité de Basilea fue creado a finales de 1974 por los gobernadores de los bancos centrales de los países integrantes del Grupo de los Diez. Los miembros actuales son Alemania, Bélgica, Canadá, España, EE.UU, Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Suiza. Los países están representados por su banco central y por la autoridad oficialmente responsable de la supervisión prudencial del sector bancario cuando esta supervisión no es ejercida por el propio banco central.

con vistas a su aprobación por el Parlamento Europeo y el Consejo<sup>2</sup>.

Con arreglo al nuevo acuerdo Basilea II, el capital mínimo que los bancos deberán reservar (con algunas excepciones) ya no dependerá esencialmente del volumen del préstamo, sino también, y en gran medida, del riesgo incurrido. Este cambio encarecerá para los bancos los préstamos «más arriesgados», que requerirán un mayor «consumo de capital», y abaratará relativamente los préstamos más seguros.

*Las nuevas disposiciones permitirán que los bancos adapten sus reservas a los riesgos individuales.*

Los cambios resultantes de Basilea II reflejan la evolución del sector bancario hacia una gestión de riesgos más cuantitativa y más diferenciada. La nueva reglamentación anima a los bancos a evaluar de forma más pormenorizada el riesgo inherente a cada acuerdo de crédito, es decir a examinar más minuciosamente, por medio de sistemas de calificación, la capacidad futura del prestatario para reembolsar su deuda. Basándose en este examen, el banco decidirá de manera más diferenciada si concede o deniega el crédito solicitado y, en caso de que lo conceda, a qué precio.

*Para las PYME, este nuevo contexto tendrá dos grandes consecuencias:* en primer lugar, los bancos prestarán cada vez mayor atención a la evaluación de riesgos —o calificación— de las PYME, incluso cuando estas soliciten créditos de escasa cuantía. En segundo lugar, los bancos podrían ofrecer a las PYME una gama más variada de precios y de condiciones de crédito.

*Para las PYME, las consecuencias serán el creciente uso de calificaciones y una mayor diferenciación de los precios de los créditos.*

---

<sup>2</sup> COM(2004) 486 final – Propuesta de Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo por las que se refunden la Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de marzo de 2000, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, y la Directiva 93/6/CEE del Consejo, de 15 de marzo de 1993, sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito. Estos documentos están disponibles en: [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/bank/regcapital/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/internal_market/bank/regcapital/index_en.htm).

## 2. El papel de las calificaciones

### Las calificaciones en el proceso crediticio de los bancos

A la vista de la evolución esbozada anteriormente, las calificaciones desempeñan un papel cada vez más importante en las relaciones entre los bancos y sus clientes. En el presente capítulo se explica qué se entiende por «calificaciones» y cómo las utilizan los bancos en el proceso de crédito. Las PYME que hayan entendido los mecanismos de base de la calificación podrán adaptarse más fácilmente a la cultura de calificación que se está desarrollando actualmente.

#### 2.1. ¿Qué es una calificación?

Una calificación es una evaluación de la solvencia de un determinado deudor, es decir, de la probabilidad de que este reembolse su deuda.

Existen dos tipos de calificaciones: internas y externas.

- Las *calificaciones externas* las emiten las agencias de calificación. Por lo general, una calificación externa sólo tiene sentido para empresas relativamente grandes que emiten obligaciones u otros títulos en los mercados de capitales.
- Las *calificaciones internas* las asignan los bancos a sus prestatarios. Dado que son estas las calificaciones que interesan a las PYME, en las páginas que siguen nos centraremos esencialmente en ellas.

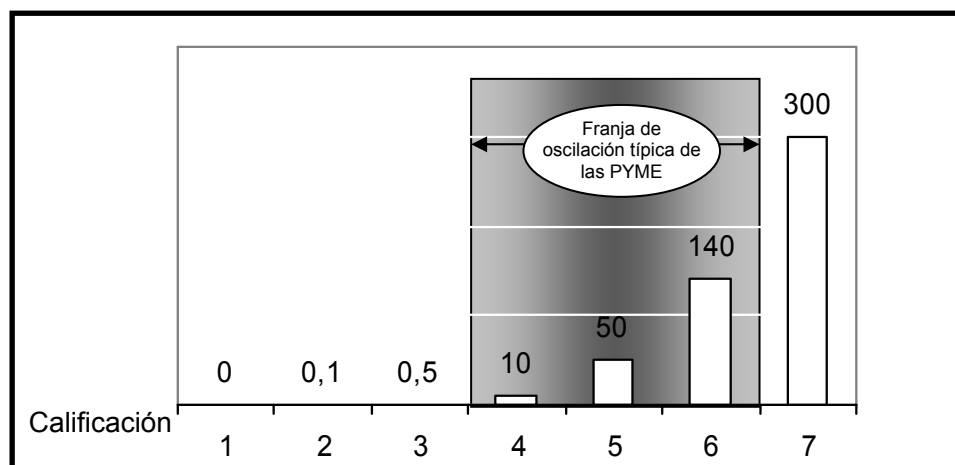
Para asignar calificaciones internas, los bancos recogen información de sus clientes. Muchos de ellos obtienen asimismo datos financieros y de otra índole sobre sus clientes de entidades de crédito privadas y utilizan esta información para alimentar sus propios sistemas de calificación.

*La asignación de una calificación se basa en datos históricos.*

La calificación es un perfil esquemático del acreditado que resume la información cualitativa y cuantitativa de la que dispone el banco

en relación con datos sobre prestatarios anteriores y sobre el reembolso de sus préstamos.

**Gráfico 1: Número de impagos ocurridos anualmente por cada 1 000 prestatarios, por tipo de calificación - ejemplo**



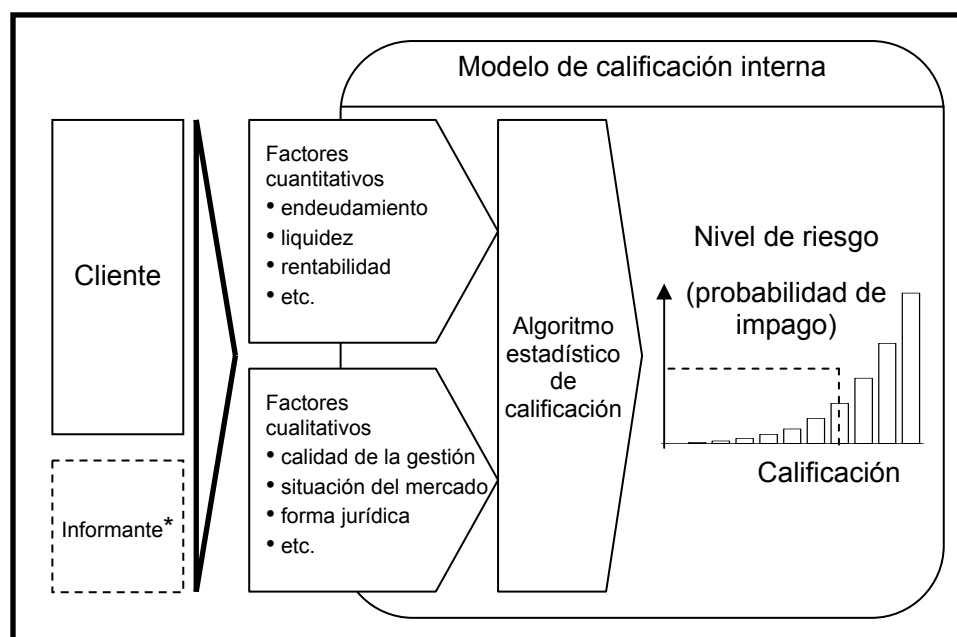
El gráfico 1 presenta un ejemplo de cómo se usan las calificaciones para calcular la probabilidad de impago de cada prestatario. Así, por ejemplo, si a un prestatario se le asigna una calificación de cuatro, su probabilidad de impago será del 1 %, según el número de impagos ocurridos entre los prestatarios con una calificación de 4 ( $10/1000 = 1 \%$ ).

## 2.2. ¿Cómo se califica a los prestatarios?

En un primer momento, los bancos recopilan información detallada sobre ciertas características de los prestatarios. Esta información la obtienen principalmente de los propios prestatarios. Posteriormente, pasan a comparar factores específicos extraídos de los datos de los clientes, por una parte, y datos históricos sobre los impagos, por otra, con el fin de determinar la frecuencia con la que los prestatarios con características similares no reembolsaron sus créditos en el pasado. Por último, basándose en algoritmos estadísticos, atribuyen las calificaciones correspondientes a los nuevos prestatarios, como se muestra en el gráfico 2.

*Los bancos recopilan y analizan datos sobre el comportamiento en materia de reembolso de sus clientes.*

**Gráfico 2**



Por lo general, la información que recopilan los bancos incluye las características cuantitativas y cualitativas de sus clientes de crédito. La mayoría de estos datos ya los venían recogiendo los bancos, pero en el nuevo contexto de calificación, muchos de ellos los analizarán de manera más detallada y sistemática.

Por lo que respecta a las PYME, la información cuantitativa se suele extraer de los estados financieros o de los informes anuales; muchos bancos también piden planes de empresa o declaraciones de impuestos. Los principales factores cuantitativos que los bancos extraen de estos documentos son cifras y coeficientes financieros. Según la encuesta<sup>3</sup>:

*Tanto los factores cuantitativos como los cualitativos se usan en la asignación de las calificaciones por parte de los bancos.*

- el 75 % de los bancos medianos y grandes consideran el *endeudamiento* un factor de alta o muy alta importancia en el marco de la calificación;
- el 50 % de ellos atribuye la misma importancia a la *liquidez* y a la *rentabilidad*.

La recopilación de información cualitativa requiere a menudo entrevistas personales cuando los bancos quieren tener la

<sup>3</sup> Véase el anexo 4.1.

confirmación de que una PYME está bien gestionada. Según la encuesta:

- aproximadamente el 50 % de los bancos participantes de mediano y gran tamaño atribuyen una importancia alta o muy alta a la *calidad de la gestión* de las PYME como factor de calificación;
- los dos factores cualitativos siguientes, en términos de importancia, aunque a una distancia considerable respecto a la calidad de la gestión, son la situación del mercado y su forma jurídica.

En un sistema de calificación, la importancia de los factores cualitativos depende normalmente del tamaño de la empresa y de la cuantía del crédito solicitado. Por lo general, los factores cualitativos tienen una mayor influencia en la calificación cuando se trata de grandes PYME o de créditos de gran cuantía.

Cuanto mayor sea la PYME y/o la cuantía del préstamo solicitado, más información requerirá el banco para asignar una calificación.

Para las empresas en su fase inicial, la información recopilada por un banco para dar curso a una solicitud de crédito es bastante diferente, ya que estas empresas no pueden facilitar datos financieros históricos.

A juzgar por las respuestas de los bancos encuestados, los factores cualitativos representan, en tales casos, cerca del 60 % de la calificación: los planes de empresa, las referencias del personal directivo y su competencia financiera se consideran elementos clave.

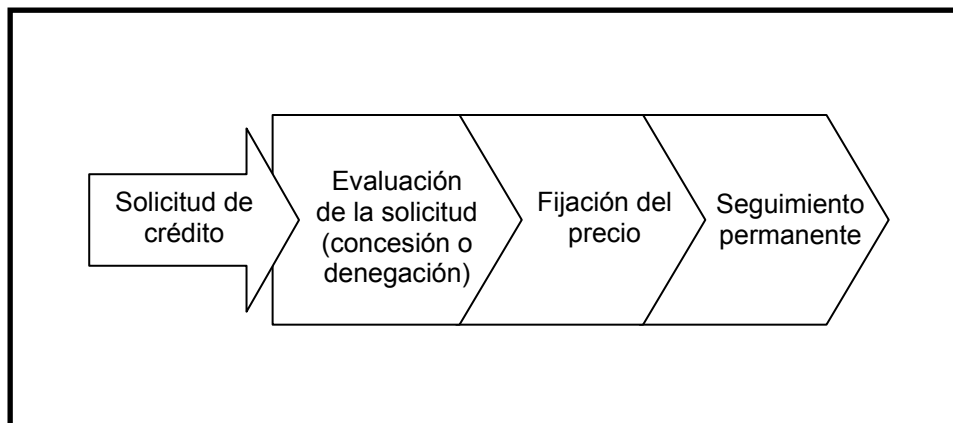
### **2.3. ¿Cómo utilizan los bancos las calificaciones?**

Una vez que se ha asignado una calificación, el banco la utilizará en distintas etapas de su proceso crediticio interno, que comprende la decisión sobre la concesión del crédito, la fijación del precio y el seguimiento permanente de los prestatarios, como se muestra en el gráfico 3.

