

# Innovación para una financiación más eficiente de las pymes

2016-2017

El sector financiero no ha desarrollado herramientas de análisis y de decisión adaptadas a las pymes

**INBONIS**  
Préstamos a empresas con referencias

# Índice de contenidos

---

**Prólogo de Daniel Lacalle**

/ P4

**Carta abierta de INBONIS**

/ P6

**1**

Resumen  
ejecutivo / P8

**2**

Las pymes no reciben la  
atención que merecen / P13

*Prestar a las pymes es complicado / P21*

**3**

La evolución del mercado  
y el tímido progreso de las  
nuevas alternativas / P22

*Ejemplos de éxito de  
colaboración banca-‘fintech’ / P27*

*Horizontes tecnológicos / P29*

**4**

Recomendaciones  
para el ecosistema  
financiero / P32

*Cinco preguntas que las pymes  
deben hacerse sobre sus proveedores  
financieros / P39*

**Sobre INBONIS**

/ P41

# Las pymes, el futuro de la empresa en España

Prólogo de Daniel Lacalle

España es un país de pequeñas y medianas empresas. Por lo tanto, cualquier análisis de soluciones de futuro económico y de prosperidad para España debe pasar por un conjunto de políticas encaminadas a fortalecer a las pymes y reforzar su capacidad de financiación, innovación y exportación.

La pyme española acude tradicionalmente a fuentes de financiación exclusivamente bancarias, deuda y líneas de crédito. Cuando el acceso a dicho crédito ha sido abundante, no ha supuesto un gran problema, pero no es una casualidad que justo cuando los tipos de interés están en los niveles más bajos de la historia y los bancos desean aumentar sus operaciones de financiación, haya caído la demanda solvente de crédito. La pyme ha pasado de sufrir de exceso de bancarización a encontrar nuevas formas de financiación, en las que el que pone capital tiene mayor identidad de intereses con la gestión de la empresa: financiación privada, de suministradores o vía mercado de capitales no bancario.

El hecho de que las pymes en España tengan un índice de transición a gran empresa menor que en otros países comparables también las hace más frágiles. La exposición a sectores tradicionalmente muy cíclicos, la dependencia de clientes como la Administración pública, el miedo a crecer ante lo que yo llamo el "tsunami burocrático y fiscal" al que se somete a las empresas en cuanto facturan más de tres millones de euros o tienen más de 100 empleados son factores que merecen analizarse con detalle a la hora de entender el riesgo.

Es por ello que el empuje exportador de las pymes en estos últimos años, que han alcanzado exportaciones récord a pesar de la ralentización del comercio mundial, es un elemento esencial para desbloquear algunos de los problemas de la pequeña y mediana empresa. España es una economía demasiado pequeña y

demasiado cíclica para que la empresa se arriesgue creando un modelo orientado a la demanda interna.

Una empresa que crece y gana en tamaño, que innova y se diferencia de la competencia a través del valor añadido es también un negocio que se hace más fuerte ante los ciclos económicos, que afronta mejor los periodos de contracción de crédito, que crea empleo de mejor calidad y que tiene una tasa de supervivencia muy superior. Según la Fundación BBVA en España: el 61% de las empresas sin asalariados no llegan a los cinco años; en cambio, en las empresas nuevas de al menos diez trabajadores las tasas de supervivencia son 20 puntos superiores a las de las microempresas.

El empresario español es un héroe, en especial el de las pymes. Los escollos administrativos y burocráticos, la rigidez del mercado laboral y las dificultades impositivas son problemas que dificultan enormemente la labor de crear riqueza y empleo.

La creación de muchas más empresas y el crecimiento de las mismas vía exportación y valor añadido deben ser prioridades de Estado y objetivos de consenso. Es necesario crear las condiciones para favorecer a las pymes:

- Una fiscalidad atractiva, que facilite el crecimiento y la atracción de capital, no confiscatoria. Se necesita una fiscalidad que tenga como objetivo a largo plazo maximizar las bases imponibles, no finalidad recaudatoria a corto plazo de las migajas que queden de los que sobrevivan a la crisis.
- Mayor agilidad burocrática para aligerar y facilitar, acompañar a la empresa en su proceso de crecimiento, incluido el apoyo en la aventura exportadora, que no cueste dinero y tiene enormes

## LAS PYMES NECESITAN UNA FISCALIDAD ATRACTIVA, MAYOR AGILIDAD BUROCRÁTICA Y FINANCIACIÓN DE CALIDAD

”

efectos beneficiosos en empleo y supervivencia empresarial. Esto es lo que yo llamo la “Administración 2.0”, y ya se está aplicando con éxito en la Comunidad de Madrid, Murcia, País Vasco o Galicia.

- La financiación de calidad es esencial para conseguir unas empresas más fuertes. El reto de avanzar en nuevas formas de acercar y atraer capital para nuestras pymes, diversificando y mejorando la cantidad y calidad de las fuentes de financiación debe ser también un objetivo de Estado.

Se presentan grandes retos en los próximos años, con un crecimiento mundial más lento y más frágil, y debemos afrontarlos con ilusión, conscientes de nuestras grandes fortalezas, de todo lo que hemos conseguido en un periodo tan difícil como el vivido en estos últimos ocho años. Y trabajando para que el país ayude en ese doble objetivo de crear muchas más empresas y a la vez que crezcan mejor. Tenemos los ingredientes. Y cuando los españoles nos proponemos algo, no hay quien nos pare.

**Daniel Lacalle es Economista, Director de Inversiones en Tressis Gestión y Profesor de Economía Global. Asesora a la Comunidad Autónoma de Madrid y la Cámara de Comercio de Madrid en actividades para promover la inversión y atracción de empresas. Es autor de los bestsellers “Nosotros los Mercados”, “Viaje a la Libertad Económica”, “La Madre de Todas las Batallas”, “Acabemos con el Paro” y “La Pizarra de Daniel Lacalle”.**

# Carta abierta de INBONIS

## Equipo fundador

Sí, por supuesto, seguro que todos estamos convencidos del valor de las pymes en la economía de nuestro país. Es casi “un clásico”, con cientos de estudios, informes y artículos que demuestran que son un pilar económico y social. Pero algo extraño debe estar pasando cuando, a pesar de las numerosas voces en su favor, se comprueba que para muchas pymes (sin duda demasiadas) la financiación es su principal preocupación y una barrera a su crecimiento difícil de superar, cuando no un ejercicio heroico.

La palabra crédito proviene del verbo latino *credere*, que significa creer, confiar. Reconozcamos, sin embargo, que entre financiadores y pymes existe una marcada brecha y una enorme falta de fluidez, que nuestra sociedad necesita –y de forma urgente– abordar.

El presente estudio muestra que el coste de financiación de las pymes es 1.000 puntos básicos superior al de los propios bancos. Esto es tan solo la consecuencia de una terrible falta de confianza.

Por un lado, las pymes no proporcionan al sector financiero los datos que este necesita y en la forma en que los necesita para medir su “riesgo” o su “calidad crediticia”. Son a menudo estructuras empresariales débiles, con información financiera limitada y sin contrastar, y gerencias –ahogadas en mil tareas– que no son expertas financieras.

