

Newsletter FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

ConfeBask

ADEGI CEBEK SEA

Lo más destacable



INFORMACIÓN SOBRE LAS CONVOCATORIAS Y LÍNEAS DE AYUDAS EN CURSO DEL GOBIERNO DE ESPAÑA

INFORMACIÓN SOBRE LAS CONVOCATORIAS Y LÍNEAS DE AYUDAS DEL GOBIERNO VASCO

❖ Programa Lortu de ayuda a la contratación de profesionales para diagnosticar la situación financiera de la empresa y elaborar un plan de reestructuración financiera

Plazo: 27 de octubre

MÁS INFORMACIÓN



Plataforma confidencial para conectar empresas industriales y de servicios conexos con necesidades de financiación con potenciales inversores

- ❖ Manuel Ardanza: "Es obvia la excesiva dependencia de la empresa vasca con respecto al crédito bancario, deben fomentarse otras vías de financiación."
- ❖ Resumen del FORO SOBRE LAS VENTAJAS DE COTIZAR EN BOLSA: "Oportunidades en los mercados de valores para las empresas del País Vasco"
- ❖ El crédito nuevo a las empresas crece un 28% hasta mayo.
- ❖ Importante repunte de los tipos de interés, del precio del bono y de la prima de riesgo, consecuencia del escenario de alta inflación e incertidumbre económica generada por la guerra en Ucrania.

Contenido

[Entrevista a Manuel Ardanza, Presidente de la Bolsa de Bilbao](#)

[Resumen del FORO SOBRE LAS VENTAJAS DE COTIZAR EN BOLSA](#)

- [SITUACIÓN DEL CRÉDITO Y EVOLUCIÓN EN LA CRISIS](#)
 - [1.1 Stock de crédito al sector privado en la CAPV](#)
 - [1.2 Detalle del stock de crédito a las actividades económicas en el Estado](#)
 - [1.3 Nuevo crédito en el Estado](#)
 - [1.4 Financiación no bancaria en el Estado](#)
- [CRÉDITO BANCARIO DUDOSO Y MOROSIDAD](#)
 - [2.1 Crédito bancario dudoso por tipo de actividad económica en el Estado](#)
 - [2.2 Morosidad bancaria por tipo de actividad económica en el Estado](#)
- [COSTE DEL CRÉDITO: EVOLUCIÓN EN LA CRISIS Y COMPARACIÓN CON LA ZONA EURO](#)
 - [3.1 Precio del crédito a pymes](#)
 - [3.2 Precio del crédito a grandes empresas](#)
 - [3.3 Tipos de interés de referencia](#)
 - [3.4 Prima de riesgo](#)
 - [3.5 Coste de las líneas ICO](#)
- [PROCEDIMIENTOS CONCURSALES EN LA CAPV](#)
- [PROGRAMAS Y LÍNEAS DE APOYO FINANCIERO A LAS EMPRESAS VASCAS](#)
- [ACUERDOS ENTRE EE.FF. Y ADEGI, CEBEK Y SEA PARA LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL](#)
- [EVOLUCIÓN DE LAS LÍNEAS DE FINANCIACIÓN DEL GOBIERNO VASCO](#)
- [NOTICIAS FINANCIERAS](#)



Nota: Cuando hay datos disponibles se usa información para Euskadi, cuando no, la información se refiere al Estado.

Newsletter realizado en el marco del Acuerdo de colaboración suscrito con el Departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno Vasco

ENTREVISTA A MANUEL ARDANZA Presidente de la Bolsa de Bilbao



El Presidente de la Bolsa de Bilbao, Manuel Ardanza

“Es obvia la excesiva dependencia de la empresa vasca con respecto al crédito bancario, deben fomentarse otras vías de financiación.”

El pasado 28 de junio se celebró en Bilbao una jornada sobre “Las ventajas de cotizar en Bolsa: oportunidades en los mercados de valores para las empresas del País Vasco”, organizada por BME y la CNMV.

Repasamos con Manuel Ardanza, presidente de la Bolsa de Bilbao y de BME Growth, varios de los aspectos analizados en una jornada que despertó un gran interés y contó con una numerosa asistencia.

- ¿Cuáles son esas ventajas y oportunidades de acceder a los mercados bursátiles para las empresas? ¿Qué mensajes principales destacaría de la jornada recientemente organizada para animar a aquellas empresas no cotizadas a acceder a los mercados cotizados?

Creo que la mejor respuesta a esta pregunta, la dieron las empresas negociadas en Bolsa que intervinieron en la mencionada jornada celebrada en la Bolsa de Bilbao. En línea con lo que indicaron Dominion, Solarpack, NBI Bearing Europe, MásMóvil y Grupo Artech, los efectos positivos de negociar en el mercado de valores son variados.

Primero, un sistema de financiación alternativo y/o complementario al crédito bancario que permite diversificar las fuentes de financiación.

Segundo, una mayor valoración reputacional de la compañía, con efectos muy positivos en las relaciones con los ‘stakeholders’ -la propia Banca, proveedores, clientes, Administración Pública, Inversores...).

Tercero, facilita el crecimiento inorgánico de la compañía, ya que amplía de forma sustantiva sus posibilidades de crecimiento.

Y cuarto, - un aspecto muy resaltado por los propios intervinientes- fomenta la atracción y retención de talento, factor actualmente imprescindible y necesario en las organizaciones empresariales. Además, existen otros efectos positivos como, visibilidad, valoración y branding.

-...pero, en un contexto global como el actual, con una enorme volatilidad en los mercados bursátiles, quizá sea más complicado ‘convencer’ de esas ventajas a quienes todavía no han salido a bolsa...

En el contexto actual, ciertamente complicado, negociar en Bolsa no perjudica a la empresa, que, aunque le afecta la volatilidad, tiene una posibilidad de financiarse fuera del ámbito bancario. Y puede ser un instrumento ideal para conseguir recursos ajenos en una situación de crisis. Según un reciente informe del Servicio de Estudios de BME, el 55% de la financiación ajena de las empresas del IBEX 35 procede ya del mercado, algo muy positivo al reducir la dependencia de la financiación bancaria.

- La necesidad de fomentar el ‘arraigo’ de nuestras empresas es una de las frases que más se escucha en boca de todos en los últimos tiempos. ¿Saliendo a bolsa, no se corre el riesgo de que se pierda ese ‘arraigo’ y la compañía quede en manos de fondos, personas, etc. sin una ‘vinculación emocional’ para fomentar inversiones, mantener la sede, etc. con el territorio?