*Las calificaciones son importantes durante todo el «proceso crediticio»...*



**Gráfico 3: El proceso crediticio**



**A. Evaluación de la solicitud: concesión o denegación del crédito**

A la hora de tomar decisiones sobre las solicitudes de crédito de las PYME, los bancos siempre han aplicado reglas basadas en la situación general de la empresa, las garantías colaterales ofrecidas y otros factores comparables, pero tradicionalmente la mayoría de las decisiones dependían en gran medida de la apreciación individual del representante del banco.

*... cuando se trata de conceder o denegar un crédito...*

Al recurrir de manera generalizada a las calificaciones, los bancos están creando una base más sistemática para tomar sus decisiones en materia de crédito. Casi todos los bancos encuestados consideran que las calificaciones son el criterio más importante en el proceso de decisión, como se indica en el gráfico 4.

**Gráfico 4: Criterios comunes a la hora de decidir sobre la concesión de un crédito aplicados por...**

<p>...casi todos los bancos (85 a 95 %)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Calificación</li> <li>• Colaterales</li> </ul>	<p>...la mayoría de los bancos (75 a 85 %)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Duración</li> <li>• Relación general con el cliente</li> </ul>	<p>...muchos bancos (60 a 75 %)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Volumen</li> <li>• Cláusulas accesorias</li> </ul>
---	--	---

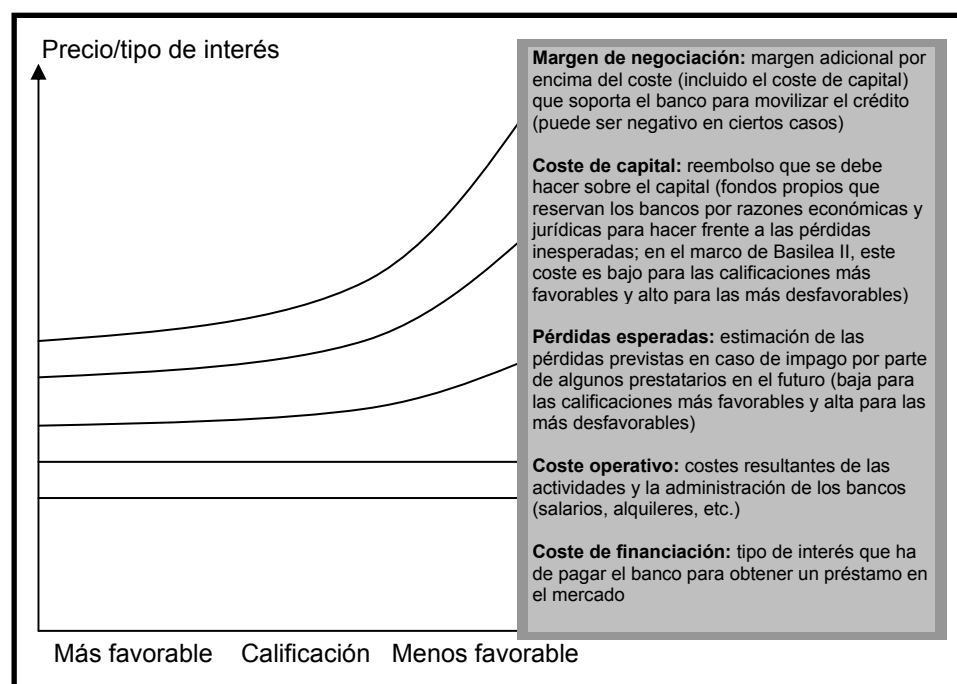
De este modo, la calificación de un prestatario puede determinar no sólo la concesión o la denegación de un crédito, sino también el número de colaterales que se necesitan y la duración máxima del préstamo. Por lo general, los bancos tienen tendencia a formular estos criterios de decisión de manera más precisa que en el pasado, a aplicarlos más sistemáticamente y a adaptarlos a sus estrategias empresariales específicas.

## B. Fijación del precio: determinación del tipo de interés del crédito

La calificación del prestatario es asimismo un factor cada vez más importante en la fijación del precio (el tipo de interés) de un préstamo concedido a una PYME. En este sentido, la decisión del banco dependerá de los siguientes factores: costes de financiación, coste operativo, pérdidas esperadas, coste de capital y margen de negociación, como se muestra en el gráfico 5.

... de fijar el precio...

**Gráfico 5: Factores que toman en consideración los bancos a la hora de fijar el «precio de un crédito»**



Los bancos han de cubrir los costes de su financiación, ya proceda esta de los depositantes, de los mercados de capitales o de otros bancos de los que toman prestados los fondos que ellos a su vez prestarán a sus clientes. Como en cualquier actividad comercial,

los bancos también deben sufragar sus costes operativos, en forma de salarios, alquileres, etc.

Al fijar el precio de sus créditos, los bancos han de tener en cuenta que algunos de ellos no serán reembolsados (o lo serán sólo en parte). Se trata de una contingencia que es inherente a la actividad crediticia y que obliga a los bancos a estimar con anterioridad el volumen de reembolsos fallidos. De la misma manera que una compañía de seguros percibe una prima, los bancos han de cobrar un margen sobre cada crédito para cubrir sus «pérdidas esperadas».

Para asegurar la continuidad de sus actividades, así como por razones preventivas, los bancos han de constituir en reserva, en forma de fondos propios, un cierto porcentaje de cada crédito que conceden. Este capital sirve para mitigar las consecuencias en caso de que las pérdidas por impago sean superiores a las pérdidas esperadas como consecuencia, por ejemplo, de una desaceleración de la economía.

Los costes de financiación y los costes operativos influyen en el precio final del crédito, pero por lo general no dependen de la calificación del prestatario.

En cambio, sí dependen directamente de la calificación las pérdidas esperadas y el coste de capital. Serán normalmente menos elevados en el caso de un prestatario con una calificación favorable.

Por último, el banco puede exigir un margen de negociación superior al coste en que ha incurrido en el marco del proceso de crédito.

### **C. Seguimiento permanente: supervisar la evolución del prestatario**

Los bancos recurren asimismo cada vez más a las calificaciones para dar seguimiento permanente a los cambios que pudieran producirse en la solvencia de sus prestatarios. La mayoría de los bancos ya evalúa regularmente los riesgos asociados a sus clientes actualizando sus calificaciones. Por lo general, estas evaluaciones se llevan a cabo una vez al año, pero algunos bancos actualizan también las calificaciones de las PYME cada vez que están disponibles nuevos estados financieros o si el representante del banco lo considera necesario.

*... y de asegur un seguimiento permanente de los prestatarios.*

Una calificación a la baja se considera a menudo una señal de alerta y puede tener diversas consecuencias en función del contrato de crédito (p. ej. la imposición de cláusulas accesorias).

Otras posibles consecuencias podrían ser un seguimiento más estricto del prestatario, la imposición de un tipo de interés más alto, la reducción de las líneas de crédito existentes o la rescisión anticipada del crédito. En ciertos casos, el banco puede incluso tomar medidas para suspender totalmente la relación comercial con una PYME.

Por consiguiente, la calificación no es sólo un elemento de información importante en el momento en que la PYME solicita un crédito, sino también durante todo el periodo de vigencia del contrato, a lo largo del cual la empresa será objeto de seguimiento continuo.

#### **2.4. El futuro de la financiación de las PYME: resumen**

Los cambios que los bancos han introducido en sus procesos crediticios durante los últimos años obedecen a diferentes factores, como la evolución de las prácticas de gestión, la voluntad de los bancos de responder a las crecientes expectativas de los accionistas en lo que respecta al rendimiento de sus fondos y, más recientemente, los cambios intervenidos en la normativa.

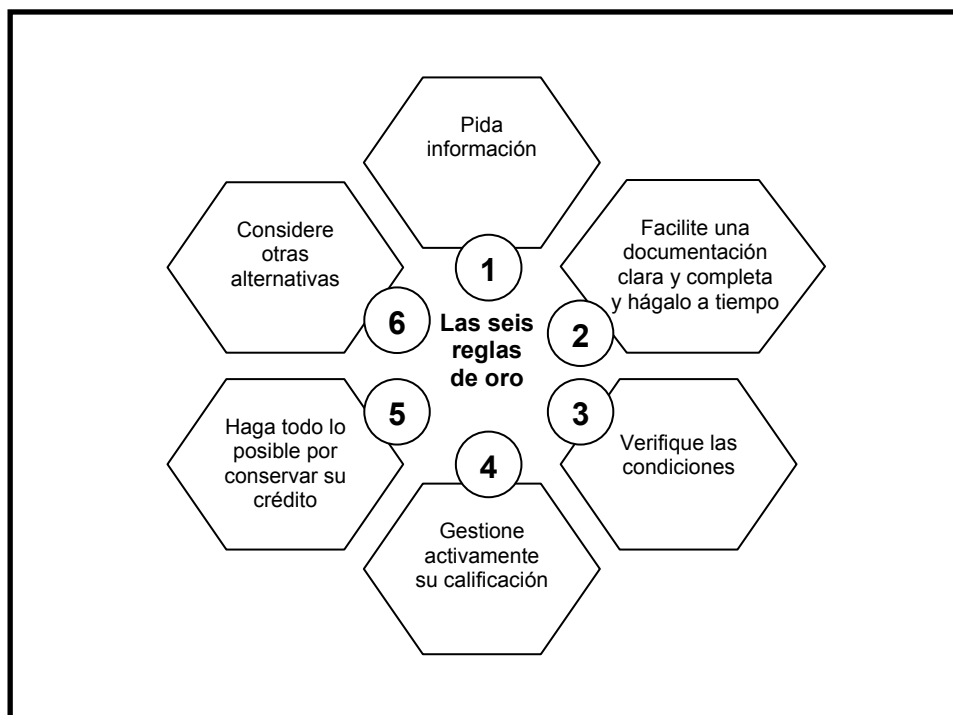
Estos cambios se traducen en el uso cada vez más generalizado de las calificaciones y en la creciente importancia de los criterios cuantitativos a la hora de decidir sobre una solicitud de crédito, sobre la fijación de precios y sobre el seguimiento del prestatario. Paralelamente, otros factores distintos de las calificaciones, como las cláusulas accesorias y los colaterales, cobran cada vez mayor importancia en el proceso de crédito.

Estos cambios no deberían suponer una disminución del volumen de los créditos concedidos a las PYME. Por el contrario, la gran mayoría de los bancos sigue considerando que las operaciones de préstamo a las PYME son una actividad estratégica y casi el 40 % de las entidades encuestadas tienen la intención de incrementar su volumen de negocios en este ámbito.

### 3. Las reglas de oro en materia de crédito a las PYME

En este capítulo encontrará seis reglas de oro (gráfico 6) que las PYME deben seguir para mantener buenas relaciones de crédito con sus bancos. El seguimiento de estas reglas permitirá a las empresas desenvolverse mejor a lo largo del proceso crediticio, pero no podrá, naturalmente, garantizar el éxito de la relación de crédito.