Y por otro, las entidades financieras no parecen tener la cercanía necesaria ni procesos eficientes para capturar

y analizar datos cualitativos –que en las pymes tienden a ser incluso más importantes que los cuantitativos–, decidir y dar una experiencia cliente de calidad.

En resumen, las pymes constituyen un terreno complejo para las entidades financieras. Pero, ¿acaso son menos fiables que las grandes empresas? En INBONIS pensamos que no.

La buena noticia es que, gracias a la tecnología, cada vez hay más oportunidades de innovación a favor de las pymes. No solamente las herramientas están evolucionando, sino que, además, el volumen y la calidad de la información disponible crece de manera exponencial. La llegada de estas innovaciones al mercado, tanto por los agentes financieros tradicionales como por los nuevos actores del sector *fintech*, es alentadora para cerrar esta brecha de confianza. Desde INBONIS queremos agradecer a todos ellos su labor.

Este proceso es imparable. Las pymes merecen y necesitan mejores servicios. Precisan procesos simples y transparentes adaptados a sus características, precios reajustados a su riesgo real y un trato preferencial, acorde a su importancia como segmento clave de nuestra economía.

Estamos seguros de que son muchos los que comparten nuestra visión. Sumemos esfuerzos para construir otro futuro financiero para las pymes.

Atentamente,

Alberto Sanchez Navalpotro  
Director General

Justin DeKoszmovszky  
Director de Impacto

Antonio Alcalde  
Risk Management

*Antonio participa en un seminario en Google Campus, Madrid*

LA TECNOLOGÍA  
ESTÁ GENERANDO  
OPORTUNIDADES  
DE INNOVACIÓN SIN  
PRECEDENTES EN  
BENEFICIO DE LAS  
PYMES

”

Innovación para una financiación más eficiente de las pymes

1

**Resumen  
ejecutivo**

## 1

## Resumen ejecutivo

Conceder un préstamo a una pyme no es fácil: la heterogeneidad, la complejidad y la falta de normas contables hacen que el análisis de este tipo de empresas sea todo un desafío para las entidades financieras. No obstante, el acto de prestar implica tener confianza y calcular el valor que se puede depositar en ella, lo que se conoce como «riesgo» en el sector financiero. La tecnología y las fuentes de información alternativas pueden servir para generar y cuantificar la confianza entre el sector financiero y las pymes españolas, confianza que siempre ha sido frágil o inexistente y que, en todo caso, ha estado infravalorada.

INBONIS pretende con este informe sensibilizar a las partes interesadas, mejorar la coordinación entre ellas e inspirar soluciones que permitan acelerar el impacto positivo de las pequeñas y medianas empresas. Para ello, se centra en la financiación a corto plazo de las pymes españolas con un volumen de negocios inferior a 5 millones de euros, concretamente en la financiación del capital circulante, puesto que esta parece ser el área de mayor demanda no cubierta, tanto en términos de cantidad como de calidad de las opciones disponibles<sup>1</sup>.

Este estudio comienza poniendo de manifiesto la importancia y la conveniencia de facilitar a las pymes el acceso a la financiación a corto plazo en un contexto de apoyo insuficiente por parte del mercado. En segundo lugar, presenta las innovaciones que están

ESTE INFORME SENSIBILIZA A LAS PARTES INTERESADAS, MEJORA LA COORDINACIÓN ENTRE ELLAS E INSPIRA SOLUCIONES QUE PERMITEN ACELERAR EL IMPACTO POSITIVO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS



1. En España, el 43 % de la financiación externa de las pymes se emplea para el inventario y el capital circulante, con una inversión fija por debajo del promedio de un 31 %. Fuente: Encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas, Banco Central Europeo, 2015

surgiendo para mejorar las condiciones de financiación de las pymes, ofreciendo dos ejemplos relevantes de colaboración entre bancos y pioneros del sector *fintech*. Por último, señala algunas recomendaciones clave para las pymes, los bancos, las entidades financieras alternativas, las autoridades reguladoras y las grandes empresas, en el convencimiento de que todas las partes interesadas pueden ayudar a mejorar la situación actual del sector.

Las informaciones, opiniones y recomendaciones presentadas en el presente informe se derivan de las estadísticas oficiales y los datos extraídos de entrevistas realizadas a 124 pymes por INBONIS y sus agentes en toda España durante los años 2015 y 2016. Gracias a dichas entrevistas, este estudio ofrece información de primera mano sobre la percepción, la experiencia y el impacto de las principales opciones de financiación disponibles para las pymes españolas.



Las pymes son un vector fundamental de la recuperación económica y social de España. Actualmente, existen más de 1,3 millones de pymes, que generan el 65 % del PIB del país y el 66 % del empleo.



El 97 % de los préstamos concedidos a las pymes proviene de bancos y cajas, que son las principales fuentes de financiación para el sector y poseen un cuasimonopolio en el mercado.



Las pymes tienen una mala experiencia de cliente en materia de financiación, con una media de 2 meses de espera antes de obtenerla. Algunos lo achacan a la falta de herramientas de las entidades para atenderlas de manera eficiente, dada su heterogeneidad y complejidad.



A pesar de esto, las pymes continúan pagando más de 1.000 puntos básicos por encima del precio del dinero y, en el 87 % de los casos, necesitan una garantía personal para acceder al crédito.



La innovación, tanto de los bancos como de los nuevos competidores del sector *fintech*, se centra en la mejora de los canales digitales.



El próximo paso será la innovación en nuevas herramientas de agregación de datos, análisis y gestión avanzada de riesgos.



La colaboración entre los bancos tradicionales y los nuevos actores del sector *fintech* es una de las vías más prometedoras para mejorar la situación de las pymes.



## Resumen de recomendaciones

A continuación, se identifican algunos factores de éxito para los cinco tipos de actores principales del ecosistema de las pymes.

### Pymes



**Negociar igual que con otros proveedores**



**Diversificar los canales de financiación**



**Preparar y organizar la información con antelación**

### Bancos Entidades financieras tradicionales



**Ofrecer servicios adaptados a las pymes**



**Mejorar la transparencia y la claridad de sus ofertas**



**Diversificar sus fuentes de información**



**Innovar para ser más eficientes**

## Financiadores alternativos



**Aportar valor real a sus clientes pymes**



**Centrarse en la tecnología y sus capacidades**



**Desarrollar procesos eficientes**



**Generar confianza entre la comunidad de pymes**

## Grandes empresas



**Desarrollar herramientas y procesos**



**No poner en peligro a las pymes con sus decisiones de financiación**



**Sacar provecho del apoyo que les ofrecen a las pymes**

## Autoridades reguladoras



**Asegurarse que el marco reglamentario sea estable**



**Adaptar la reglamentación a los nuevos actores del mercado**



**Facilitar el acceso a la información a todos los financiadores**



**Aumentar la transparencia y la comparabilidad de las ofertas**

Innovación para una financiación más eficiente de las pymes

2

**Las pymes no reciben la atención que merecen**



## Las pymes no reciben la atención que merecen

EN ESPAÑA, LAS PYMES  
GENERAN EL 65 % DEL  
PRODUCTO INTERIOR BRUTO  
Y CREAN EL 66 %  
DEL EMPLEO



Las pymes son fundamentales para la recuperación de la economía española y para el progreso social. Los 1,3 millones de pymes registradas hasta julio de 2016 representan el 99,7 % de las empresas españolas<sup>2</sup> y generan el 65 % del producto interior bruto de España y el 66 % del empleo<sup>3</sup>, indicadores importantes y motores de la recuperación general de la economía. El segmento de las pymes ha demostrado su solidez y resistencia tras sobrevivir a la crisis financiera y a la fuerte contracción del crédito que tuvo lugar entre 2009 y 2014, posicionándose nuevamente como un vector de crecimiento de la economía. Pero, a pesar de su importancia, las pymes aún no reciben la atención que merecen del sector financiero, por lo que siguen dependiendo de manera desproporcionada de las líneas de crédito y pagando hasta 1.000 puntos básicos por encima del precio del dinero.