En mi opinión es más fácil perder el arraigo en una empresa no cotizada por la entrada de un Fondo, el cual -en el momento de la entrada- también se asegura su salida con un pacto de acompañamiento y/o arrastre. Existen empresas cotizadas con una larga trayectoria en que el control por parte de un Grupo nunca se ha perdido. El hecho de salir a Bolsa en absoluto supone una pérdida de control de la compañía.

ENTREVISTA A MANUEL ARDANZA Presidente de la Bolsa de Bilbao



El Presidente de la Bolsa de Bilbao, Manuel Ardanza, en el foro organizado el pasado 28 de junio

“Es imprescindible aumentar la cultura financiera no solo en las empresas, sino en la sociedad en general.”

- ¿Es la salida a bolsa una fórmula pensada para todo tipo de empresas y tamaños? ¿Existe alguna especie de “itinerario ideal” para acceder a los mercados bursátiles?

Para empresas medianas y pequeñas existe un medio idóneo que es BME GROWTH, un mercado diseñado para esta clase de compañías, con normas y procedimientos adoptados a ellas. Además de BME GROWTH, tenemos un ‘Entorno Pre Mercado’, que como su propio nombre indica, es un medio que facilita el “itinerario” al mercado de valores. En el mencionado ‘Entorno Pre Mercado’, las empresas se familiarizan con las obligaciones de transparencia, reciben formación y participan de un networking, con otras empresas, inversores, mentores

- Y, sin embargo, ¿por qué parece que la empresa vasca – en términos generales – es reacia a explorar esa vía? ...Como si fuera algo exclusivo de las grandes... (y las pymes suponen el 99% de nuestro tejido empresarial) ...

Es cierto que la empresa vasca es más renuente que compañías de otras zonas de España. Ello se debe posiblemente a múltiples factores, dentro de los cuales resalta el que no se quiera perder el anonimato por parte del empresario. Muchos de ellos anhelan un ‘low level’ de imagen, lo cual choca con la visibilidad que supone estar en Bolsa.

- Durante la celebración de ese foro el presidente de la CNMV reconocía que “algún empresario le lanzó la idea de que cotizar es ‘caro’ por los costes regulatorios, deberes de información, etc. ¿Qué opina? ¿Puede ser eso la causa de que la salida bolsa genere reticencias en muchas pequeñas y medianas empresas?

Los costes regulatorios de acceso al mercado no son caros. Lógicamente hay que cumplir determinados requisitos como elaboración del folleto informativo, ‘due diligence’, etc. El coste más significativo en los supuestos de acceso al mercado con Ampliación de Capital es el de la figura del colocador.

- Desde su punto de vista, ¿la empresa vasca depende ‘demasiado’ de la financiación bancaria? ¿Se ha sobreexplotado el recurso a una deuda bancaria que se encarece, tal y como dijo el presidente de la CNMV?

Es obvia la excesiva dependencia de la empresa vasca con respecto al crédito bancario. Es indudable que se debe fomentar otras alternativas a la financiación.

- Recientemente se ha presentado el Proyecto de Ley del Mercado de Valores, ¿qué aspectos destacaría de dicho proyecto en lo que se refiere a facilitar el acceso a financiación de las empresas?

Del último anteproyecto de Ley del Mercado de Valores, lo más destacado es el interés del legislador de regular los activos financieros que se instrumentalizan a través de las nuevas tecnologías, ya sea ‘blockchain’ u otros nuevos sistemas tecnológicos.

- Por último, ¿cree que hay suficiente cultura financiera en nuestras empresas? ¿cómo se podría avanzar en este tema?

Es imprescindible aumentar la cultura financiera no solo en las empresas, sino en los distintos ámbitos de nuestra sociedad. Un incremento de la cultura o educación financiera sería un instrumento ideal para que nuestras empresas no dependan casi exclusivamente del crédito bancario, utilizando otros medios, y también para que el ciudadano normal tenga una base más sólida en la toma de decisiones de carácter financiero.

Resumen del FORO SOBRE LAS VENTAJAS DE COTIZAR EN BOLSA: “Oportunidades en los mercados de valores para las empresas del País Vasco”

La Bolsa como alternativa de financiación de las empresas:

- **Importantes ventajas de salir a cotizar:** (financiación permanente a largo plazo, visibilidad, mejor gobernanza, acceso a otras fuentes de financiación, imagen de marca, facilidades mayores para crecer orgánica o inorgánicamente, retención y atracción de talento, mayor vinculación a la empresa de directivos y trabajadores, posibilidad de nuevas formas de retribución, etc.). Las ventajas **superan a los inconvenientes** derivados del cumplimiento de normativas y requisitos que supone el acceder a cotizar a los mercados bursátiles.
- Cuesta que las **pymes** rompan esa **barrera mental** para acceder a financiación no bancaria, debido en parte a la falta de cultura financiera en muchas pymes.
- Salir a bolsa **no implica perder el control de la empresa**, se puede sacar a cotizar un porcentaje no mayoritario de la compañía.
- La financiación por fondos privados suele estar menos sometida a volatilidad al venir en mayor medida del acuerdo privado entre las partes, pero es un tipo de financiación con un carácter más temporal que la cotización en bolsa.
- Las **empresas cotizadas tienen mucha mayor capacidad de captación de fondos para financiar su actividad, sus procesos de crecimiento y sus planes estratégicos**. El hecho de que muy pocas empresas coticen supone un freno para contar con un tejido empresarial de mayor tamaño. Las empresas deberían ser más ambiciosas, porque sólo con financiación bancaria es difícil desarrollar procesos de crecimiento acelerado.
- Los mercados ofrecen muchas alternativas de financiación, y unas serán mejores que otras dependiendo de cuál sea la situación, el momento y la tipología de la empresa, pero es importante que las empresas vean la vía de entrar a cotizar como una opción real y accesible para conseguir financiación.
- Las **empresas vascas son especialmente reacias a acceder a cotizar**, quizás por una mentalidad más cerrada. Es un error, hay que cambiar de mentalidad y ser más ambicioso. Muchas empresas vascas dan más importancia al proyecto empresarial que al financiero, y esto va cambiando poco a poco, sobre todo en empresas de segunda y tercera generación.