**Gráfico 6: Reglas que regulan la relación de crédito en su conjunto**



#### 3.1. Las seis reglas de oro

##### Primera regla: pida información

*La información de carácter general que facilitan los bancos sobre sus procesos de crédito y de calificación, así como la información que reclaman a sus clientes de crédito, puede variar considerablemente de una entidad a otra. Conviene,*

***pues, preguntar al banco qué tipo de información ofrece acerca de su proceso de calificación, qué tipo de documentos requiere y si comunica a cada cliente los resultados del proceso de calificación que le conciernen.***

#### **A. Información general sobre Basilea II y las calificaciones**

Algunos bancos informan a sus clientes PYME de los cambios resultantes de la puesta en práctica de sistemas de calificación. No obstante, no todos los bancos proceden de ese modo ni informan a sus clientes de la misma forma. Convendría, pues, que pidiera a su banco toda la documentación de que disponga que sea pertinente para las PYME en el contexto de las calificaciones y de Basilea II.

#### **B. Información que debe facilitar a su banco**

Entérese de antemano de la información que reclama su banco, es decir, qué documentos deberá usted presentar y en qué formato. De este modo, dispondrá de tiempo suficiente para preparar la documentación, sobre todo si se trata nuevos requisitos o si estos han cambiado. Según la encuesta, casi dos de cada tres bancos van a incrementar el volumen de información requerida.

Así, por ejemplo, cada vez serán más las entidades que pedirán a sus clientes PYME que les faciliten datos sobre la planificación financiera o un plan de empresa. Si su banco le pide este último documento, pregúntele cuáles son los principales puntos que debería incluir. En el anexo 4.2 encontrará un esquema ilustrativo de un plan de empresa.

#### **C. Comunicación del proceso de calificación**

Averigüe qué información sobre el proceso de calificación su banco está dispuesto a comunicarle. A este respecto, existen notables diferencias entre las políticas de los bancos: algunos apenas le facilitarán datos, mientras que otros podrían informarle de manera bastante exhaustiva sobre su proceso de calificación, los principales factores tomados en consideración y las posibilidades de mejora. Los resultados de la encuesta muestran que uno de cada tres bancos revela a los clientes de las PYME detalles relativos a las calificaciones. Como la mayoría de los

bancos no facilita esta información *motu proprio*, no está de más exigir esa información.

#### **D. La «entrevista de calificación»: un chequeo de la salud de su empresa**

Algunos bancos proponen a sus clientes mantener reuniones regulares en las que el interlocutor de la empresa tendrá la ocasión de explicar la calificación atribuida y cómo se puede mejorar. Estas entrevistas de calificación —a veces propuestas bajo otro nombre— constituyen una oportunidad que vale la pena explorar. Entender los mecanismos que intervienen en la asignación de una calificación le permitirá centrar sus esfuerzos en aquellos aspectos que tienen mayor incidencia en su calificación. Si consigue mejorar estos aspectos, su banco podría ofrecerle condiciones más favorables. Pero es que además de esta posibilidad, podría ser útil para usted conocer la apreciación que el banco tiene sobre su sector de actividad.

#### **Segunda regla: facilite una documentación clara y completa y hágalo a tiempo**

***Asegúrese de que todos los documentos que transmite a su banco son correctos, completos, de calidad y llegan a tiempo.***

##### **A. Facilite información de calidad**

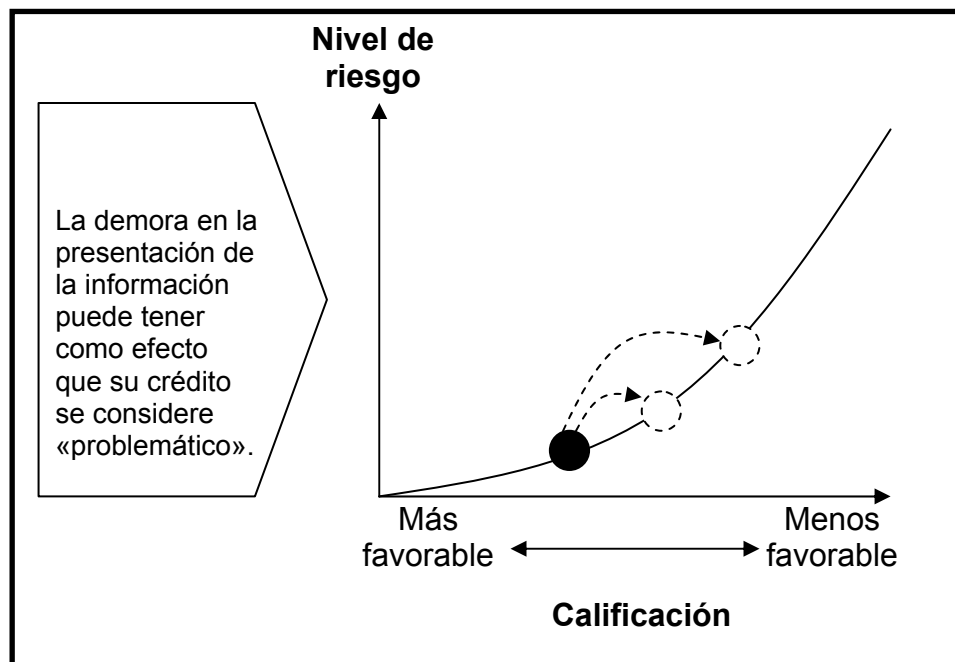
Asegúrese de que toda la información que transmite sea exacta y esté actualizada. Si no puede proporcionar cifras exactas, facilite estimaciones (especificando que no son datos definitivos) o indique intervalos de variación. Incluso si no existen cambios aparentes en la información solicitada, muchos bancos analizan minuciosamente los documentos facilitados. Dado que el representante del banco es su principal interlocutor y que su opinión será tenida en cuenta en el proceso de calificación, es aconsejable presentar la documentación en un formato bien estructurado y fácil de leer.

##### **B. Presente toda la información en su debido momento**

Siguiendo la lógica de una gestión prudente de los riesgos, numerosos bancos tienden a temer lo peor si la información

relativa a la situación del prestatario es incompleta. Dado que estas lagunas podrían tener repercusiones en su calificación e incluso ser interpretadas como una «señal de alerta», es de vital importancia evitar retrasos y omisiones a la hora de transmitir la información, como se indica en el gráfico 7.

### Gráfico 7: Posibles consecuencias de la transmisión tardía o incompleta de información



Es conveniente, por tanto, que esté siempre preparado para facilitar los documentos que se le soliciten, incluso después de que se haya asignado la calificación inicial.

### Tercera regla: verifique las condiciones

***A la hora de determinar el precio y otras condiciones del contrato de crédito, los bancos tienen en cuenta una serie de factores. A continuación presentamos estos factores en orden descendente según su probable importancia relativa. Dado que puede haber diferencias considerables entre las distintas entidades, infórmese sobre la importancia que el banco atribuye a cada uno de esos factores y averigüe qué puede hacer para obtener condiciones más favorables.***



### **A. La calificación es uno de los factores determinantes del precio de su crédito**

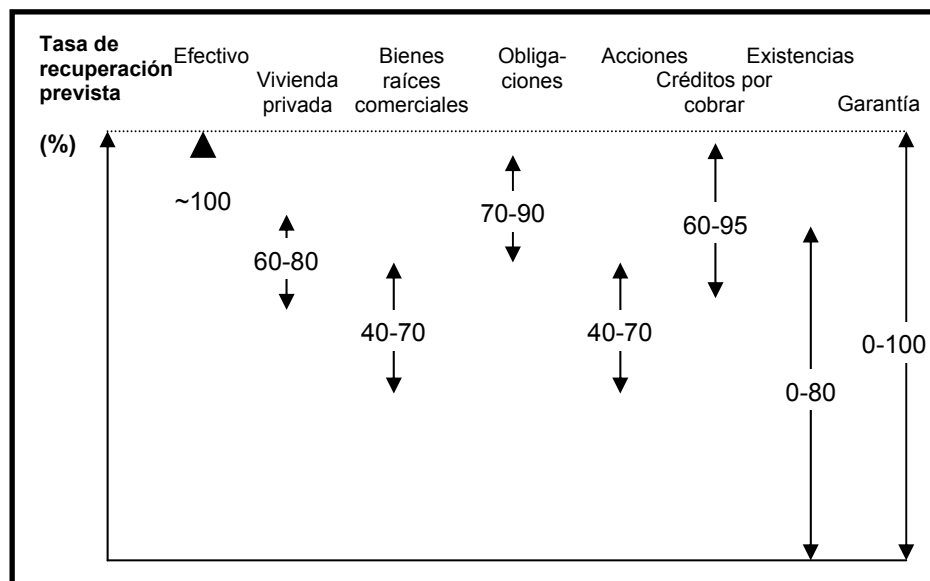
La calificación es el principal elemento en que se basan los bancos para calcular la pérdida esperada que implica un préstamo dado. Además, el porcentaje de capital que se ha de reservar para tener en cuenta la posibilidad de que las pérdidas reales rebasen las esperadas dependerá igualmente de la calificación. Esta es, pues, un indicador clave del coste en que incurre un banco al conceder un préstamo.

### **B. Las garantías colaterales podrían reducir el precio de su crédito**

Las garantías colaterales constituyen un factor decisivo en la fijación del precio de un crédito por parte del banco. El hecho de incrementar estos colaterales podría dar lugar a una reducción de los tipos de interés. Si su calificación es relativamente baja, los colaterales pueden ayudarle a obtener un crédito. Vale la pena preguntar a los bancos qué tipo de colaterales están dispuestos a aceptar.

Recuerde que los bancos son muy conservadores a la hora de estimar el valor de los colaterales, ya que es difícil evaluar el valor real de recuperación en caso de impago y que la venta de colaterales para recuperar las pérdidas por impago requiere un esfuerzo considerable por parte del banco. La incidencia de estos elementos en la reducción de los riesgos asociados a un préstamo depende de su naturaleza y de su liquidez; como se muestra en el gráfico 8.

**Gráfico 8: El valor de los colaterales se evalúa de forma diferente según su naturaleza**



### C. La incertidumbre aumenta con la duración del plazo

El vencimiento de un préstamo es otro factor importante que casi todos los bancos tienen en cuenta a la hora de calcular el precio de un préstamo. Por lo general, los tipos de interés son menores para los préstamos a corto plazo, ya que cuanto más alejada esté la fecha de vencimiento, mayor será la incertidumbre.

Sin embargo, si su empresa contrata un préstamo a corto plazo, deberá buscar una nueva financiación tras el vencimiento de ese crédito, por lo que debería usted preguntarse si tiene la flexibilidad suficiente para asumir el riesgo de una modificación del tipo de interés cuando llegue el momento de renovar el préstamo. En general, los bancos sólo conceden préstamos a largo plazo a los prestatarios con una calificación suficientemente alta.

### D. Las cláusulas accesorias son una forma de establecer contratos de crédito «a medida»

Por medio de la incorporación de condiciones especiales o «cláusulas accesorias» en el contrato de crédito es posible tener en cuenta tanto los recursos de las PYME como las necesidades de los bancos. Se recomienda vivamente a las PYME que se

asesoren sobre estas cláusulas y sobre los posibles efectos que estas pueden tener en el precio del crédito.

Este tipo de cláusulas suelen hacer referencia al nivel máximo de endeudamiento admisible de una PYME, a su umbral de rentabilidad o, en ocasiones, a su liquidez mínima. Los grandes bancos ya utilizan de forma generalizada estas condiciones en sus contratos de préstamo y se espera que todas las entidades —tanto grandes como pequeñas— recurran cada vez más a este tipo de cláusulas.

Así, por ejemplo, una cláusula podría dar al banco el derecho a rescindir anticipadamente el contrato si los fondos propios del prestatario cayesen por debajo de un cierto nivel. Gracias a esta cláusula, el banco puede reducir el riesgo que asume, con lo que podría estar dispuesto a conceder a su cliente un crédito a más largo plazo.