El 2015 fue el segundo año consecutivo de crecimiento para España, con un aumento del PIB anual de un 3,2 % y una disminución del paro, que se redujo hasta el 22,1 %, después de alcanzar un 26,1 % en 2013. La demanda nacional impulsó la recuperación de la economía y alcanzó niveles que no se habían registrado desde 2007.

Aunque el volumen de créditos otorgados a las pymes por las entidades bancarias está en aumento (en los dos últimos años el nivel se incrementó en un 7 % y en

2. Gobierno de España, Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, Jul. 2016

3. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Dic. 2015

## Las PYMES son fundamentales para la recuperación de la economía española

**1,3**  
millones  
de PYMES en España



**99,7%**  
de las empresas  
españolas<sup>4</sup>

PYMES  
GENERAN



**65%** del producto interior  
bruto de España

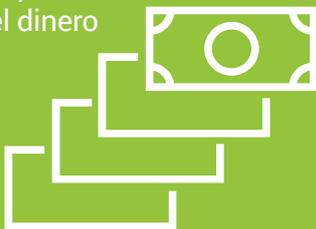
**66%** &  
del empleo<sup>5</sup>



INBONIS

## Pero siguen viéndose afectadas por duras condiciones de financiación

Las PYMES pagan  
**1000pb**  
por encima  
del precio  
del dinero



El **87%**  
de las pequeñas  
empresas españolas  
vieron aumentar o  
mantener el mismo nivel  
de garantías requeridas  
durante todo el 2015<sup>6</sup>

La banca tarda  
**2 meses**  
en promedio  
en responder a una  
solicitud de  
financiación<sup>7</sup>



INBONIS

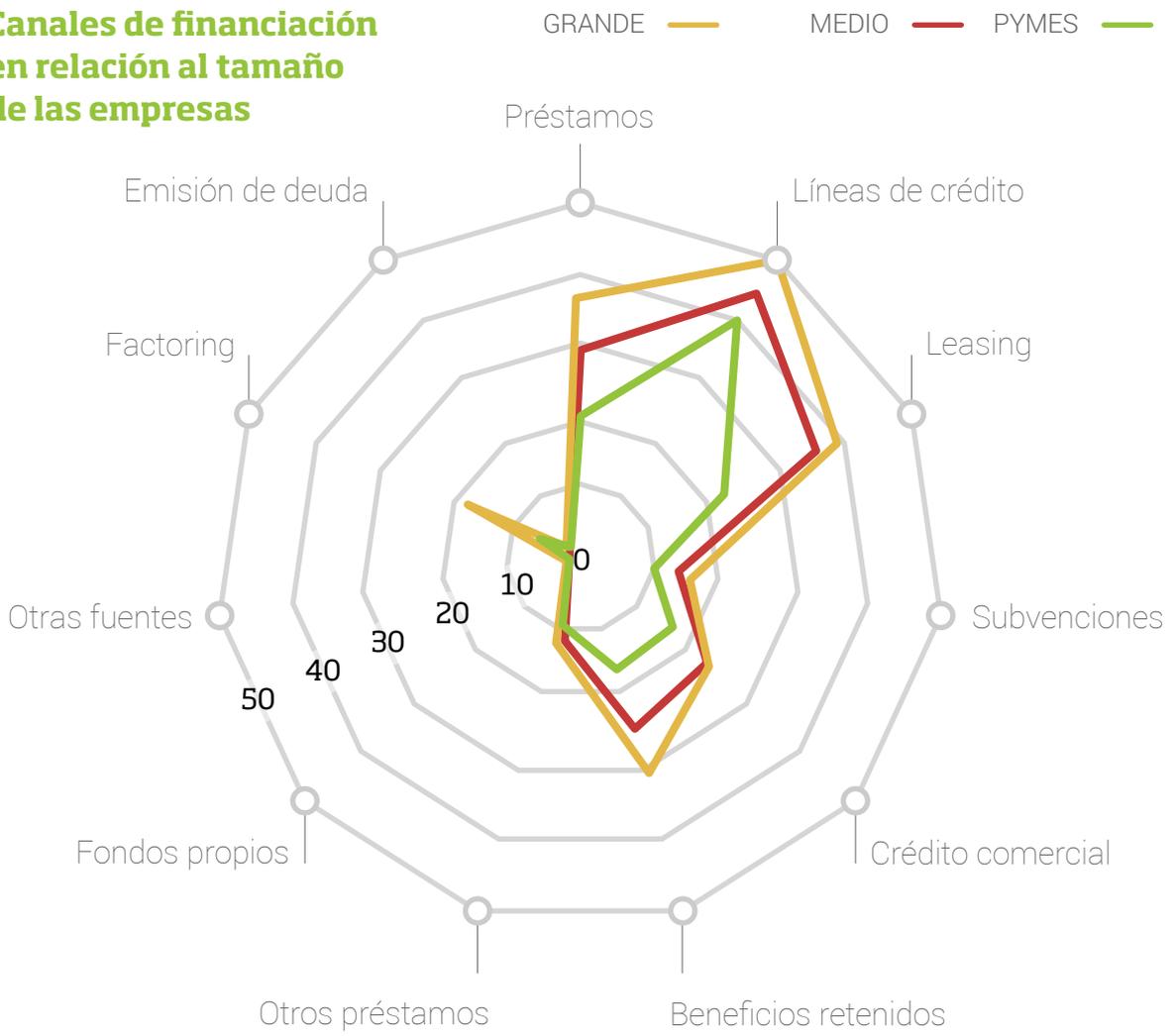
4. Gobierno de España, Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, Jul. 2016  
5. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Dic. 2015  
6. Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) 2015, Banco Central Europeo  
7. INBONIS, Bain & Co, Institute of International Finance

un 12 %, respectivamente<sup>8</sup>), sus ofertas y condiciones aún no satisfacen las necesidades del sector.

A pesar de la gran diversidad de la oferta de productos financieros, las pymes apenas tienen variedad en sus canales de financiación, siguen dependiendo enormemente de las líneas de crédito y descuento comercial, de forma más acusada cuanto menor es el tamaño de la empresa.

Las condiciones de financiación de las pymes españolas siguen siendo muy estrictas (con mayores exigencias en términos de garantías) y los tipos de interés son más altos que la media de Europa<sup>9</sup>. Estas condiciones tienen como consecuencia que para el 23 % de las pymes, las garantías sean el primer obstáculo a la hora de acceder a la financiación bancaria<sup>10</sup>.