El proceso de salida a Bolsa y las obligaciones de una cotizada:

- **Para salir a bolsa** hace falta ir cumpliendo numerosos **requisitos** para visibilizar la situación de la empresa ante los futuros posibles inversores/accionistas, y la empresa debe asesorarse bien para preparar su salida a bolsa, con un **asesoramiento legal adecuado**, y una propuesta atractiva y sencilla para captar la atención de los inversores. Los **pasos a dar** serían:
 - Interlocución con las autoridades bursátiles para presentar y validar la operación.
 - Preparar toda la documentación y asumir todo lo que se refiere a los modos de funcionar una vez que la empresa coticie.
 - Establecer el sistema para la formación del precio de salida a bolsa, que debe ser adecuado y equilibrado tanto para la propia empresa como para los futuros inversores.
- **Salir a cotizar no es barato**, por los recursos que consume el proceso de salida, **pero compensa**, aunque hay que tomar la decisión de manera reflexiva para que el proceso llegue hasta el final y no se trunque.
- El entorno regulatorio exigido para salir a cotizar es importante, y exige un **proceso de adaptación** por parte de la empresa, que debe asumir que es un requisito necesario, con un trabajo inicial importante, pero que sólo se hace una vez. Tras empezar a cotizar hay unos procesos de **información y transparencia** que obligan a la empresa a tener una **gestión más profesional**, pero que al mismo tiempo le proporciona una mejor forma de funcionar, y una cierta tensión positiva para la propia empresa.
- Es importante que el valor cotizado tenga **liquidez**, algo más difícil de conseguir en el caso de compañías pequeñas. Los requisitos de liquidez que se exigen no son exagerados, y menos aún en el BME Growth. Si no se puede llegar a ellos la empresa no debería cotizar.

Resumen del FORO SOBRE LAS VENTAJAS DE COTIZAR EN BOLSA: “Oportunidades en los mercados de valores para las empresas del País Vasco”

Los mercados Growth:

La salida a cotizar en los mercados Growth supone importantes ventajas:

- El **tamaño de la compañía es imprescindible para competir hoy en día**, y la **salida a bolsa es una de las vías más claras para obtener la financiación necesaria para dar pasos acelerados en términos de crecimiento.**
- También es una solución para solventar y **facilitar los cambios generacionales en empresas familiares.**
- El hecho de entrar a cotizar da mucha **notoriedad** de cara a clientes, proveedores, etc., y facilita el día a día. Además, eleva la capacidad de la empresa para **atraer y retener talento.**
- Se da por tanto no sólo un **salto cuantitativo**, sino también **cuantitativo como empresa**, que necesariamente se hace más profesional en todos los ámbitos, y además crea más vinculación de los propios trabajadores con la empresa.
- Muchas veces el momento adecuado para salir a cotizar depende del sector en el que se esté y de los factores que impulsan o frenan ese sector en cada momento.
- El empezar a cotizar en el **BME Growth es más sencillo y algo menos exigente**, por lo que es una buena vía para empezar, que no cierra la puerta a cotizar más adelante en el continuo.

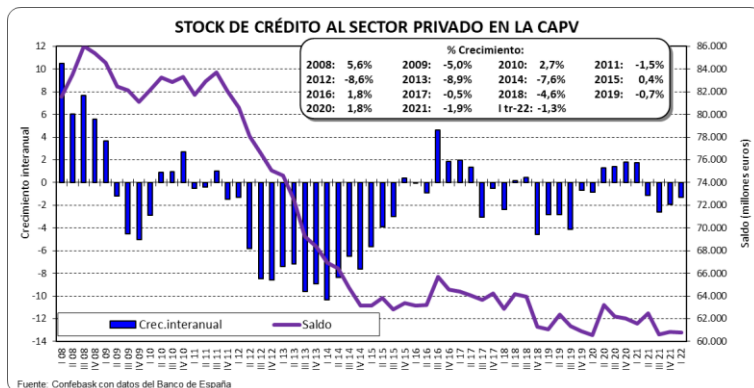
Clausura de la jornada:

- Es un **buen momento para salir a cotizar**, y la futura ley de crecimiento empresarial se prevé que facilitará más la salida a cotizar para las empresas.
- Se quiere **acercar el mercado bursátil a las compañías no cotizadas**, especialmente a las que están creciendo a mayor ritmo.
- Se está tratando a nivel europeo de **aligerar todo lo posible las cargas, costes y procesos necesarios para empezar a cotizar, así como crear incentivos fiscales directos al capital propio.**
- También se está trabajando en el proyecto de Ley del mercado de valores en **reducir los trámites y tasas para la emisión de renta fija** por parte de las empresas.
- En Europa en general y en España en particular, se recurre de manera exagerada a la financiación bancaria, que tiene sus pegas al ser más rígida y menos flexible, mientras que cotizar permite por ejemplo ampliar capital y obtener financiación de manera rápida para abordar proyectos clave para la empresa que aseguren su rentabilidad y crecimiento. Además permite muchas posibilidades a la empresa (facilitar el relevo generacional, retribuciones en acciones o vinculadas a su precio, etc.)
- Se necesita mucha **inversión para abordar la transformación digital y medioambiental**, y el acceso a los mercados de valores puede ser una muy buena solución para muchas empresas.
- El nuevo escenario de tipos al alza eleva el coste de la financiación bancaria, además de que las entidades financieras están endureciendo las condiciones de los créditos y los criterios para su aprobación.
- Estar en un mercado cotizado facilita ampliar capital en poco tiempo, para afrontar inversiones y planes extraordinarios.
- Es **importante favorecer una relación fluida entre la industria de inversión local y el tejido empresarial vasco.**

1. SITUACIÓN DEL CRÉDITO Y EVOLUCIÓN EN LA CRISIS

1.1. Stock de crédito al sector privado en la CAPV

- ❖ El stock de crédito al sector privado (hogares + empresas + autónomos), se mantuvo estable en Euskadi en el primer trimestre de 2022 respecto al trimestre anterior.
- ❖ Comparando con el primer trimestre de 2021, el stock de crédito al sector privado se ha reducido en el cuarto trimestre de 2021 un -1,3% interanual, lo que supone 816 millones menos que en el primer trimestre de 2021.
- ❖ El volumen del stock de crédito al sector privado se situó en Euskadi en el primer trimestre de 2022 en niveles comparables a los de 2005.

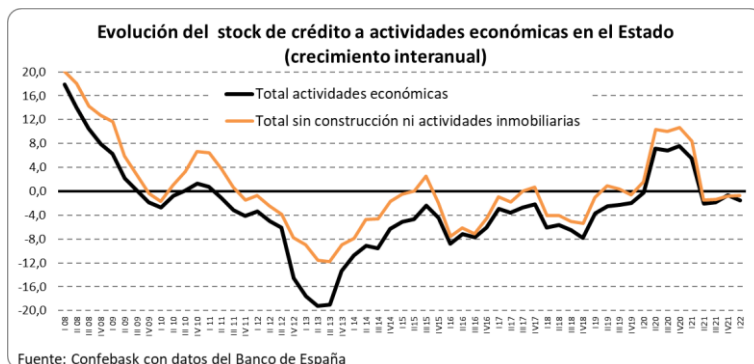


- ❖ El stock de crédito al sector público en Euskadi creció un 2% en el primer trimestre de 2022 respecto al trimestre precedente.
- ❖ El stock de crédito total cae un 19% en Euskadi desde el máximo previo a la crisis de 2008 (16.667 millones menos), con una evolución dispar entre el dirigido al sector público, que se ha multiplicado por nueve, y crece en 8.539 millones, y el destinado al sector privado, que cae un 29,3% respecto al nivel del inicio de la crisis de 2008, con 25.206 millones menos.