Los resultados de la encuesta indican que alrededor del 50 % de los bancos tienen en cuenta estas cláusulas a la hora de fijar el precio de un crédito. El mismo porcentaje de participantes piensa que la presencia de este tipo de cláusulas en los contratos de crédito a las PYME se generalizará en los próximos tres años.

### **E. Relación global con el cliente**

La relación global, es decir, las otras relaciones de negocios que pueda usted tener con el banco (p. ej. un depósito de títulos, un seguro o un contrato de arrendamiento financiero o *leasing*) constituye otro factor que muchos bancos toman en consideración a la hora de fijar el precio de un préstamo, ya que estas relaciones representan para ellos otras fuentes de ingresos. Lógicamente, este factor es más importante para aquellos bancos que ofrecen una gama de productos más amplia. Son, por tanto, los grandes bancos los que suelen tener en cuenta la relación global a la hora de fijar los precios.

### **F. El precio varía según el volumen: reducciones limitadas en los créditos de mayor cuantía**

Conviene mencionar un último factor que también influye en la fijación del precio de los bienes materiales: el volumen de crédito. Por ejemplo, si puede usted transferir un préstamo existente de un

24banco a otro (al que usted ha solicitado un nuevo crédito), este último podría estar dispuesto a asignarle un tipo de interés más bajo como consecuencia del incremento del volumen del préstamo. En el gráfico 9 se describen los principales factores que intervienen en el precio de un crédito.

**Gráfico 9: Factores que intervienen en el precio de un crédito**

Factores	Variación del precio	Explicación
Calificación interna	↗ ↘	El efecto depende de la calificación.
Colaterales y garantías	↘	Los colaterales reducen las pérdidas en caso de impago.
Plazo	↗	Un plazo más amplio significa una mayor incertidumbre asociada a un préstamo concreto.
Cláusulas accesorias	↘	La introducción de cláusulas accesorias permite a los bancos disminuir su riesgo (p.ej. el derecho de rescisión anticipada).

**Cuarta regla: gestione activamente su calificación**

***Al ejercer su actividad, no olvide nunca los factores clave que tienen incidencia en la calificación.***

**A. Tenga presentes los factores que afectan a su calificación.**

De manera general, la gestión de su calificación se basará en el hecho de que esta calificación depende de la información que facilita a su banco y de la forma en que la transmite. Por lo tanto, si su banco le ofrece reuniones de calificación —como las tratadas anteriormente—, aproveche esa oportunidad para informarse sobre los factores que inciden en su calificación y sobre los aspectos que requieren especial atención.

Por otra parte, algunos bancos ofrecen servicios de asesoramiento en materia de calificación. Estos mecanismos van un poco más lejos, en la medida en que estas entidades proponen medidas

financieras y no financieras concretas destinadas a mejorar su calificación. Pregunte si existe este tipo de servicio y cuáles son las tarifas (tenga en cuenta que su denominación puede variar de una entidad a otra).

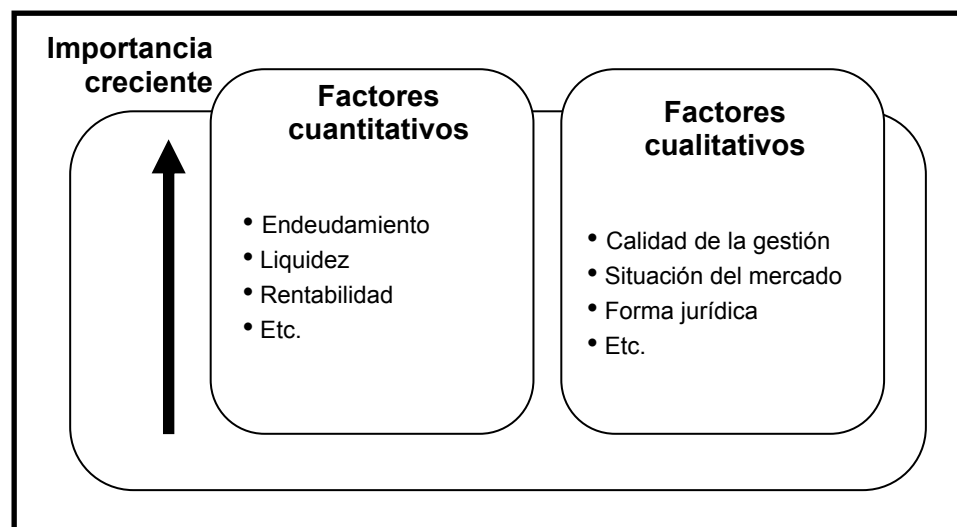
Si bien en la actualidad este tipo de servicios sólo lo ofrecen algunos bancos, es probable que se generalicen en los próximos años. Según los resultados de la encuesta, uno de cada dos bancos propondrá estos servicios de aquí a 2007.

### **B. Concéntrese en la gestión de los principales factores que determinan su calificación**

Una vez que conoce los factores que son decisivos para su calificación, trate de gestionarlos de la mejor forma posible, ya que pueden tener repercusión en el tipo de interés que va a pagar. Los indicadores que utilizan los bancos para evaluar la solvencia de una empresa varían de un país a otro.

En el gráfico 10 se presentan los factores que se consideran más importantes para su calificación.

**Gráfico 10**



Los factores cuantitativos consisten sobre todo en coeficientes financieros. El nivel de endeudamiento de una empresa o «apalancamiento» financiero seguirá siendo el principal factor

cuantitativo en los sistemas de calificación, seguido de la liquidez y la rentabilidad.

La calidad de la gestión y la situación del mercado seguirán siendo los factores cualitativos más importantes. De las entrevistas se desprende que, en el futuro, se prestará más atención a la forma jurídica del prestatario.

Dado que la «situación del mercado» hace referencia al sector de actividad en el que usted opera, procure comprobar con su banco si la clasificación de su empresa es correcta. Explique su posición dentro del sector y haga hincapié en sus puntos fuertes. En el caso de créditos cuantiosos, algunos bancos también prestan atención a la dependencia del cliente en relación con sus principales proveedores o clientes.

Los resultados de las encuestas indican que los factores cualitativos tienen por término medio una ponderación de entre un 20 y 30 % en la asignación de calificaciones a las PYME. Sin embargo, para las empresas en fase inicial, estos factores representan un promedio en torno al 60 % de la calificación, ya que no pueden facilitar información suficiente sobre actividades anteriores.

Dado que los factores cualitativos representan una parte considerable de la calificación, asegúrese de prestar la debida atención a estos factores y procure presentarlos de manera suficientemente detallada. Se trata sobre todo de convencer a su banco de que gestiona correctamente los riesgos de su empresa.

#### **Quinta regla: haga todo lo posible por conservar su crédito**

***En el marco del seguimiento continuo de los créditos en curso, los bancos examinan minuciosamente la evolución de la actividad de cada prestatario y, dependiendo de las cláusulas de su contrato, pueden intervenir si detectan posibles problemas.***

#### **A. No olvide que su calificación es un proceso continuo**

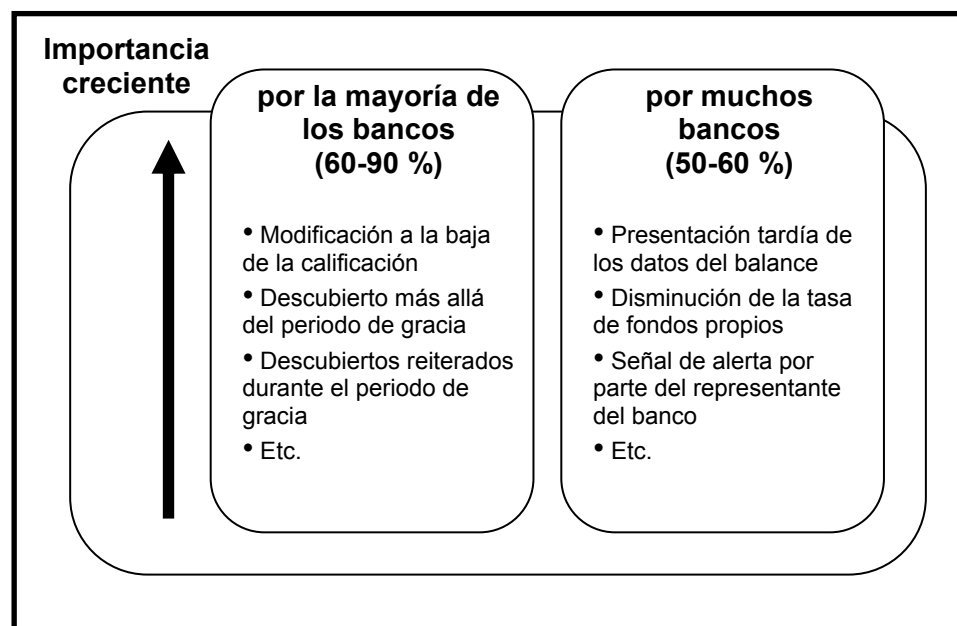
La mayoría de los bancos llevan a cabo un seguimiento de los créditos para actualizar regularmente —por lo general cada año— sus calificaciones. Debe tener presente, por tanto, que cualquier

cambio en los resultados o la solidez financiera de su empresa serán analizados por el banco a lo largo de toda la duración del crédito. Además de esas revisiones anuales, a menudo también se llevan a cabo actualizaciones cuando los bancos reciben el balance u otros datos, o simplemente cuando el representante del banco solicita una actualización de su calificación.

## B. Asegúrese de que conoce bien las reglas

Es absolutamente necesario que conozca perfectamente las condiciones de rescisión de su préstamo, así como si existen cláusulas accesorias en su contrato y la naturaleza de las mismas. No dude en preguntar al responsable que gestiona su préstamo qué tipo de acción o de comportamiento sería considerado por su banco «motivo de preocupación». En el gráfico 11 se presentan las principales señales de alerta que los bancos tienen en cuenta.

**Gráfico 11: Señales de alerta empleadas...**



## C. Gestione su comportamiento en materia de pago

Procure siempre evitar cualquier descubierto innecesario y asegúrese de que abona sus pagos a tiempo. Recuerde asimismo que sus cuentas pueden ser objeto de un análisis automático con miras a detectar cualquier movimiento excepcional (por ejemplo

por su frecuencia o su cuantía, ya se trate de variaciones a la alza o la baja).

Si tiene previsto introducir cambios en sus actividades, no olvide informar a su banco a fin de evitar malentendidos que pudieran afectar negativamente a su calificación.

#### **D. Transmita a tiempo cualquier información nueva**

Asegúrese, en particular, de que transmite a tiempo toda la información relativa a su balance. Muchos bancos interpretan la presentación tardía de información como una señal de alerta anticipada. En su gestión de los riesgos, los bancos parten del principio de que los datos no presentados contienen malas noticias y que este es el motivo por el que las empresas no los presentan.

#### **E. Usted forma parte de un sector de actividad**

Existe, además, otro factor que escapa a su control: el funcionamiento de su sector en su conjunto. Si los resultados de un sector de actividad en su conjunto no son satisfactorios, los bancos lo interpretan como una señal de alerta o un factor negativo para la calificación.

Siempre es importante explicar a su banco cuáles son sus puntos fuertes, sobre todo cuando su sector de actividad está pasando por dificultades. Si este es su caso, describa su propia situación y explique por qué no le afectan (o le afectan sólo en parte) los problemas del sector.