**Canales de financiación en relación al tamaño de las empresas**



Fuente: Cepyme

8. Banco Central Europeo, Statistical Data Warehouse  
 9. Encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas (SAFE, por sus siglas en inglés) 2015, Comisión Europea, Banco Central Europeo  
 10. SAFE, 2015, BCE

## LAS PYMES PAGAN HASTA 1.000 PUNTOS BÁSICOS POR ENCIMA DEL PRECIO DEL DINERO

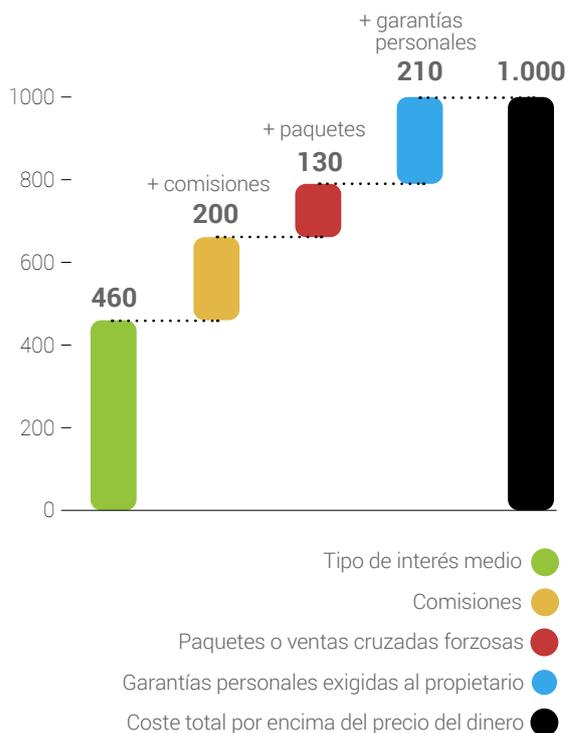


El análisis de INBONIS muestra que las pymes españolas están pagando hasta 1.000 puntos básicos (pb) (el equivalente a un interés anual del 10 %) por encima del precio del dinero, debido a las condiciones y a los cargos adicionales aplicados a los productos de crédito. El coste que representan estos cargos adicionales para las pymes no son claramente comunicados y son difícilmente inferibles de los estados financieros emitidos por los bancos.

INBONIS ha llevado a cabo un análisis exhaustivo para determinar cuánto estaban pagando las pymes españolas por los préstamos, basándose en las ofertas tradicionales de líneas de crédito, comisiones y paquetes de productos. Así, constató que el tipo de interés medio de un préstamo otorgado a una pyme española era de 460 pb en 2015<sup>11</sup>, al que se le añadían comisiones que alcanzaban unos 201 pb<sup>12</sup>. Los paquetes de productos, que también pueden considerarse ventas cruzadas forzadas, suponían 129 pb<sup>13</sup>. Por último, el coste de las garantías personales exigidas al propietario de la pyme sumaba unos 210 pb adicionales<sup>14</sup>. Con estimaciones conservadoras se demuestra que las pymes españolas están pagando más de 1.000 pb adicionales con respecto al precio en el que los bancos adquieren el dinero. Por supuesto que la banca añade valor al actuar como intermediaria, pero es difícil justificar que una pyme deba pagar hasta 1.000 pb en intereses y cargos adicionales. El ajuste en precios y condiciones representa también una enorme oportunidad de mejora para las pymes.

### Coste total pagado por las PYMES por su línea de crédito

Estimación promedio en puntos básicos



Fuente: Análisis de INBONIS

11. Banco Central Europeo, Statistical Data Warehouse

12. Comisiones percibidas: 1 % de comisión de apertura y 0,25 % por fondos no dispuestos

13. Condiciones de venta cruzada: saldo mínimo equivalente al 15 % de la línea de crédito, domiciliación de seguros sociales e impuestos, y contratación de una tarjeta de crédito

14. La investigación de INBONIS muestra que para las pymes, las garantías personales exigidas están valoradas por los empresarios en unos 300 pb. Según nuestras estimaciones esta información aplica a un 70 % de los préstamos a pymes a corto plazo, mientras que en las estadísticas del Banco de España, esta cifra alcanza un 87 %

## La opinión de las pymes sobre los bancos

### PROS

#### CONFIABILIDAD

"Les tengo confianza porque siempre han estado allí y sé lo que puedo esperar de ellos."

#### FIDELIDAD

"Soy y seguiré siendo cliente del banco X, al igual que toda mi familia."

#### INTERLOCUTOR ÚNICO

"Hace mucho tiempo que soy cliente del banco X y utilizo varios de sus productos. Por ahora sus servicios me convienen y no tengo tiempo para cambiar."

#### ÚNICA OPCIÓN

"¿Se puede confiar realmente en los nuevos actores? No sé... Después de todos estos años, creo que puedo confiar en mi banco."

Tras haber realizado 124 entrevistas en profundidad a propietarios de pequeñas y medianas empresas en España, nos gustaría añadir sus aportaciones a este informe incluyendo los datos cualitativos recopilados. Una gran mayoría de los entrevistados tiene una imagen negativa de los bancos y los perciben como un «mal necesario». Sin embargo, una buena parte de ellos siguen siendo clientes fieles y se sienten identificados personalmente con su banco, hasta tal punto que desconfían de los nuevos competidores.

## CONTRAS

### LENTITUD

“Los bancos son lentos y no se adaptan a los plazos que las pequeñas y medianas empresas necesitan.”

### INTERES COMERCIAL

“Para los bancos, lo único importante es vender, pero no se toman el tiempo para dar explicaciones.”

### GARANTÍAS

“Los bancos no entienden ni hacen un esfuerzo para entender cómo funciona mi negocio. Lo único que les importa son mis garantías.”

### TRANSPARENCIA

“Queremos la mayor transparencia posible en lo que respecta al coste de la financiación. La combinación de productos es compleja y tiene como resultado que al final sea imposible determinar si se trata o no de una buena operación. En resumen, es demasiado opaco.”

Fuente: investigación de INBONIS; referencias anónimas

## Qué quieren las pymes en materia de financiación a corto plazo



Acceso al crédito **cuando lo necesiten**



**Respuestas rápidas**  
(positivas o negativas)



**Transparencia**  
en el coste total de la financiación



Financiación  
**no sujeta a garantías**



Evaluación del **riesgo**  
basada en **indicadores** de la actividad de la empresa  
(no en el valor de los bienes o de las garantías)

# Prestar a las pymes es complicado

Hoy en día, prestar a las pequeñas y medianas empresas es todo un desafío, tanto para los financiadores tradicionales como para los más nuevos. Algunas de las razones son:



A menudo, los estados financieros y los informes están incompletos, casi nunca están auditados y con frecuencia no representan una imagen fiel.



Se necesita tiempo, experiencia y cercanía para entender la singularidad de cada negocio, así como las fortalezas y debilidades de los modelos y estructuras de las distintas pymes.



El funcionamiento de las pymes depende en gran medida de sus dueños, por lo que estos no pueden dedicar gran parte de su precioso tiempo a los procesos de solicitud.