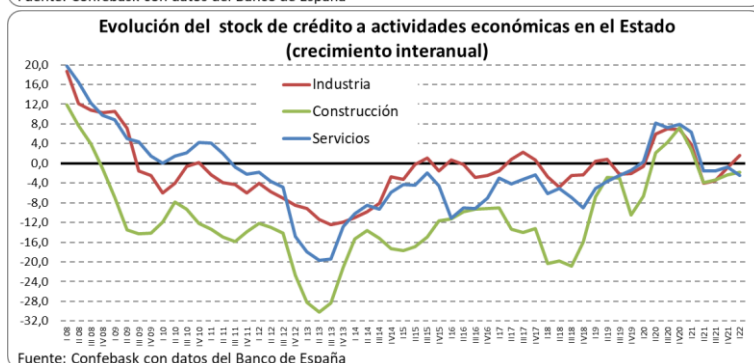
EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO TOTAL EN LA CAPV Y POR TIPO DE DESTINATARIO 2008-2022				
MM €	Trim.	Crédito total	Crédito al sector público	Crédito al sector privado
2008	III	87.078	1.086	85.992
2022	I	70.411	9.625	60.786
I tr 22 respecto III tr 08	Total	-16.667	+8.539	-25.206
	%	-19,14%	+786,19%	-29,31%

1.2. Detalle del stock de crédito a las actividades económicas en el Estado

- ❖ Tras crecer en el cuarto trimestre de 2022, el stock de crédito a actividades económicas en el Estado vuelve a bajar en el primer trimestre de 2022, un -1,7% respecto al trimestre precedente.
- ❖ En términos interanuales el stock de crédito a actividades económicas se contrajo un -1,5% en el primer trimestre de 2022.
- ❖ Excluyendo la construcción y las actividades inmobiliarias, se produce un descenso del -0,7% interanual en el primer trimestre de 2022 del stock de crédito del resto de actividades económicas.



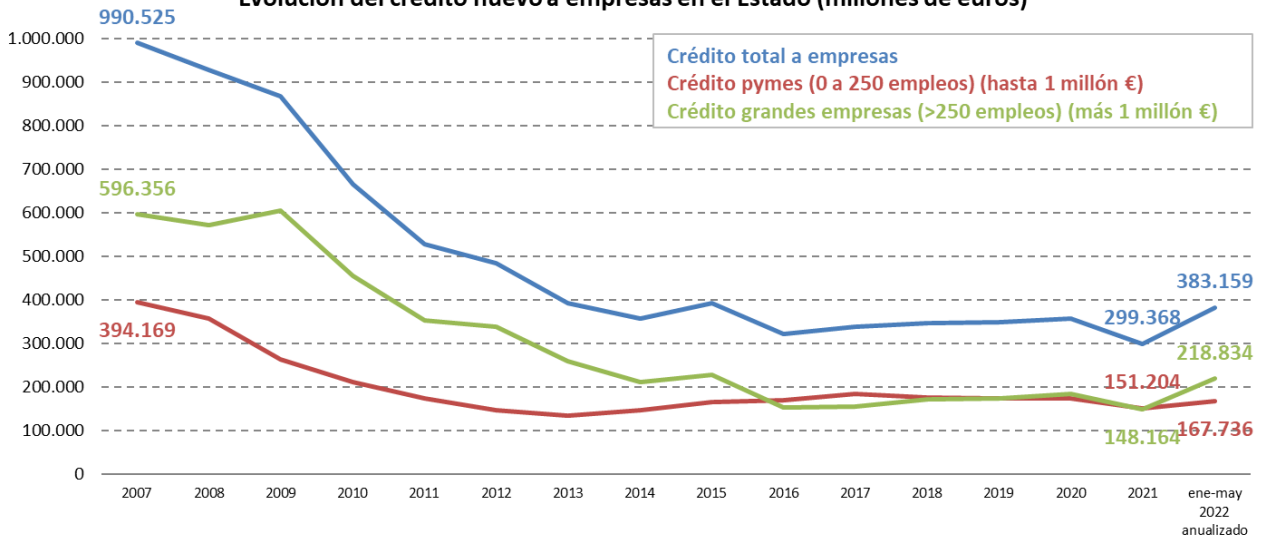
- ❖ Respecto al cuarto trimestre de 2021, en el primer trimestre de 2022 el stock de crédito creció en la industria y se redujo en la construcción y el sector servicios.
- ❖ En tasa interanual crece el stock de crédito en industria (+1,6%), y baja en construcción (-1,8%), y servicios, con el -2,5%.
- ❖ El stock de crédito total a actividades económicas se ha reducido un 45% respecto al máximo pre-crisis. Sobresale la caída registrada en construcción (-81%), seguido de servicios (-42%), mientras que en la industria el retroceso ha sido del -30%.



1.3. Nuevo crédito en el Estado

- ❖ El crédito nuevo al conjunto de empresas se recupera en los cinco primeros meses de 2022, rompiendo así con la tendencia descendente registrada en 2021. Hasta mayo ascendió a 383.159 millones en términos anualizados, frente a los 299.368 de 2021.
- ❖ Este crecimiento se produce tanto en el crédito a pymes, como en el crédito a grandes empresas, siendo más intenso en el caso de estas últimas. El crédito nuevo a grandes empresas supuso el 52,4% del total, 2,9 puntos más que en 2021, frente al 47,6% de cuota del crédito nuevo a pymes.
- ❖ A partir de septiembre de 2021 el crédito nuevo a empresas ha crecido respecto a los mismos meses del año precedente, tanto el destinado a pymes como a grandes empresas.