#### **Sexta regla: considere otras alternativas**

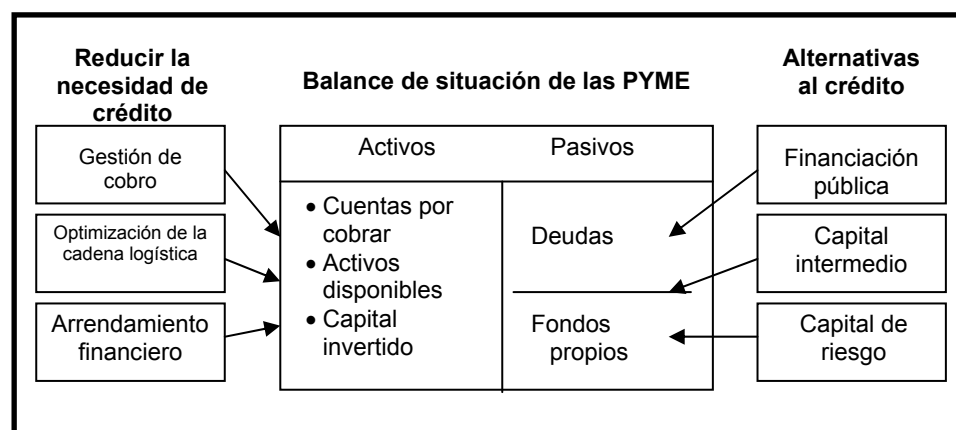
***Aunque tradicionalmente el crédito es la forma más común de financiación, recuerde que existen otras posibilidades. Al buscar las mejores condiciones de financiación, infórmese de todas las opciones disponibles.***

A continuación se examinan dos tipos de opciones: por una parte, las medidas destinadas a reducir la necesidad de crédito y, por otra, las alternativas al crédito.



El gráfico 12a muestra cómo unas y otras pueden influir en su balance.

**Gráfico 12a: medidas destinadas a reducir la necesidad de crédito/Alternativas al crédito: cómo influyen en su balance**



El gráfico 12b muestra los aspectos positivos y negativos de ambas opciones.

**Gráfico 12b: medidas destinadas a reducir la necesidad de crédito/Alternativas al crédito: los pros y los contras**

	Pros	Contras	Generalmente, el grupo destinatario...
Gestión de cobro	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pagos puntuales y predecibles</li> <li>Protección contra el impago de los clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Honorarios deducibles del importe</li> <li>Posible impacto en la relación con los clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>tiene escasa liquidez</li> <li>tiene un volumen importante de cuentas por cobrar</li> </ul>
Optimización de la cadena logística	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reducción del capital inmovilizado en existencias</li> <li>Mejora del balance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es posible que requiera un esfuerzo de optimización considerable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>tiene escasa liquidez</li> <li>mantiene grandes existencias de mercancías</li> </ul>

Arrendamiento financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisiciones sin grandes inversiones</li> <li>• Posibilidad de ventajas fiscales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resulta a veces más caro que un préstamo bancario</li> <li>• La empresa no es propietaria del bien arrendado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• desea optimizar su balance</li> </ul>
Financiación pública	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programas específicamente adaptados a las necesidades de financiación</li> <li>• A menudo más baratos que un préstamo bancario</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación de criterios de admisibilidad</li> <li>• A veces largo proceso de aprobación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• depende de criterios de admisibilidad</li> </ul>
Capital intermedio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilidad (reembolso estructurado)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coste potencialmente superior al de un préstamo bancario</li> <li>• Producto complejo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• está limitado por lo que respecta a su balance y a la parte que le corresponde del capital social</li> </ul>
Capital de riesgo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Base financiera más sólida</li> <li>• Potencial experiencia de los inversores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La estructura del accionariado podría hacerse compleja</li> <li>• Toma de decisión compartida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• presenta un potencial de elevado crecimiento</li> </ul>

### ***Medidas destinadas a reducir su necesidad de crédito***

#### **A. Arrendamiento financiero o *leasing***

Este producto híbrido que combina elementos del alquiler y de la compraventa es cada vez más fácilmente accesible para todo tipo de equipos, no sólo automóviles sino también maquinaria e incluso

equipos pequeños, como impresoras o faxes. Según los resultados de la encuesta, más del 50 % de los bancos tienen la intención de incrementar sus operaciones de arrendamiento financiero con las PYME.

### **B. Gestión de cobros o *factoring***

Esta fuente de capital tiene que ver con su clientela. Al vender sus cuentas pendientes a una empresa de gestión de cobro, puede asegurar un pago más rápido y fiable de sus facturas, pero no percibirá el importe íntegro de las mismas. La mayoría de los bancos ofrecen este tipo de servicios. A juzgar por los resultados de la encuesta, aproximadamente la mitad de los bancos tienen previsto incrementar sus servicios en este ámbito.

### **C. Optimización de la cadena logística**

Existen diversas formas de mantener la misma producción con una menor inversión de capital y muchas de ellas pasan por soluciones internas. Así, por ejemplo, muchas PYME de los sectores del comercio o la industria pueden ahorrar capital gracias a la optimización de la cadena logística, puesto que la reducción de sus existencias se traduce en una reducción del capital requerido.

## ***Alternativas al crédito tradicional***

### **A. Capital intermedio o deuda *mezzanine***

Los bancos ofrecen o gestionan otras formas de financiación destinadas a las PYME. La financiación intermedia es una forma híbrida de capital que combina elementos de los fondos propios y del endeudamiento. Según la encuesta, alrededor de la mitad de los bancos ofrecerán este tipo de financiación de aquí a 2007.

### **B. Capital de riesgo (*private equity* y *venture capital*)**

Las empresas con perspectivas de alto crecimiento deberían informarse sobre la posibilidad de obtener financiación de empresas de capital de riesgo. A cambio del capital que aportan, estas empresas adquieren una participación en la sociedad. En

muchos casos, los grandes bancos ofrecen este tipo de financiación a través de filiales especializadas.

De los resultados de la encuesta se desprende que muchos bancos ofrecen ya este tipo de financiación y que muchos más podrían hacerlo en los próximos años.

### **C. Financiación pública**

Además de la financiación intermedia o mediante capital de riesgo, podría tener en cuenta igualmente las fuentes de financiación pública o subvencionada que existen en numerosos países europeos y que suelen ser gestionadas por entidades bancarias semipúblicas.

En el anexo 4.3 figura una lista de entidades que ofrecen este tipo de créditos a las PYME en la mayoría de los países europeos.

Tenga en cuenta, no obstante, que este tipo de financiación se presenta a menudo con otras denominaciones y que casi la práctica totalidad de los créditos requieren el cumplimiento de determinadas condiciones o criterios de admisibilidad. En ciertos casos, este tipo de créditos son ofrecidos por bancos del sector privado que actúan como intermediarios de los organismos emisores. Por lo tanto, vale la pena averiguar si existen programas que puedan adaptarse a las especificidades de su empresa.

## **3.2. Obtener un préstamo: un ejemplo de la «vida real»**

### **Introducción**

A continuación presentamos el caso de la sociedad «Alfa», una PYME que solicita un crédito al banco «Beta». Para cada etapa del proceso, incluida la relación en curso, resumiremos el modo en que Alfa aplica las seis reglas de oro explicadas anteriormente, así como las ventajas que saca de ello. Las cifras se citan a fines puramente ilustrativos y podrían variar de manera significativa según las circunstancias.

Alfa, una empresa de mediano tamaño, constituida en 1988, fabrica productos sanitarios de carácter innovador, utilizando maquinaria sofisticada y adaptada. Sus productos se suelen

vender con un margen muy elevado. La empresa ha conseguido reafirmarse en los últimos años y controla en la actualidad una pequeña parte del mercado de productos sanitarios, que registra un rápido crecimiento.

Alfa tiene sesenta empleados y el año pasado registró un volumen de negocio de treinta millones de euros. En el pasado, sus necesidades de financiación se concretaron en un préstamo (contratado en 2003) de un millón de euros, que deberá reembolsar a más tardar en 2008.

Al encontrarse en un momento decisivo desde el punto de vista estratégico, la empresa deseaba invertir 1,2 millones de euros en nueva maquinaria. La adquisición de esta maquinaria innovadora le permitiría mantener la posición dominante que ostentaba gracias a sus trabajos intensivos de investigación en un nicho del mercado de productos sanitarios. Alfa podía autofinanciar su inversión hasta la cifra de 200 000 euros, pero debía financiar el millón de euros restante por medio de un crédito.

Desgraciadamente, el banco con el que Alfa había contratado su anterior crédito acababa de fusionarse con otro banco con el que Alfa había tenido malas experiencias en el pasado. La empresa decidió, pues, dirigirse al banco Beta, conocido por ofrecer servicios de calidad a las PYME.

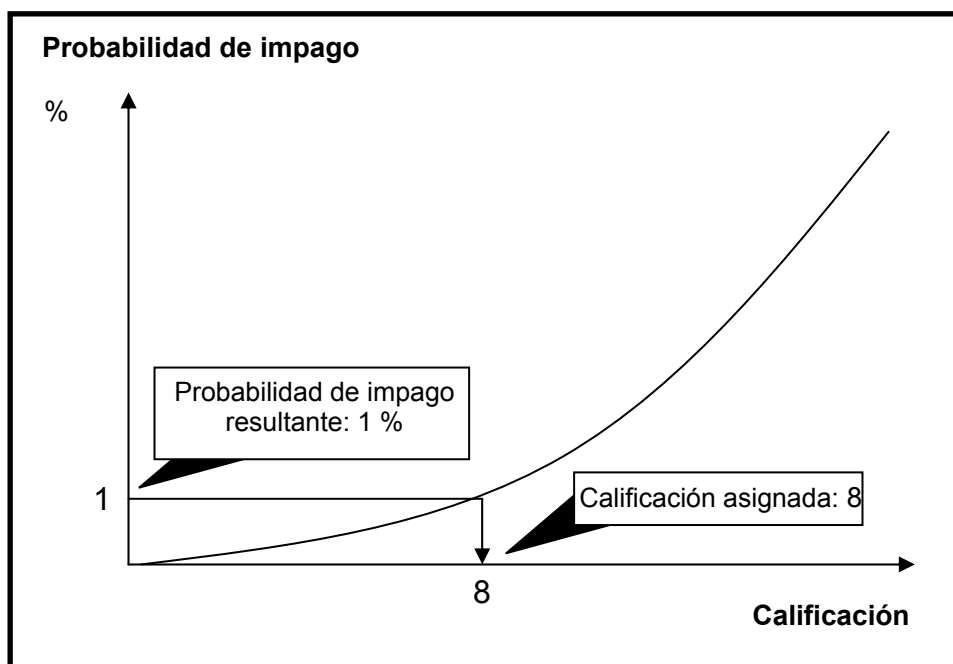
### **Solicitud de crédito**

<b>Pida información</b>
<p>En la primera entrevista con el banco Beta, Alfa pidió precisiones sobre el proceso crediticio del banco, lo que le permitió saber que este...</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ... había preparado un folleto sobre Basilea II y sobre las calificaciones destinado a sus clientes;</li><li>• ... aplicaba su propio sistema interno de calificación a las PYME;</li><li>• ... comunicaba a los clientes que lo solicitasen información acerca de su proceso de calificación;</li></ul>

- ... solicitaba a las PYME que pedían un préstamo los documentos siguientes:
  - una declaración con los datos clave de la empresa (fecha de constitución, personal, forma jurídica, antecedentes, etc.)
  - el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y el estado de flujos de tesorería del año anterior
  - un plan de empresa, incluida la planificación financiera para los tres años siguientes.

El sistema de calificación aplicado a las PYME por el banco Beta estaba estructurado en veinte grados de calificación, es decir algunos más de lo que es habitual en este sector. Tras analizar los datos históricos relativos a sus clientes, Beta había definido las clases de calificación y las probabilidades de impago que se presentan en el gráfico 13.