Geográficamente, las pequeñas empresas están situadas en todas partes, lo que encarece el contacto personal.



Las relaciones con su entorno son componentes significativos del valor de las pequeñas y medianas empresas que no se ven reflejados en el balance.

El sector financiero lleva años tratando de innovar y mejorar sin demasiado éxito sus procesos y herramientas de evaluación. Los modelos existentes están basados principalmente en datos cuantitativos, aun cuando los cualitativos resultan diferenciales para entender cómo funcionan las pequeñas y medianas empresas y evaluar y predecir su evolución.

Tradicionalmente, los bancos se enfrentaban a la complejidad de la financiación de las pymes delegando las decisiones de crédito a las oficinas locales. Sin embargo, la centralización de las decisiones y el cierre continuo de sucursales ha cambiado este funcionamiento y se ha traducido en condiciones de financiación desfavorables para las pymes y en experiencias negativas como las descritas anteriormente. No obstante, el nuevo entorno también representa una oportunidad de innovación para los actores financieros tradicionales y alternativos.

Innovación para una financiación más eficiente de las pymes

3

## **La evolución del mercado y el tímido progreso de las nuevas alternativas**

## 3

LOS BANCOS TIENEN UN CUASIMONOPOLIO DE LOS CRÉDITOS A PYMES CON MÁS DEL 97 % DEL TOTAL, PERO ESTÁN SOMETIDOS A UNA FUERTE PRESIÓN



## La evolución del mercado y el tímido progreso de las nuevas alternativas

De acuerdo a la investigación de INBONIS, las principales necesidades de las pymes son: 1) rapidez, puesto que el mercado exige respuestas cada vez más rápidas y 2) costes atractivos, ya que los márgenes han ido disminuyendo a causa de la competencia y la contracción económica (tanto para los clientes como para los financiadores).

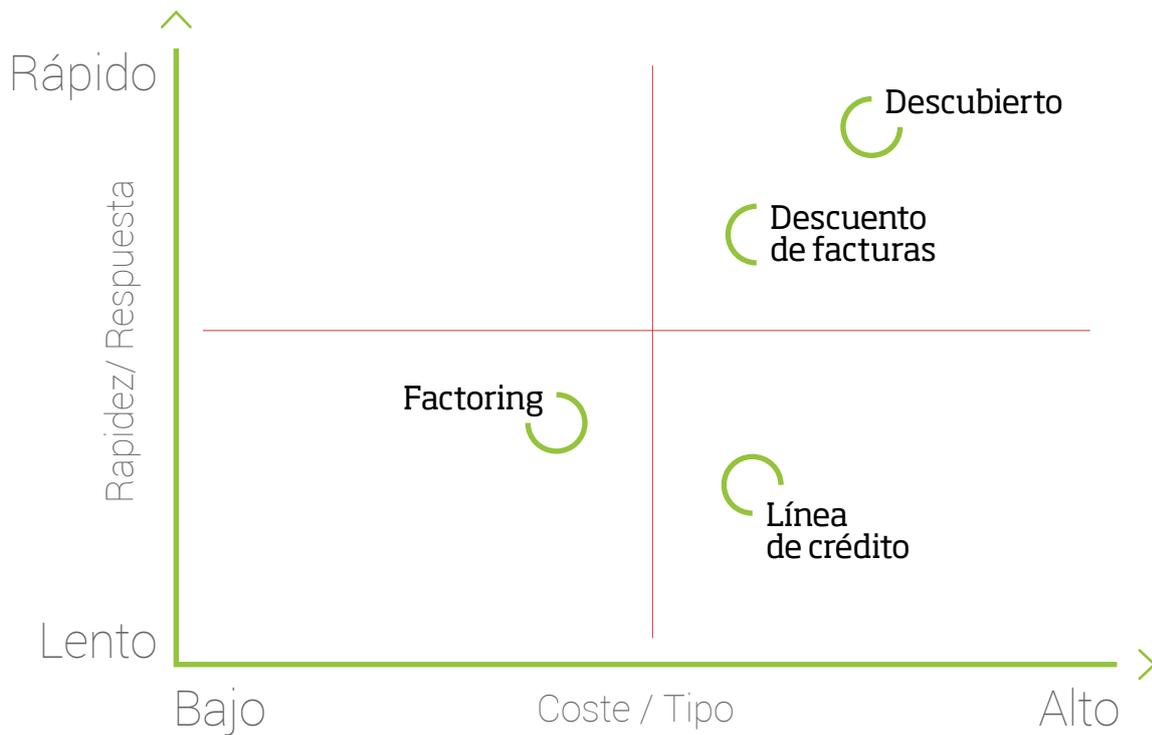
Las pocas opciones de financiación que existían tradicionalmente para las pymes funcionaban relativamente bien cuando el mercado era gestionado a nivel local y el tiempo aún no era un factor decisivo. En el siguiente gráfico se muestran las fuentes actuales de financiación a corto plazo, así como una estimación de su coste. Si algo está claro es que las soluciones actuales son limitadas: o son costosas y algo más rápidas o muy lentas con precios mejores. El déficit se registra justo allí donde las pymes necesitan el apoyo del mercado: en la financiación ágil y rentable.

Los bancos poseen un cuasimonopolio del mercado de financiación a las pymes (a excepción de la financiación de las operaciones de crédito comercial con proveedores). En efecto, un 97 % de los préstamos otorgados a las pymes en 2015 provenían de la banca<sup>15</sup>. Pero incluso los grandes bancos están bajo presión. El mercado está reaccionando por la necesidad de aumentar sus márgenes con centralización y reducción de costes. Por un lado, la banca ha cerrado un 27 % de sus sucursales y parece que el proceso continúa. Las políticas de jubilación