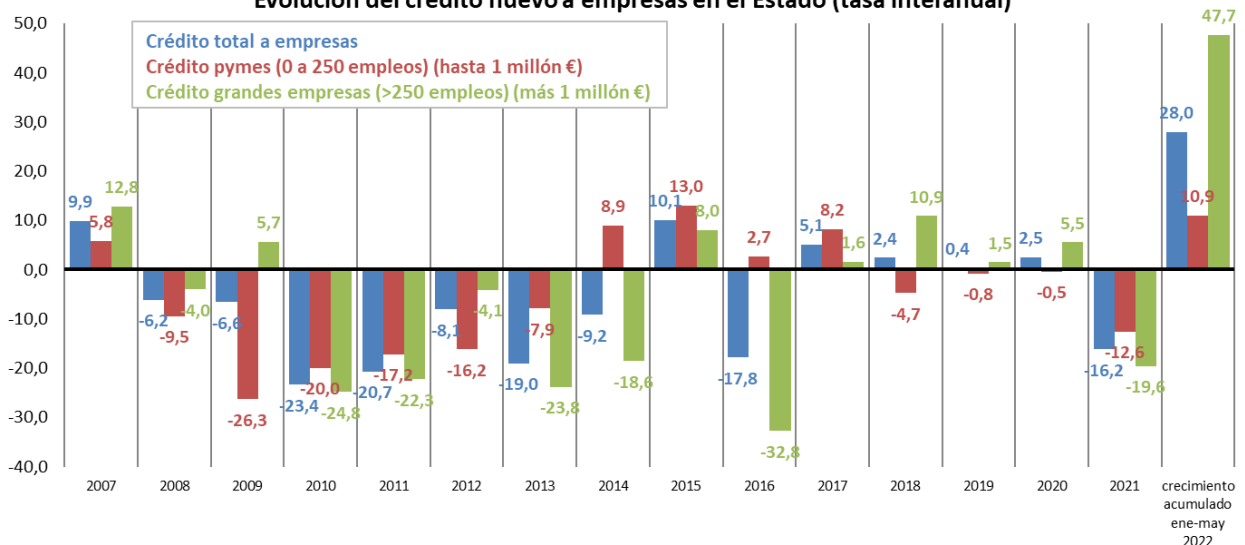
Evolución del crédito nuevo a empresas en el Estado (millones de euros)



Fuente: Confebask con datos del Banco de España

- ❖ El crédito nuevo al conjunto de empresas ha aumentado hasta mayo de 2022 un 28%, lo que supone recuperar la senda de crecimiento rota en 2021, producida por ser un año que se compara con un 2020 en el que se disparó, al habilitarse instrumentos de financiación masiva para afrontar la parálisis provocada por el confinamiento.
- ❖ El subida del crédito hasta mayo ha sido más intensa en el crédito a grandes empresas, que ha crecido un 47,7%, mientras que el crédito a pymes se ha incrementado un 10,9%.
- ❖ El nivel de crédito de los cinco primeros meses de 2022 es un 61% inferior al máximo de 2007, con un descenso del 57% del volumen de nuevo crédito dirigido a las pymes, y del 63% en el caso del nuevo crédito destinado a grandes empresas.

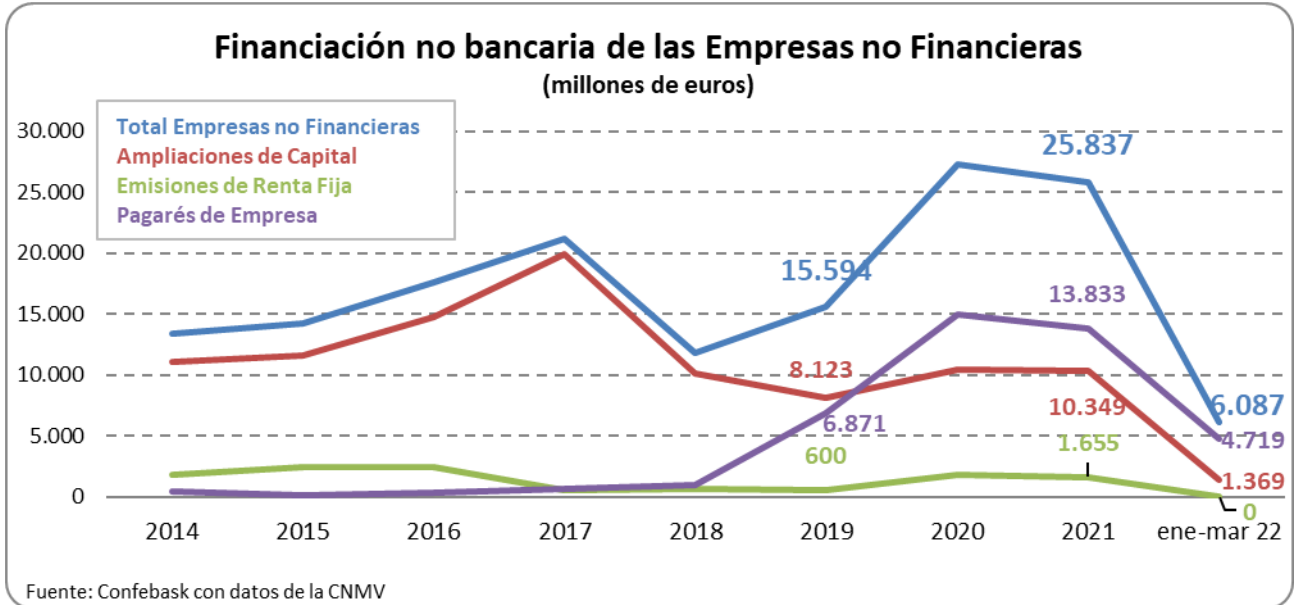
Evolución del crédito nuevo a empresas en el Estado (tasa interanual)



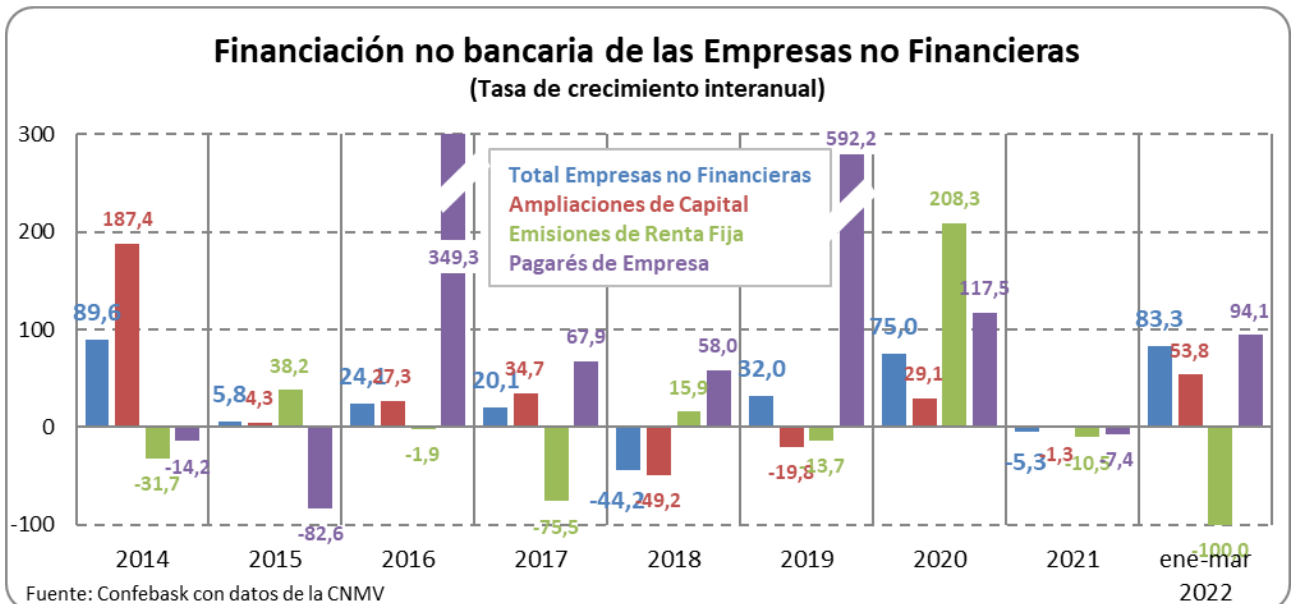
Fuente: Confebask con datos del Banco de España