**Gráfico 13: Calificaciones y probabilidades de impago correspondientes**



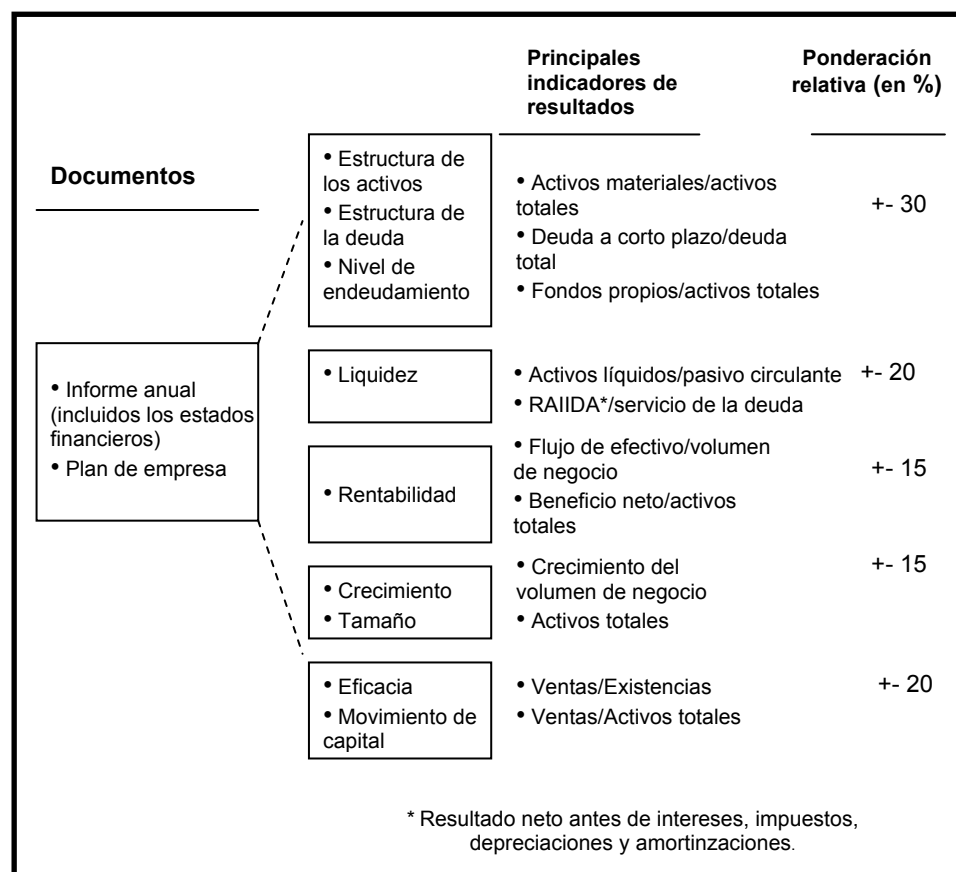
De los datos disponibles se desprendería que una empresa con una calificación de uno debía reembolsar su crédito regularmente con

una probabilidad de casi un 100 %. Una calificación de ocho, común para una buena PYME, correspondía a una probabilidad de reembolsos regulares del 99 % o, en otras palabras, a una probabilidad de impago de un 1 %.

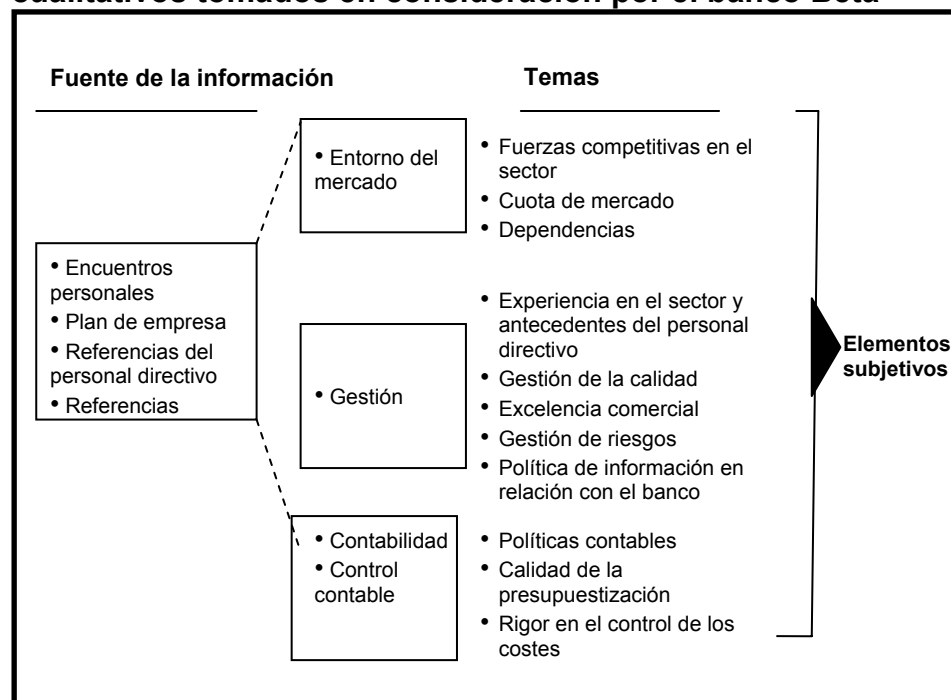
En su sistema de calificación, Beta había tenido en cuenta elementos cuantitativos y cualitativos; los últimos con una ponderación del 30 %.

En los gráficos 14 y 15 se presentan estos elementos, incluidas las fuentes de información requeridas y las ponderaciones relativas.

**Gráfico 14: Información que hay que transmitir, factores cuantitativos tomados en consideración por el banco Beta**



**Gráfico 15: Información que hay que transmitir, factores cualitativos tomados en consideración por el banco Beta**



No era obligatorio, claro está, presentar todos y cada uno de los documentos en la primera reunión con el representante del banco. No obstante, si se presenta un expediente completo, Alfa podría acelerar la fase preparatoria, al tiempo que da una imagen de profesionalidad al representante del banco, cuya apreciación será tenida en cuenta en la calificación y que será el principal interlocutor de la empresa en una eventual relación de negocios.

**Facilite una documentación clara y completa y hágalo a tiempo**

Alfa había comenzado inmediatamente el proceso de recopilación de datos. En la reunión con el representante del banco Beta, pudo entregar los documentos siguientes:

- un folleto con todos los datos pertinentes sobre la empresa
- una versión en papel de las cuentas de los dos últimos años



- el plan de empresa para los dos años siguientes en el que se analiza explícitamente el potencial de inversión previsto
- información de carácter general sobre la empresa

Alfa solicitó un préstamo de un millón de euros para comprar maquinaria por un valor de 1,2 millones de euros. Pidió un préstamo con un vencimiento a cinco años, a fin de hacer coincidir los reembolsos con la amortización de la maquinaria. Para obtener un tipo de interés bajo, Alfa estaba dispuesta a pignorar la maquinaria que deseaba adquirir.

## El contrato de crédito

Para determinar el precio que podía ofrecer, el banco Beta hubo de considerar una serie de factores, tal y como se muestra en el gráfico 16. El primero de ellos era el coste de la financiación: para obtener los fondos que quería a su vez prestar, el banco debía abonar un 4,5 % a los mercados de capitales o a otros bancos.

*Coste de la financiación*

En segundo lugar, como en cualquier negocio, era preciso sufragar los gastos operativos directos y que representaban anualmente un 0,5 % de la cantidad prestada a Alfa. Como el cliente no tiene ninguna influencia sobre estos dos elementos, nos centraremos en los otros dos componentes del precio que dependen de la calificación del prestatario: las pérdidas esperadas y el coste del capital utilizado.

*Gastos operativos*

La parte del precio que debe cubrir las pérdidas esperadas es comparable a las primas que se cobran en el sector de los seguros. El banco preveía que algunos prestatarios con características similares a las de Alfa (en este caso un 1 %) no reembolsarían sus préstamos, por lo que esas pérdidas debían cubrirse por medio de ingresos generados por operaciones con otros clientes.

*Pérdidas esperadas*

Para calcular este elemento, Beta tenía que tener en cuenta tres factores: la cuantía total del préstamo (un millón de euros), la probabilidad de impago por parte de Alfa (1 %) y las pérdidas en caso de incumplimiento. Este último factor dependía de la medida en la que la deuda se pudiera recuperar por medio de la liquidación de los colaterales.

En el caso de la maquinaria que Alfa deseaba adquirir, habida cuenta de su valor total (1,2 millones de euros) y de su baja tasa de depreciación, Beta estimó que podría recuperar 750 000 euros revendiéndola en caso de impago. Las pérdidas en caso de impago se estimaron en 250 000 euros, es decir, el 25 % de la cuantía total del préstamo.

*Colaterales*

Dado que la probabilidad de impago por parte de Alfa era del 1 %, las pérdidas esperadas se estimaron en el 0,25 % de la cantidad total del préstamo (25 % × 1 %).

El coste del capital utilizado corresponde al capital que los bancos reservan por cada préstamo a fin de poder seguir funcionando en

*Coste de capital*

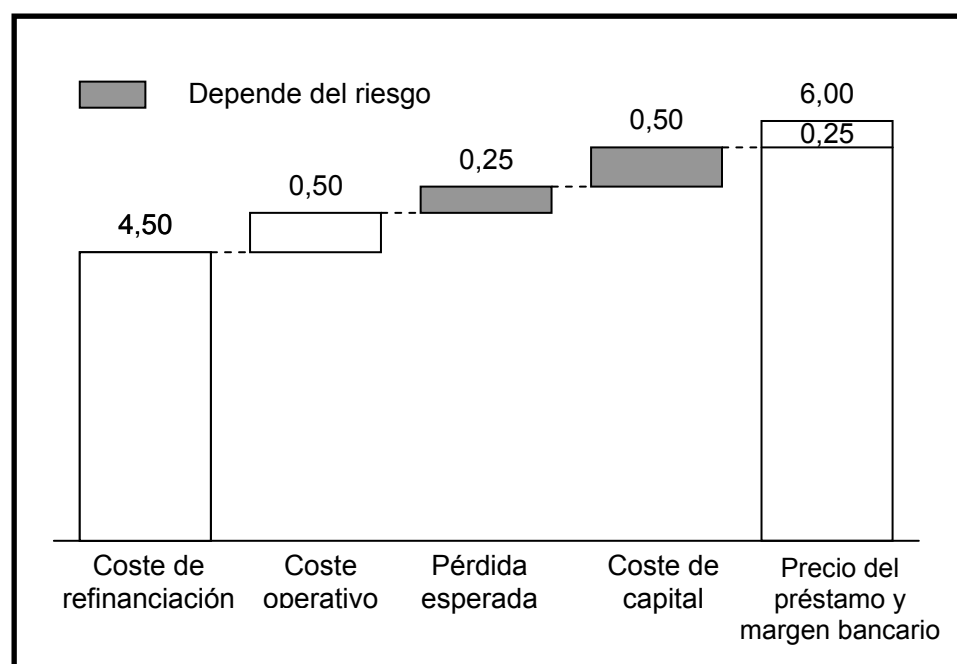
caso de que las pérdidas reales superasen a las que se habían calculado en un principio (lo que se conoce como «pérdidas inesperadas»). Esta suma dependía de la cuantía total del préstamo solicitado por Alfa y del riesgo de no devolución regular del mismo.

Supongamos que esta suma ascendía a un 5 % del crédito, es decir, a 50 000 euros. Dado que Beta no podía utilizar estos fondos para otros fines, la entidad bancaria soportaba un coste de oportunidad —el denominado coste del capital utilizado—, que suele oscilar entre un 10 y un 15 %, dependiendo de los objetivos del banco en materia de resultados.

En el caso que nos ocupa, el 10 % del 5 % del capital reservado equivalía al 0,5 % de la cuantía total del préstamo solicitado por Alfa, es decir el coste anual del capital utilizado. Si a esto se añade un margen de negociación del 0,25 %, llegamos a un margen de interés del 6 %, tal como se muestra en el gráfico 16.