15. Autoridad Bancaria Europea, Report on SMEs and SME Supporting Factors, Marzo de 2016

### Ningún producto bancario de financiación a corto plazo parece competitivo y ágil

Cartografía de productos de financiación a corto en términos de coste y rapidez



Fuente: Análisis de INBONIS

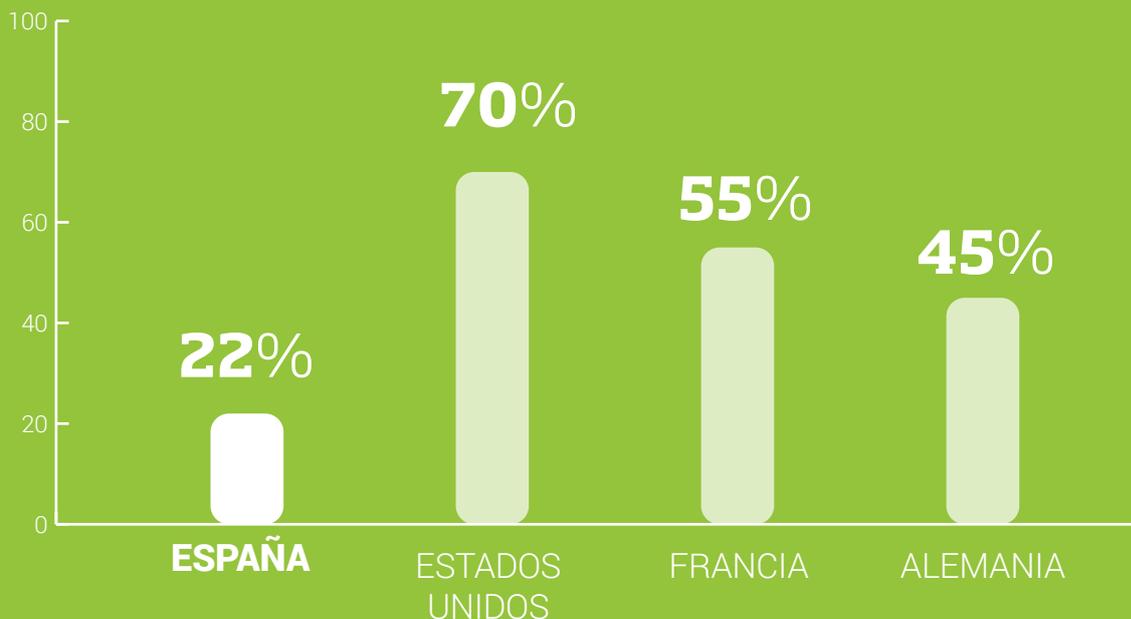
anticipada, a menudo conducen a la pérdida de los empleados con mayor experiencia. Por otro lado, los crecientes requisitos de capital requeridos por las autoridades reguladoras se trasladan al cliente en precios más altos y mayores exigencias de garantías. Estas reacciones, aunque son comprensibles, han afectado drásticamente a las pymes que necesitan servicios especializados a nivel local. En vez de innovar para responder mejor a las necesidades de las pymes, la mayoría de los bancos dan prioridad a los créditos al consumo, las hipotecas y los servicios orientados a las grandes compañías. Por último, aunque los bancos españoles están invirtiendo grandes sumas

de dinero en digitalizar sus servicios, todavía no han desarrollado soluciones específicas para las pymes.

La revolución global que ha suscitado el sector *fintech* también se plasma en España con la aparición de nuevas alternativas para satisfacer las necesidades financieras de las pymes, aunque estas aún sean poco conocidas o utilizadas. La investigación realizada por INBONIS muestra que los dueños y directores de las pymes españolas tienen poco o ningún conocimiento de quiénes son los nuevos financiadores alternativos. De hecho, menos del 5 % de los entrevistados pudieron nombrar un

## ¿Buscan las pymes españolas financiación alternativa?

Porcentaje de intención de diversificación



representante del sector *fintech* para pymes. Un estudio reciente realizado por la Universidad de Valencia reveló que solo un 22 % de las pymes españolas tratan de obtener financiación sin acudir a los bancos tradicionales, frente a un 70 % en Estados Unidos, un 55 % en Francia y un 45 % en Alemania<sup>16</sup>. España ocupa el puesto 14 en cuanto al uso per cápita de la financiación alternativa en Europa<sup>17</sup>.

A pesar de que los nuevos proveedores financieros y los productos que están llegando al mercado para satisfacer las necesidades de las pymes tienen un efecto positivo, la mayoría de los nuevos financiadores siguen utilizando herramientas de riesgos y estrategias de precios y de gestión de clientes muy similares a las del sector tradicional. Muchos de

SI BIEN ES POSITIVA LA LLEGADA DE NUEVOS PROVEEDORES Y PRODUCTOS FINANCIEROS, LA MAYORÍA MANTIENEN HERRAMIENTAS DE RIEGOS Y ESTRATEGIAS DE PRECIOS SIMILARES A LOS TRADICIONALES

”

16. Universidad Internacional de Valencia (VIU), «El acceso a la financiación de las pymes en España», 2 de abril de 2015

17. Universidad de Cambridge, Centre for Alternative Finance, septiembre de 2016

ellos no realizan ninguna inversión que les permita entender el riesgo de las pymes. En cambio, se basan en altos niveles de riesgo y, por ende, se ven obligados a pedir mayores garantías o a aumentar los tipos de interés. Recordemos los 1.000 pb adicionales que ya están pagando las pymes, y que solo el coste de las garantías personales se puede estimar en unos 300 pb sobre un coste sin ellas a corto plazo<sup>18</sup>.

Las nuevas tecnologías y fuentes de información aún no se aplican de manera general para mejorar la capacidad y la rapidez con las cuales los financiadores tradicionales o alternativos responden a las necesidades del mercado. Sin embargo,

existen algunas excepciones importantes que analizaremos a continuación.

**No se trata de hacer una línea divisoria entre los nuevos y los antiguos actores o entre los tradicionales y los *fintech*, sino de identificar aquellos que están innovando para ayudar a las pymes con las soluciones financieras que necesitan. Para ello, hay que ir más allá de la utilización de internet como un canal de distribución adicional. Para que los nuevos y los antiguos actores puedan atender a las pymes como se merecen, el sector debe innovar en el ámbito de la tecnología, los procesos y las fuentes de información.**

### Las alternativas emergentes

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN	ACTORES IDENTIFICADOS
Financiadores directos	Los prestamistas directos ofrecen financiación a corto plazo a los prestatarios. Los nuevos actores están innovando en campos como la agregación de datos, la apertura de créditos y la evaluación de riesgos.	   
Financiadores colectivos	Nuevo modelo a través del cual las plataformas incorporan prestamistas individuales para una financiación colectiva e identifican y evalúan a las pymes prestatarias. La innovación principal es la «creación de mercado», donde se debe establecer una relación de confianza entre los prestamistas y los solicitantes y una oferta que se alinee con la demanda.	    

Fuente: Análisis de INBONIS

18. Análisis e investigación primaria de INBONIS

## Ejemplo de acuerdo de distribución banca-‘fintech’

### J.P. Morgan & OnDeck

En 2015, cuando J.P. Morgan Chase & Co., uno de los bancos más grandes de Estados Unidos, decidió desarrollar una nueva oferta de crédito online para las pymes, se dirigió a una *fintech*: OnDeck Capital Inc. Desde 2007, OnDeck se dedica al mercado de préstamos a las pymes utilizando análisis avanzados para tomar decisiones en tiempo real y proporcionar capital a las pequeñas empresas en «menos de 24 horas».

Esta asociación comercial permitió combinar las capacidades técnicas y el conocimiento del mercado de las pymes de OnDeck Capital con el alcance de J.P. Morgan Chase. Por un lado, sin ninguna aportación de capital, OnDeck cobra una comisión a J.P. Morgan por la apertura y la gestión de los préstamos, limitados a 250 000 USD, un importe que el banco consideraba demasiado bajo. Al mismo tiempo, J.P. Morgan puede procesar las solicitudes de las pymes de una manera más eficiente en términos de coste y rapidez, en tan solo unas horas en vez de varias semanas.

The logo for OnDeck, featuring the word "OnDeck" in a bold, blue, sans-serif font. The letter "k" is stylized with a blue arrow pointing to the right, integrated into its vertical stroke.The logo for JPMorgan, featuring a blue geometric icon consisting of four interlocking shapes forming a square, followed by the word "JPMorgan" in a bold, black, sans-serif font.