1.4. Financiación no bancaria en el Estado en el mercado primario de valores

- ❖ La financiación no bancaria de las empresas no financieras en el mercado primario de valores comienza 2022 con un aumento importante, con un volumen que ascendió en el primer trimestre a 6.087 millones de euros, frente a los 3.321 millones registrados en el primer trimestre de 2021.
- ❖ El tipo de financiación más utilizado en el primer trimestre de 2022 ha sido los pagarés de empresa, que supusieron el 78% del total, frente al 54% en el conjunto de 2021. Le siguen las ampliaciones de capital, que supusieron el 22% de la financiación no bancaria (40% en 2021), mientras no hubo emisiones de renta fija en el primer trimestre de 2022, unas emisiones que representaron en 2021 el 6% de la financiación no bancaria.



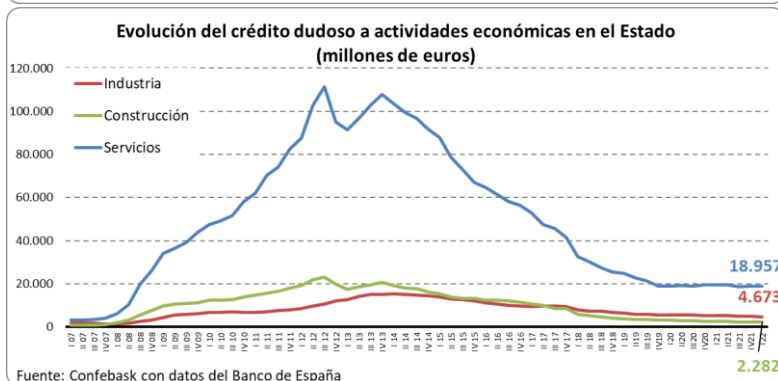
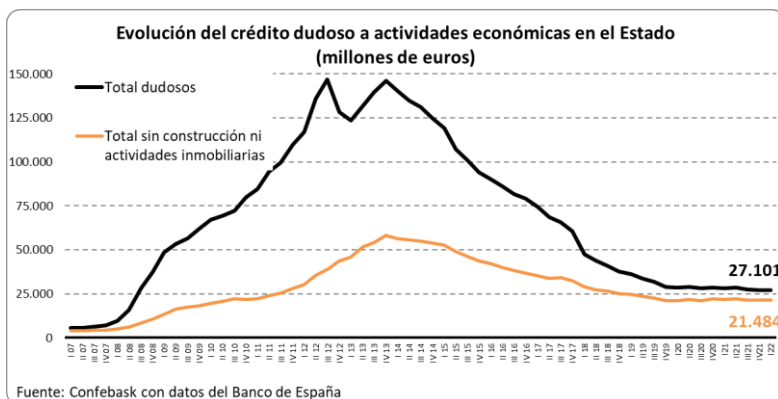
- ❖ La financiación no bancaria de las empresas no financieras en el mercado primario de valores ha crecido un 83,3% en el primer trimestre de 2022, un aumento que contrasta con el descenso registrado en 2021.
- ❖ La financiación mediante ampliación de capital creció en el primer trimestre de 2022 un 53,8% respecto al mismo período de 2021, mientras que no se registraron emisiones de renta fija y, finalmente, la financiación efectuada mediante pagarés de empresa se incrementó en el primer trimestre de 2022 un 94,1% interanual.



2. CRÉDITO BANCARIO DUDOSO Y MOROSIDAD

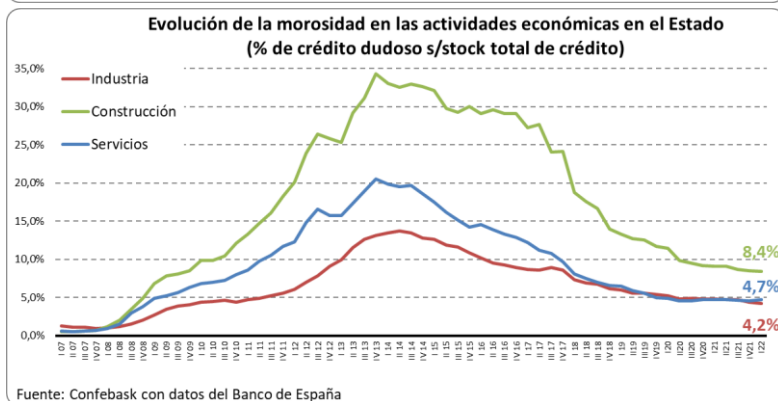
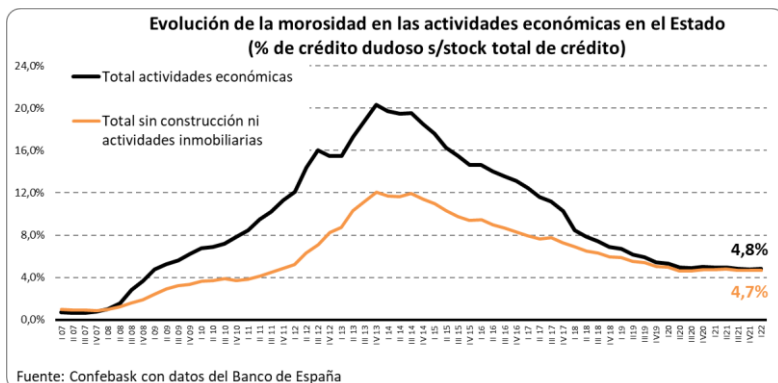
2.1. Crédito bancario dudoso por tipo de actividad económica en el Estado

- ❖ El volumen de crédito dudoso al sector empresarial registró un descenso del -0,3% en el primer trimestre de 2022 respecto al trimestre previo, con una reducción del -4,4% en términos interanuales. El crédito dudoso total asciende a 27.101 millones, 79 millones menos que en el trimestre previo, y 1.233 millones menos que en el primer trimestre de 2021.
- ❖ El crédito dudoso total sin construcción ni actividades inmobiliarias se redujo un -1,8% interanual, quedando en 21.484 millones, 1 menos que en el trimestre precedente, pero 393 menos que un año antes.
- ❖ Por sectores, el crédito dudoso se redujo en el primer trimestre respecto al trimestre previo en todos los sectores de actividad salvo en servicios, mientras que términos interanuales se producen descensos del volumen de crédito dudoso en todos los sectores de actividad.