*Margen bancario*

**Gráfico 16: Cálculo por etapas del tipo de interés - ejemplo (en %)**



A la vista de todo lo expuesto, apenas una semana después de la primera reunión, Beta le hizo a Alfa la oferta siguiente: concesión de un crédito de un millón de euros, con vencimiento a cinco años y un tipo de interés fijo del 6 %

*Oferta de crédito*

Aun reconociendo que un tipo del 6 % era un buen precio, Alfa deseaba conocer algunos detalles sobre su calificación y si era posible mejorarla. Además, claro está, quería negociar las mejores condiciones de financiación posibles.

### **Verifique las condiciones**

En la segunda reunión, Alfa discutió la oferta con el representante del banco.

La calificación de 8 había sido atribuida atendiendo a la situación global de Alfa y no podía variar a corto plazo:

- Desde el punto de vista cuantitativo, la buena rentabilidad de Alfa era un factor decisivo. El nicho que ocupa Alfa en el sector de los productos sanitarios gozaba de márgenes elevados y la empresa había demostrado que era capaz de explotar estos márgenes. Sin embargo, el balance de la empresa Alfa estaba algo cargado, ya que aún no había reembolsado su primer crédito.
- Desde el punto de vista cuantitativo, Beta consideraba que el criterio más importante eran los recursos de gestión. El director general y el equipo directivo de Alfa gozaban de una buena reputación y una gran experiencia práctica en su sector de actividad.

Aunque un plazo más corto podría haber reducido el precio del crédito, Alfa prefirió un plazo más amplio porque no quería verse expuesta al riesgo de una subida de los tipos de interés.

Alfa aceptó constituir en garantía otra parte de sus instalaciones de producción, además de la maquinaria que iba a adquirir con el préstamo. De este modo, el importe de la pérdida esperada de Beta y el coste de capital se redujeron 0,2 puntos porcentuales, hasta situarse en un 5,8 %.

Al cabo de duras negociaciones y después de haber prometido transferir sus otras actividades bancarias al banco Beta, Alfa pudo reducir el precio del crédito en otros 0,05 puntos porcentuales, hasta alcanzar el 5,75 %.

A petición de la propia Alfa, Beta le facilitó información sobre su proceso de calificación y sobre los factores que se tuvieron en cuenta durante su análisis. Esta información permitió a Alfa gestionar mejor estos factores con vistas a la obtención de un nuevo crédito o a la actualización de la calificación, reforzando así no sólo sus perspectivas de mejora de la calificación, sino también las posibilidades de obtener en el futuro un nuevo crédito a un precio más favorable.

### **Gestione activamente su calificación**

Alfa examinó minuciosamente todos estos elementos. Muchos de ellos, como el crecimiento y la rentabilidad, ya hacía tiempo que estaban en su punto de mira y habían sido optimizados en la medida de lo posible. A la vista de lo cargado de su balance, Alfa adoptó las siguientes medidas:

- negoció con los accionistas para obtener más fondos propios;
- gestionó de manera más activa sus cuentas por pagar y sus cuentas por cobrar a fin de optimizar el capital neto circulante;
- puso en práctica un nuevo sistema de control.

### **Una relación de crédito permanente**

Muchas PYME se suelen adaptar a los requerimientos de su banco mientras este decide sobre la solicitud de crédito, pero, tan pronto como se concede, actúan como si la relación con el banco hubiese terminado. No obstante, Beta estaba, naturalmente, muy

interesado en obtener información actualizada sobre la capacidad de Alfa de saldar su deuda.

Además, gracias al seguimiento de los resultados de Alfa, Beta estaba preparado para adoptar medidas en caso de que se deteriorase la situación de su cliente. Como última opción, Beta podría rescindir el contrato si albergara serias dudas sobre la capacidad de Alfa de reembolsar regularmente su crédito.

### **Haga todo lo posible por conservar su crédito**

Alfa adoptó las siguientes medidas en el marco de su relación con el banco Beta, especialmente con vistas a las actualizaciones anuales de su calificación:

- transmitir espontáneamente toda la documentación pertinente antes de que se procediera a la actualización de la calificación;
- mantener encuentros regulares con el representante del banco.

Gracias a estas medidas, Alfa ha evitado emitir signos que Beta pudiera interpretar como indicios de la existencia de problemas en la empresa, como, por ejemplo:

- retrasos en el pago, especialmente los más prolongados;
- no transmisión de documentos, incluso después de un recordatorio escrito;
- problemas generales en el sector.

Como consecuencia de todo ello, en sólo dos años, Alfa procedió con éxito al lanzamiento de una gama de nuevos productos, fabricados con la nueva maquinaria. La operación resultó ser aún más rentable de lo previsto, por lo que Alfa está interesada en aumentar de nuevo su capacidad, invirtiendo para ello un millón de euros más en maquinaria.

Beta, que es ahora el principal interlocutor de Alfa en lo tocante a servicios bancarios fue, naturalmente, la primera entidad a la que se dirigió la empresa. La respuesta no se hizo esperar:

- oferta de un crédito de un millón de euros, con un vencimiento a cinco años y un tipo anual del 7,5 %.

Este tipo tan elevado obedece a que Beta consideró que la operación entrañaba más riesgos que la anterior, ya que en el balance de situación de Alfa figuraban ya dos créditos.

### **Considere otras alternativas**

Alfa no estaba dispuesta a pagar este precio más elevado y se puso en contacto con una entidad subvencionada públicamente y especializada en la financiación de las PYME. En el marco del diálogo, se plantearon dos grandes posibilidades:

- **Capital de riesgo**

Un fondo ofreció a Alfa un millón de euros a cambio de una participación en la empresa. Esta inyección de capital supondría la entrada de fondos propios y mejoraría, por lo tanto, el balance de la empresa.

Sin embargo, la dirección de Alfa no tenía la menor intención de perder la independencia total de la empresa, preservada a lo largo de años muy difíciles, y no estaba dispuesta a que alguien más influyese en sus decisiones.

- **Arrendamiento financiero**

Alfa encontró asimismo un proveedor de maquinaria que ofrecía contratos de arrendamiento financiero. El precio del alquiler de la maquinaria que Alfa quería adquirir era de 250 000 euros al año en el marco de un contrato de cinco años.

Alfa podría pagar esta cantidad anual sin tener que recurrir a financiación externa y pasaría a ser la propietaria de la maquinaria al concluir el periodo de

cinco años. Sin embargo, una rescisión anticipada del contrato entrañaría costes adicionales y sólo valdría la pena si cambiase drásticamente la situación del mercado, por ejemplo si Alfa no pudiese mantener su ventaja competitiva como pionera.

Después de sopesar todos estos aspectos, Alfa era muy consciente del volumen de financiación externa que figuraba en su balance de situación y optó por la alternativa del arrendamiento financiero.



## **4. Anexos**

### **4.1. Contexto de la encuesta europea sobre Basilea II**

Tras recibir una solicitud del Parlamento Europeo sobre los posibles efectos del futuro marco Basilea II y la nueva directiva europea correspondiente, la Comisión Europea convocó una licitación para, en primer lugar, recopilar datos relativos al uso de calificaciones internas de las PYME por parte de los bancos y, en segundo lugar, elaborar la presente guía.

Para alcanzar estos objetivos, McKinsey and Company, Inc. y System Consulting Network S.r.l. elaboraron un cuestionario que constaba de cuatro grandes secciones. La primera trataba aspectos relacionados con el modelo de empresa general de las entidades participantes, como su dimensión total, el volumen de sus operaciones con las PYME y las perspectivas para estas a corto plazo.

En lo tocante al nuevo marco de adecuación del capital de los bancos, la segunda parte de la encuesta abordaba la situación por lo que respecta a la puesta en práctica de este nuevo marco y su impacto en el conjunto del sector bancario. Dado que este marco va a afectar especialmente a los procesos crediticios de los bancos, la tercera sección, que era la más detallada, abordaba los procesos crediticios tal como se desarrollan actualmente y planteaba una serie de preguntas sobre las modificaciones que deberían introducirse en los próximos años. En la cuarta y última sección se analizaban las prácticas de los bancos en materia de gestión de riesgo.

Se envió una versión detallada del cuestionario a los cuarenta y cuatro bancos europeos más importantes. De estos, participaron en la encuesta treinta y tres, establecidos en los quince Estados miembros de la UE, así como en Noruega y Suiza. Una versión más reducida se envió a una muestra representativa de bancos grandes y pequeños en Europa (Estados miembros de la UE y países candidatos). De estos, participaron en la encuesta setenta y una entidades, lo que da un total de ciento cuatro participantes y asegura una amplia cobertura regional.

Los bancos participantes representan aproximadamente el 40 % del total de los activos bancarios europeos. Además, se envió a

sesenta y siete asociaciones bancarias un cuestionario relativo a la situación por lo que respecta a la puesta en práctica del nuevo marco y al impacto de este en los bancos y en las PYME, que contenía además una sección sobre la medición del riesgo de crédito total. Las respuestas procedentes de veintisiete de estas asociaciones han permitido completar la base de datos constituida a partir de los datos extraídos de la encuesta y han contribuido de manera significativa a los resultados obtenidos.

El proceso de recopilación de datos descrito anteriormente se desarrolló de junio a diciembre de 2004 e incluyó entrevistas con directivos de los cuarenta y cuatro grandes bancos participantes. El resultado fue la creación de una vasta base de datos. Los diferentes análisis efectuados, la información obtenida en las entrevistas y la experiencia adquirida por los autores del trabajo en el ámbito del tratamiento de los créditos por parte de las entidades bancarias nos han permitido hacernos una imagen nítida de las tendencias actuales y de la evolución registrada en lo que respecta a la gestión de los créditos concedidos a las PYME. Los autores utilizaron este material práctico para formular las recomendaciones que figuran en esta guía.

## **4.2. Esquema indicativo de un plan de empresa**

El siguiente esquema repasa los elementos que se incluyen habitualmente en un plan de empresa perfectamente definido. Si desea preparar adecuadamente su documentación, pida a su banco un modelo similar o una lista de control. También puede consultar a los organismos encargados de asesorar a las PYME en materia de financiación que figuran en la lista al final de este anexo.

### **1. Descripción de la empresa**

- Fecha de constitución, forma jurídica, sector de actividad, objetivos
- Principales datos financieros (ingresos por ventas, activos totales, beneficios)
- Personal clave y, en su caso, plan de sucesión

### **2. Situación actual**

- Puntos fuertes y puntos débiles
- Contexto competitivo, ventajas de los productos

- Detalles sobre los productos/servicios y los grupos de clientes destinatarios

### 3. Situación prevista (2-3 años)

- Oportunidades y amenazas
- Evolución de la empresa y evolución del mercado
- Detalles sobre los productos/servicios previstos y grupos de clientes destinatarios

### 4. Modelo empresarial

- Mercadotecnia/marcas/publicidad
- Ventas/distribución
- Maquinaria/infraestructuras
- Proveedores
- Estructura organizativa y recursos humanos

### 5. Planificación financiera

- Proyección del balance de situación (bienio anterior, situación actual, bienio siguiente)
- Proyección de la cuenta de resultados incluidas situaciones hipotéticas (bienio anterior, actual, bienio siguiente)
- Necesidades de capital resultantes, proyecciones de financiación, métodos y colaterales
- Control financiero e interno

#### Anexos:

- Referencias de clientes
- Referencias de personal directivo

### **4.3. Organismos de desarrollo empresarial en Europa**

En la lista que se incluye a continuación figuran organismos que pueden ofrecer financiación a las PYME, siempre que estas cumplan los requisitos requeridos. Esta financiación se suele ofrecer a tipos más bajos o a condiciones más favorables que los créditos puramente comerciales. Por lo general, la financiación se propone en forma de préstamos, pero existen otras posibilidades.