## Ejemplo de acuerdo tecnológico banca-‘fintech’

### ING & Kabbage

Creada en 2011, Kabbage comenzó como un financiador especializado en *e-commerce*. Actualmente, otorga préstamos a las pymes utilizando los datos de comercio electrónico de los vendedores, registros de transacciones y otras herramientas más clásicas que le permiten evaluar el riesgo y tomar decisiones relativas al préstamo «en tan solo siete minutos».

En 2015, ING y Kabbage anunciaron una asociación estratégica para el lanzamiento de la plataforma de Kabbage en España. El objetivo era poder ofrecer financiación de forma casi instantánea a las pequeñas y medianas empresas a través de las tecnologías desarrolladas por Kabbage para el análisis y la agregación de datos. ING era consciente de que necesitaba innovar y buscar un aliado para llegar a las pymes. ING ha lanzado así una oferta de préstamo en «10 minutos» para las pymes en España.



## Horizontes tecnológicos

No cabe duda de que la calidad y la rapidez de la innovación reciente permite mejorar las ofertas dirigidas a las pymes, pero queda todavía mucho por hacer. Existen ya varios horizontes tecnológicos muy prometedores para la mejora del acceso de las pymes al capital.

Análisis de audio y vídeo

Impacto social y ambiental

Indicadores no financieros específicos a cada sector

Recopilación y agregación de datos

Reputación en el entorno social y comercial

Agregación de datos de cuentas bancarias



**Evaluación de riesgos y toma de decisiones**

Procesos ágiles de decisión

Mecanismos automatizados de categorización de riesgos

Algoritmos mejorados a través de la inteligencia artificial

Procesos de cuantificación de indicadores cualitativos





Innovación para una financiación más eficiente de las pymes

4

## **Recomendaciones para los actores del ecosistema financiero**

## 4

## Recomendaciones para los actores del ecosistema financiero

IDENTIFICAMOS ALGUNOS FACTORES DE ÉXITO PARA LOS CINCO TIPOS DE ACTORES PRINCIPALES DEL ECOSISTEMA FINANCIERO

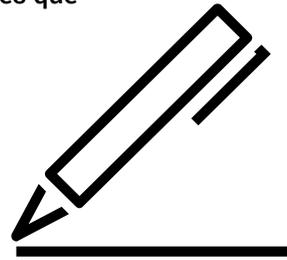
”

En INBONIS creemos que las habituales distinciones entre financiadores «nuevos» y «antiguos», o entre «alternativos» y «tradicionales» son enormemente simplistas y en absoluto representativos de las oportunidades dentro del sector financiero. Cada actor desempeña un papel diferente y los más exitosos serán aquellos que apoyen a las pymes a través de la innovación y reconozcan el valor de las mismas. Evidentemente, las pymes deben sacar el máximo provecho de ese apoyo. En esta última parte, se identifican algunos factores de éxito para los cinco tipos de actores principales del ecosistema de las pymes. Aunque la información presentada es producto de la investigación y la experiencia de INBONIS en España, puede aplicarse igualmente a otras áreas geográficas.

# Pymes

A la hora de buscar financiación, es habitual que las pymes no investiguen a fondo sus opciones y que no traten a sus proveedores financieros como a cualquier otro proveedor con el que deben negociar para conseguir los mejores términos. A menudo terminan aceptando las duras condiciones de los financiadores, en parte debido al bajo nivel de conocimiento de las diferentes posibilidades y en parte por la falta de capacitación financiera y contable. Mientras tanto, los financiadores tradicionales siguen aprovechándose de la confusión generada por sus complejas ofertas. En general, recomendamos a las pymes que analicen cuidadosamente todas sus opciones.

## RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS



### **Negociar igual que lo harían con otros proveedores**

Actúe sin prejuicios. Las entidades financieras simplemente proveen dinero, como cualquier otra materia prima. Amplíe sus frentes de negociación, son mayores de lo que puede parecer.



### **Diversificar los canales de financiación**

Como con cualquier otro tipo de suministro, sus finanzas no pueden depender de un solo proveedor. Tener varias fuentes de financiación fortalecerá la solidez de su negocio.



### **Preparar y organizar la información**

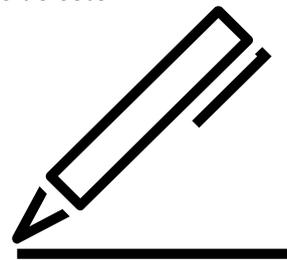
Prepare los requisitos con antelación para asegurarse de obtener el mejor acuerdo.

# Bancos

## Entidades financieras tradicionales

Las entidades financieras tradicionales se han ocupado de las pymes durante décadas. Prueba de ello es que en España todas las pymes son, de una u otra manera, clientes de un banco. Sin embargo, las entidades deben evolucionar más rápidamente para prestar mejores servicios a las pymes, ya que las ofertas bancarias tradicionales no satisfacen las necesidades de este importante mercado.

### RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS



#### **Ofrecer servicios adaptados a las pymes**

Las pymes tienen especificidades muy distintas de los particulares o de las grandes empresas. Es necesario trazar estrategias claras y ofrecer productos propios.



#### **Mejorar la transparencia y la claridad de sus ofertas**

Los paquetes de productos financieros son complejos y generan confusión.



#### **Diversificar sus fuentes de información**

La banca debe contribuir a crear un “buro” positivo y utilizar datos no financieros para enriquecer los modelos de evaluación de riesgos.



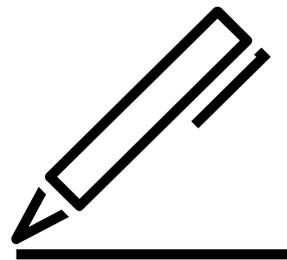
#### **Innovar para ser más eficientes**

Desarrollar, compartir o adquirir soluciones para mejorar la eficiencia a lo largo de todo el proceso (desde la solicitud del cliente hasta la firma y la gestión del crédito).

# Financiadores alternativos

La innovación dirigida a las pymes en el sector financiero ya es una realidad, y las alternativas propuestas son cada vez mejores en términos de producto, precio y experiencia de cliente. No obstante, la lenta aceptación de estas alternativas, que provienen tanto de las nuevas entidades como de las tradicionales, ha limitado su impacto en España.

## RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS



### **Aportar valor real a sus clientes pymes**

El "canal online" por sí solo no es suficiente.



**Centrarse en la tecnología y las capacidades** que le permitan adaptarse a la heterogeneidad del mercado de las pymes.



**Desarrollar procesos eficientes**, en vez de imitar los procesos bancarios tradicionales.



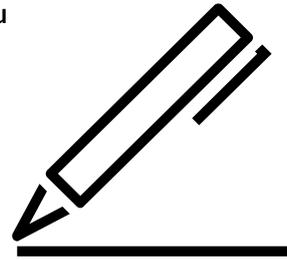
**Generar confianza entre la comunidad de pymes**, fijando una misión fuerte y un conjunto de valores claramente definidos.

## Grandes empresas

Existen en España grandes empresas con un importante número de pymes como socios comerciales. Entre ellas estarían los contratistas del sector público, las empresas con grandes bases de proveedores o las que trabajan con pymes en sus estrategias de distribución. A pesar de ofrecer oportunidades valiosas a las pymes, algunas de estas grandes empresas se aprovechan de su poder para establecer términos comerciales que pueden debilitar el capital circulante de las pymes con las que trabajan (por ejemplo: condiciones duras para permitir la emisión de facturas, estrictas políticas de inventario y devolución, etc.).