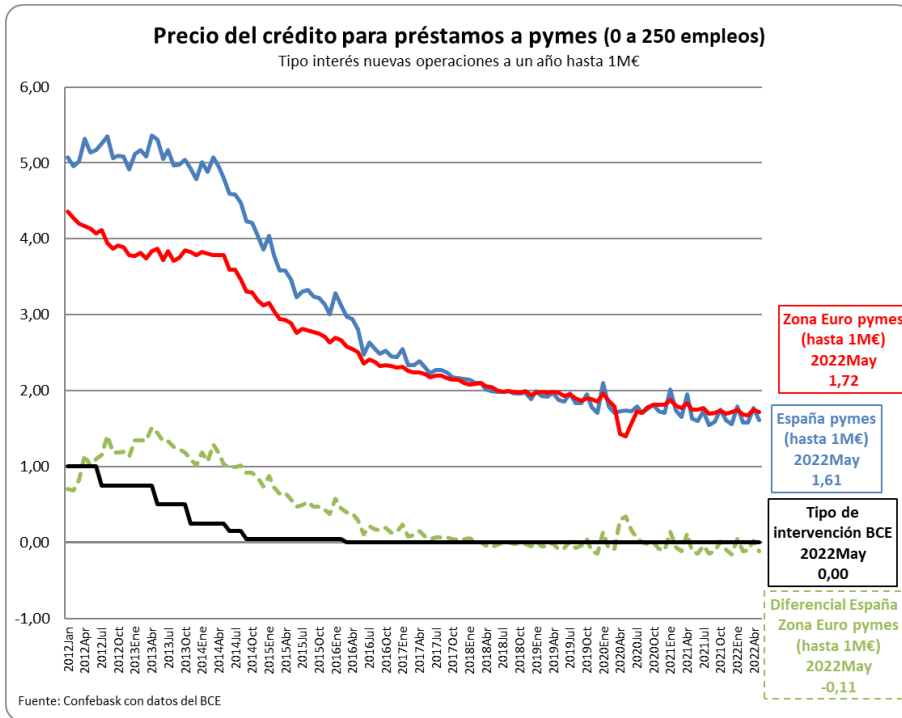
2.2. Morosidad bancaria por tipo de actividad económica en el Estado

- ❖ La morosidad empresarial se mantuvo estable en el primer trimestre del año en el 4,8%, lo que supone 0,2 puntos menos que en el primer trimestre de 2021, manteniéndose en los niveles más bajos desde 2009.
- ❖ Sin construcción ni actividades inmobiliarias la morosidad del primer trimestre se situó en el 4,7%, lo mismo que en el primer trimestre de 2021.
- ❖ La morosidad descendió ligeramente en el primer trimestre en industria y construcción, y creció levemente en servicios.
- ❖ La construcción tiene la mayor tasa de morosidad, un 8,4%, seguido de servicios, con el 4,7%, e industria, con una tasa del 4,2%.
- ❖ Excluyendo las actividades inmobiliarias (cuya tasa de morosidad es del 4,3%), la tasa de morosidad del resto de servicios se situó en el primer trimestre en el 4,8%.