#### **AUSTRIA**

**Austria Wirtschaftsservice (aws)**  
Ungargasse 37

AT-1030 Wien  
[www.awsg.at](http://www.awsg.at)

## BÉLGICA

**ParticipatieMaatschappij Vlaanderen NV**  
Hooikaai 55  
BE-1000 Brussel  
[www.pmvlaanderen.be](http://www.pmvlaanderen.be)

**Société Wallonne de Financement et de Garantie des  
Petites et Moyennes Entreprises (SOWALFIN)**  
13, Avenue Maurice Destenay  
BE-4000 Liège  
[www.sowalfin.be](http://www.sowalfin.be)

**Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)**  
32, Rue de Stassart  
BE-1050 Bruxelles  
[www.srib.be](http://www.srib.be)

## CHIPRE

**Κυπριακή Τράπεζα Αναπτύξεως**  
50, Λεωφ. Αρχ. Μακαρίου III  
1508 Λευκωσία  
Κύπρος  
[www.cyprusdevelopmentbank.com](http://www.cyprusdevelopmentbank.com)

## REPÚBLICA CHECA

**Českomoravská záruční a rozvojová banka (CMZRB)**  
Jeruzalémská 964/4  
CZ-110 00 Praha 1

## DINAMARCA

**Vækstfonden**  
Strandvejen 104A  
DK-2900 Hellerup  
[www.vaekstfonden.dk](http://www.vaekstfonden.dk)

## FINLANDIA

**Finnvera**  
Eteläesplanadi 8,  
FI-00130 Helsinki

[www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)

## FRANCIA

### **Banque du Développement des PME (OSEO-BDPME)**

27-31, Avenue du Général Leclerc

FR-94 710 Maisons-Alfort Cedex

[www.bdpme.fr](http://www.bdpme.fr)

## ALEMANIA

### **KfW Mittelstandsbank (KfW Bankengruppe)**

Palmengartenstraße 5-9

DE-60325 Frankfurt am Main

[www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

## GRECIA

### **Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ)**

Λ. Αμαλίας 26

GR-10557 Αθήν

[www.tempme.gr](http://www.tempme.gr)

## HUNGRÍA

### **Magyar Fejlesztési Bank Részvénytársaság (MFB)**

HU-1051 Budapest

Nádor u. 31

[www.mfb.hu](http://www.mfb.hu)

## ITALIA

### **Mediocredito Centrale (MCC)**

Via Piemonte 51

IT-00187 Roma

[www.mcc.it](http://www.mcc.it)

### **Artigiancassa**

Via Crescenzo del Monte 25/45

IT-00153 Roma

[www.artigiancassa.it](http://www.artigiancassa.it)

## LETONIA

### **Hipotēku banka**

Doma laukums 4

LV-1977 Rīga  
[www.hipo.lv](http://www.hipo.lv)

## LUXEMBURGO

**Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI)**  
7, Rue du Saint Esprit  
LU-1475 Luxembourg  
[www.snci.lu](http://www.snci.lu)

## MALTA

**Malta Enterprise Corporation / Korporazzjoni Maltija  
ghall-Intrapriza**  
Enterprise Centre  
Industrial Estate  
San Gwann SGN 09  
Malta  
[www.maltaenterprise.com](http://www.maltaenterprise.com)

## POLONIA

**Bank Gospodarstwa Krajowego**  
Al. Jerozolimskie 7  
PL-00-955 Warszawa  
[www.bgk.com.pl](http://www.bgk.com.pl)

## PORTUGAL

**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao  
Investimento  
(IAPMEI)**  
Rua Rodrigo Fonseca 73  
PT-1269-158 Lisboa  
[www.iapmei.pt](http://www.iapmei.pt)

## ESLOVENIA

**Slovenski podjetniški sklad**  
Trubarjeva 11  
SI-2000 Maribor  
[www.podjetniskisklad.si](http://www.podjetniskisklad.si)

## ESLOVAQUIA

**Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)**  
Štefánikova 27

SK-814 99 Bratislava  
[www.szrb.sk](http://www.szrb.sk)

## **ESPAÑA**

**Instituto de Crédito Oficial (ICO)**  
Paseo del Prado, 4  
ES-28014 Madrid  
[www.ico.es](http://www.ico.es)

## **SUECIA**

**ALMI Företagspartner AB**  
Liljeholmsvägen 32  
SE-117 94 Stockholm  
[www.almi.se](http://www.almi.se)

## **REINO UNIDO**

**Community Development Finance Association (CDFA)**  
Hatton Square Business Centre, Room 101  
16/16a Baldwins Gardens  
London EC1N 7RJ  
United Kingdom  
[www.cdfa.org.uk](http://www.cdfa.org.uk)

### **4.4. Instituciones que ofrecen asesoramiento a las PYME**

Dadas las enormes diferencias que se registran en el sector bancario en toda Europa, las recomendaciones que se ofrecen en esta guía no tienen en cuenta los detalles restrictivos al ámbito regional. Para obtener información acerca de estos, hemos incluido una lista de organizaciones públicas, semipúblicas y privadas que ofrecen asesoramiento a las PYME sobre Basilea II y cuestiones relativas a las calificaciones. Por favor, tenga en cuenta que algunas de estas instituciones son organismos centrales y lo más probable es que le remitan a las filiales regionales.

## **AUSTRIA**

**Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)**  
Wiedner Hauptstraße 63  
AT-1045 Wien  
[www.wko.at](http://www.wko.at)

## **BÉLGICA**

### **Union des Classes Moyennes (UCM)**

29, Avenue A. Lacomblé

BE-1030 Bruxelles

[www.ucm.be](http://www.ucm.be)

### **Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)**

Spastraat 8

BE-1000 Brussel

[www.unizo.be](http://www.unizo.be)

## **REPÚBLICA CHECA**

### **Hospodářská komora České republiky**

Freyova 27

CZ-190 000 Praha 9

[www.komora.cz](http://www.komora.cz)

## **ESTONIA**

### **Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon (EVEA)**

Address: Liivalaia 9

EE-10118 Tallinn

Webpage: [www.evea.ee](http://www.evea.ee)

## **FINLANDIA**

### **Suomen Yrittäjät (SY)**

Kaisaniemenkatu 13 A

FI-00101 Helsinki

[www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi)

## **FRANCIA**

### **La Direction du Commerce, de l'artisanat, des services et des Professions Libérales (DCASPL)**

3/5 rue Barbet de Jouy

FR-75007 PARIS

[www.pme.gouv.fr](http://www.pme.gouv.fr)

## **ALEMANIA**

### **Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)**

Breite Straße 29



DE-10178 Berlin  
[www.dihk.de](http://www.dihk.de)

**Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH)**  
Mohrenstraße 20/21  
DE-10117 Berlin  
[www.zdh.de](http://www.zdh.de)

## HUNGRÍA

**Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviseleti Szövetsége (KISOSZ)**  
HU-1061 Budapest  
Andrássy út 43  
[www.kisosz.hu](http://www.kisosz.hu)

## ITALIA

**Confederazione generale dell'industria italiana (CONFINDUSTRIA)**  
Via dell'Astronomia 30  
IT-00144 Roma  
[www.confindustria.it](http://www.confindustria.it)

**Confederazione Generale Italiana dell'Artigianato (CONFARTIGIANATO)**  
Via di San Giovanni in Laterano 152  
IT-00184 Roma  
[www.confartigianato.it](http://www.confartigianato.it)

**Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria (CONFAPI)**  
Via della Colonna Antonina 52  
IT-00186 Roma  
[www.confapi.org](http://www.confapi.org)

**Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA)**  
Via G. A. Guattani 13  
IT-00161 Roma  
[www.cna.it](http://www.cna.it)

## LETONIA

**Latvijas amatniecības kamera (LAK)**  
Amatu iela 5  
LV-1050 Rīga

[www.lak.lv](http://www.lak.lv)

## LITUANIA

### **Lietuvos verslo darbdaviø konfederacija (LVDK)**

A. Rotundo g. 5  
LT-01111 Vilnius  
[www.ldkonfederacija.lt](http://www.ldkonfederacija.lt)

## LUXEMBURGO

### **Chambres des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg**

Circuit de la Foire Internationale 2  
LU-1016 Luxembourg  
[www.chambre-des-metiers.lu](http://www.chambre-des-metiers.lu)

### **Fédération des Artisans (FDA)**

Circuit de la Foire Internationale 2  
LU-1016 Luxembourg  
[www.federation-des-artistes.lu](http://www.federation-des-artistes.lu)

## PAÍSES BAJOS

### **Midden- en Kleinbedrijf Nederland (MKB)**

Brassersplein 1  
NL-2612 CT Delft  
[www.mkb.nl](http://www.mkb.nl)

## POLONIA

### **Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP)**

ul. Miodowa, 14  
PL-00-246 Warszawa  
[www.zrp.pl](http://www.zrp.pl)

## PORTUGAL

### **Associação Industrial Portuguesa (AIP)**

Praça das Indústrias  
PT-1300-307 Lisboa  
[www.aip.pt](http://www.aip.pt)

## ESLOVENIA

### **Obrtna zbornica Slovenije (OZS)**

Celovška cesta 71  
SI-1000 Ljubljana

[www.ozs.si](http://www.ozs.si)

## ESPAÑA

### **Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)**

Diego de León, 50

ES-28006 Madrid

[www.cepyme.es](http://www.cepyme.es)

## SUECIA

### **Företagarna**

Regeringsgatan 52

SE-106 67 Stockholm

[www.foretagarna.se](http://www.foretagarna.se)

## REINO UNIDO

### **Forum of Private Business (FPB)**

Ruskin Chambers

Drury Lane

Knutsford

Cheshire WA16 6HA

[www.fpb.co.uk](http://www.fpb.co.uk)

## **4.5. Guías regionales sobre calificaciones y Basilea II**

Las publicaciones listadas a continuación son guías prácticas para las PYME que están interesadas en mejorar su calificación bancaria y sus condiciones financieras. La lista incluye las guías más fácilmente accesibles pero no es exhaustiva, ni garantiza el contenido de las publicaciones.

## **FRANCÉS**

*Plusieurs conseils pour optimiser votre rating*

Autor: Patrick Hauri; Bruno Oppliger

Editor: PME Magazine

Año: 2004

*Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II*

Autor: UBS Business Banking

Editor: UBS

Año: 2003

## **ALEMÁN**

*Leitfaden Rating Basel II: Rating Strategien für den Mittelstand*

Autor: Dr. Werner Gleißer; Dr. Karsten Fuser

Editor: Verlag Vahlen

Año: 2003

*Rating für den Mittelstand: Fit für das Gespräch mit der Hausbank*

Autor: DIHK

Editor: DIHK

Año: 2003

Internet: <http://verlag.dihk.de>

*Rating im Handwerk*

Autor: Uwe Baumann; Christian Eisenecker; Franz Falk; Erhard Steinbacher; Nikolaus Teves

Editor: Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Baden-Württemberg

Año: 2002

Internet: [www.hwk-konstanz.de](http://www.hwk-konstanz.de)

## **ITALIANO**

*Negoziare con le banche alla luce di Basilea 2*

Autor: Lenoci-Peola

Editor: Ipsoa

Año: 2004

*Guida a Basilea 2 (CD-Rom)*

Autor: Camera di Commercio di Milano

Año: 2004

Internet: [www.mi.camcom.it](http://www.mi.camcom.it)

## **ESPAÑOL**

*Basilea II: Una nueva forma de relación banca-empresa*

Autor: Jorge Soley; Ahmad Rahnema

Editor: McGraw-Hill / Interamericana de España, S.A.

Año: 2004

#### **4.6. Conjunto de instrumentos y otras fuentes de información**

A través de un proyecto reciente financiado por la Comisión Europea se ha elaborado un completo conjunto de instrumentos para la autoevaluación y mejora de la gestión de las PYME. Diseñado para informar a las PYME en los países de la UE acerca de Basilea II, el proyecto reunió un conjunto de instrumentos que está disponible en [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel\\_2.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm). Este conjunto contiene listas de control y marcos para evaluar los objetivos de gestión y empresariales, clasificar los productos y servicios de acuerdo con su atractivo y realizar análisis de clientes y proveedores. Además, en este conjunto también se presentan herramientas de autoevaluación en relación con los recursos operativos y financieros de las PYME.