Dada la importancia de las pymes para la recuperación económica y el papel fundamental que desempeñan en el tejido social de las comunidades en las cuales llevan a cabo sus actividades, algunas grandes empresas han comenzado a trabajar con las pymes para entender mejor su funcionamiento y brindarles un mayor apoyo<sup>19</sup>.

### RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS



**Desarrollar herramientas y procesos** que permitan distinguir los diferentes perfiles de riesgo de las pymes con las que trabaja.



**Asegurarse de que las decisiones de financiación de corto plazo no pongan en peligro el papel que desempeña la pyme** en la cadena de valor.



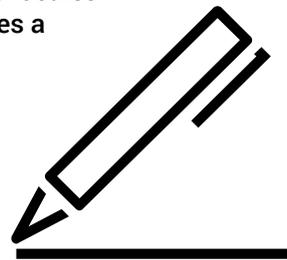
**Sacar provecho del apoyo que les ofrecen a las pymes** y de su impacto en la comunidad para generar valor comercial, operacional o publicitario.

19. 2Degrees es un buen ejemplo de asistencia avanzada en la cadena de suministros: [www.2degreesnetwork.com](http://www.2degreesnetwork.com)

# Autoridades reguladoras

Aunque existen programas de apoyo financiero para las pymes, por lo general, se aplican a través de los canales o los actores tradicionales. Hay unos pocos ejemplos de autoridades reguladoras que ya han empezado a trabajar a través de plataformas modernas y específicas para pymes. Uno de ellos es el de las autoridades locales del Reino Unido, que están otorgando financiación a las pymes a través de Funding Circle, un financiador alternativo.

## RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS



**Asegurar la estabilidad del marco reglamentario** y su aplicación justa a todos los actores, a fin de ofrecer un terreno seguro tanto a los financiadores como a las pymes prestatarias.



**Adaptar la reglamentación** a las especificidades de los nuevos actores que no tienen la talla ni la estructura de los bancos tradicionales (ni disfrutaban de los mismos privilegios).



**Facilitar el acceso a la información**, de manera que todos los financiadores puedan acceder y contribuir a los datos de la CIRBE<sup>20</sup>.



**Aumentar la transparencia y la comparabilidad** de las ofertas de financiación dirigidas a las pymes y sus costes reales (incluidos los paquetes, las garantías, las comisiones, etc.). La TAE por sí sola no es suficiente.

20. Celebramos la reciente iniciativa del Banco de España de poner a disposición de las pymes los perfiles de evaluación de riesgo: <http://www.bde.es/f/webbde/INF/MenuHorizontal/Normativa/circulares/BOE-A-2016-6606.pdf>

# Cinco preguntas que las pymes deben hacerse sobre sus proveedores financieros

**1**

¿Entiende bien mi negocio?

**2**

¿Tiene procesos claros y comprensibles?

**3**

¿Me ofrece una buena relación calidad-precio?

**4**

¿Me trata como a un cliente o como a un deudor?

**5**

¿Me da respuestas específicas y alternativas o solo soluciones standard?

# Sobre **INBONIS**

La misión de **INBONIS** es apoyar a el crecimiento de las pymes mejorando el nivel de confianza que estas generan en los mercados de capitales.

**INBONIS** realiza en su plataforma online lo que los buenos bancos hacían en el pasado en las sucursales bancarias: conocer al cliente, entender su empresa y tomar decisiones ágiles de concesión crédito a través de un proceso de máxima transparencia.

Para ello, **INBONIS** ha desarrollado la tecnología **REFOCAL**<sup>®</sup>, que permite (i) una experiencia de cliente satisfactoria 100% online, (ii) la agregación y análisis de cientos de datos de forma automatizada, (iii) un proceso ágil de estudio y decisión de concesión que minimiza los costes y permite mayor agilidad y (iv) una medición de riesgos basada en el primer algoritmo que mide la confianza generada por una empresa no sólo a través de datos financieros, sino también a partir de variables cualitativas tales como su reputación.

El nombre **REFOCAL**<sup>®</sup> es una combinación de las palabras «referencias», «foco» y «local».

**INBONIS** ofrece a las pequeñas y medianas empresas préstamos de capital circulante más eficientes, transparentes y competitivos.

El valor de evaluar una pyme de manera eficiente y precisa va más allá de otorgar un préstamo. Por lo tanto, **INBONIS** comparte su herramienta **REFOCAL**<sup>®</sup> con las organizaciones, entidades financieras o grandes empresas que valoran la importancia de entender de forma eficiente a las pymes con quienes trabajan o aspiran a trabajar. La habilidad para añadir, organizar y analizar datos relativos a las pymes de manera rápida, precisa y rentable puede contribuir a agilizar los procedimientos, a mejorar las decisiones de inversión y de cobro de deudas y a reducir los costes del servicio.

**INBONIS** fue constituida en octubre del 2015 e inició sus actividades comerciales en marzo de 2016.

## EQUIPO FUNDADOR



**Alberto Sánchez Navalpotro**  
Director General

Alberto es un profesional de la financiación de pymes, como inversor en capital. Primero como Director de Inversiones en la holding de Charles Beigbeder (empresario francés fundador de SelfTrade y de Poweo) y luego en el fondo de capital riesgo Jolt Capital. Alberto fue consultor en estrategia en Kaiser Associates (junto con Justin) y Trade Finance analyst. Alberto es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Alcalá y tiene un "Master in European Business" por ESCP Europe.



**Justin DeKoszmovszky**  
Director de Impacto

Justin es experto en economía colaborativa. En el mundo empresarial, ha sido Director de desarrollo sostenible y nuevos modelos en multinacionales como PUMA y SC Johnson, en tanto que en el mundo académico ha contribuido con las Universidades de Cornell y de Cambridge. Justin también ha sido emprendedor (red colaborativa de servicios de limpieza en Kenia) y consultor en estrategia en Kaiser Associates (junto con Alberto). Es licenciado en Economía, y tiene un MBA por la Universidad de Cornell.



**Antonio Alcalde**  
Risk Management

Antonio tiene más de 25 años de experiencia en la Alta Dirección nacional e internacional de un grupo financiero líder (BBVA). Ha sido Director de Riesgos en varias geografías en momentos clave de su desarrollo: España y Portugal durante la crisis (2007-2011), Región América Latina en periodo expansivo (2002-2007) y en Argentina durante la recesión (1997-2002). Es licenciado en Derecho y Master en Finanzas por la Universidad de Deusto, y ha cursado diversos programas de liderazgo y management en IESE e INSEAD.



2016-2017

# Innovación para una financiación más eficiente de las pymes

El sector financiero no ha desarrollado herramientas de análisis y de decisión adaptadas a las pymes

## **INBONIS, SA**

T: +34 91 277 24 31  
E: [info@inbonis.es](mailto:info@inbonis.es)  
Calle Moreno Nieto, 2  
28005. Madrid. España

CIF: A-87385092

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