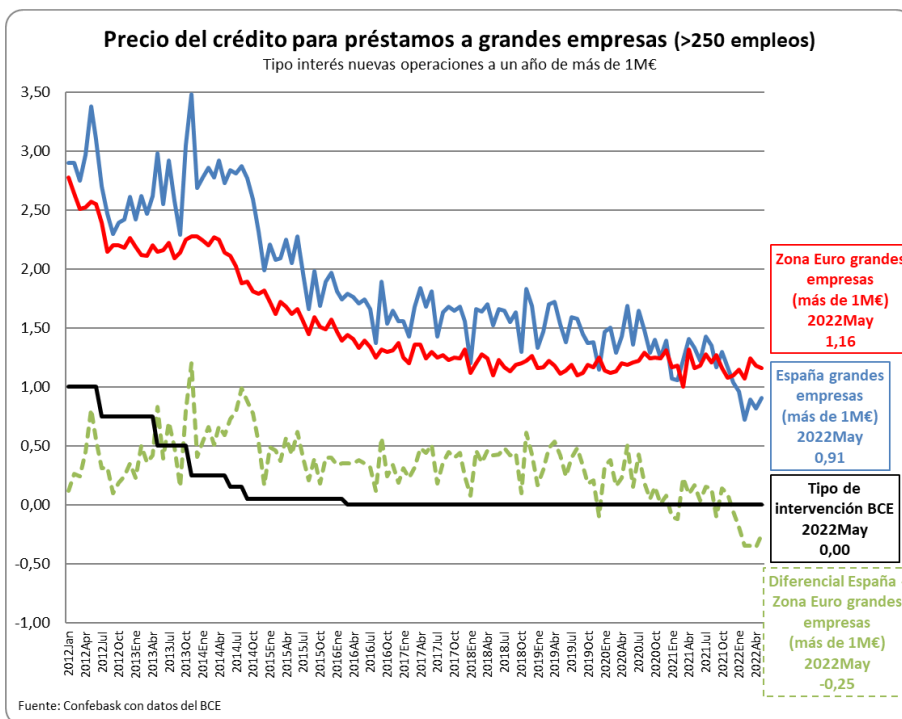
3. COSTE DEL CRÉDITO: EVOLUCIÓN EN LA CRISIS Y COMPARACIÓN CON LA ZONA EURO

3.1. Precio del crédito a pymes



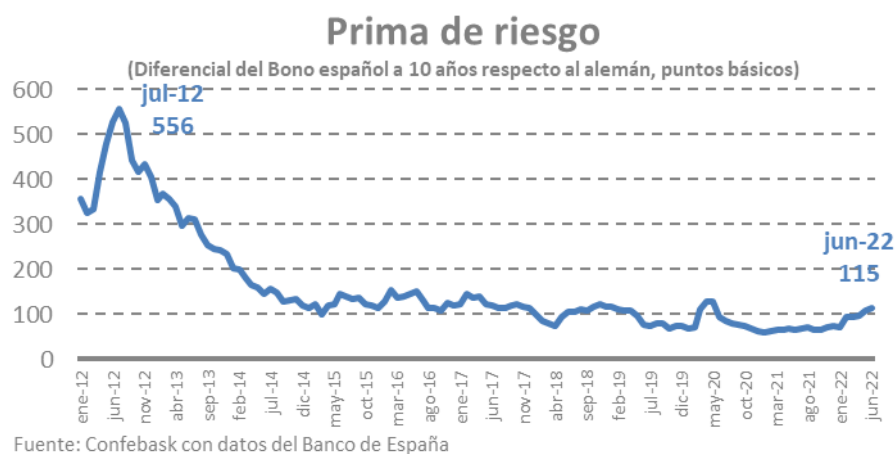
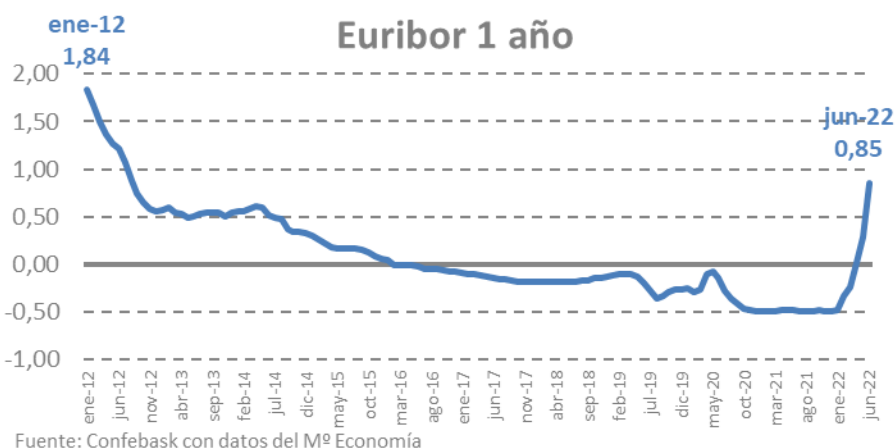
- ❖ El precio del crédito a las pymes españolas se mantiene en niveles reducidos, y en mayo se situó por debajo de lo que pagan las pymes europeas.
- ❖ El tipo de interés del crédito para nuevas operaciones para pymes españolas a un año se situó en mayo en el 1,61%, lo que supone 3,75 puntos menos que el máximo de abril de 2013 (5,36%).
- ❖ Las pymes de la Zona Euro pagaron en mayo un 1,72% por financiar nuevas operaciones a un año.
- ❖ El diferencial en tipos de interés del crédito a pymes entre España y la media europea se situó en el mes de mayo en -0,11 puntos, frente a -0,12 puntos en que se situó en febrero de 2021.

3.2. Precio del crédito a grandes empresas



- ❖ El precio del crédito a grandes empresas españolas se mantuvo en mayo en niveles bajos en mayo, al igual que el diferencial con respecto a lo que pagan las grandes empresas europeas.
- ❖ El tipo de interés de los nuevos préstamos a un año a grandes empresas españolas fue en mayo del 0,91%, 0,70 puntos menos que lo que pagan las pymes, y 2,57 puntos menos que el máximo de noviembre de 2013.
- ❖ Las grandes empresas de la Zona Euro pagaron un 1,16% en mayo, 0,25 puntos más que lo pagado por sus homónimas españolas, lo que supone 0,42 puntos más que el diferencial existente en mayo de 2021.

3.3. Tipos de interés de referencia

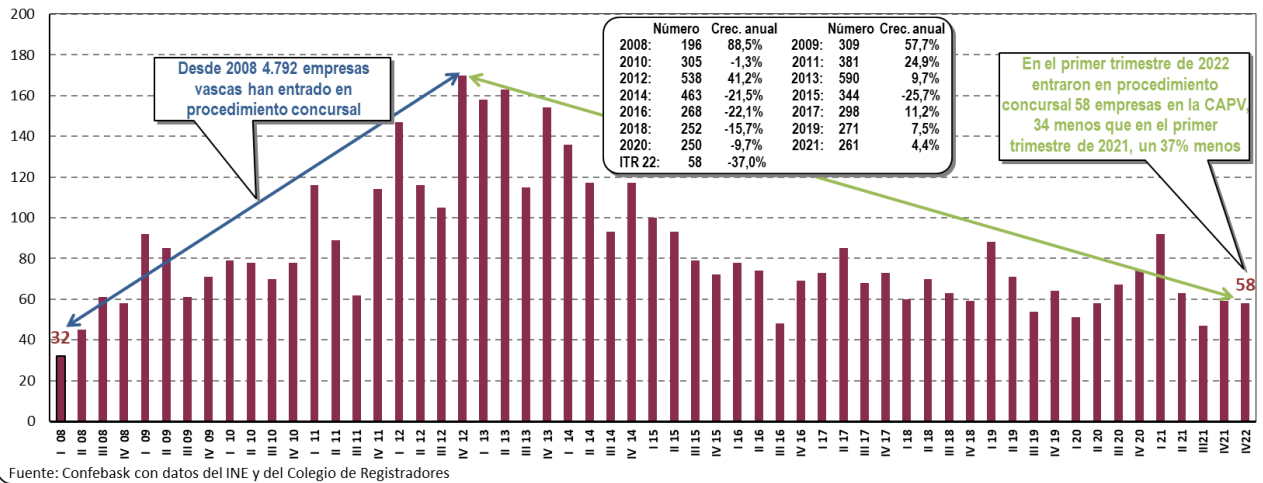


- ❖ **El Euribor a 1 año se situó en junio en el 0,85%, tras crecer de manera importante desde febrero.**
- ❖ El 0,85% del Euribor a 1 año de junio es el valor más alto desde agosto de 2012, supera en 1,33 puntos al nivel de junio de 2021, y es 1,33 puntos menor que el máximo de julio de 2011.
- ❖ El Euribor a 1 año ha vuelto a valores positivos por primera vez desde febrero de 2016.
- ❖ **El bono español a 10 años se situó en junio en el 2,65%, un 0,57% más que en mayo, con apreciables subidas desde enero.**
- ❖ El precio del bono español a 10 años de junio es el más elevado desde el mes de julio de 2014.
- ❖ Respecto a junio de 2021, el Bono español a 10 años aumenta su precio un 2,21%, y respecto al máximo alcanzado en julio de 2012 se sitúa un 4,15% por debajo.

- ❖ **Sube desde noviembre la prima de riesgo, aunque continúa en niveles moderados, quedando fijada en junio en 115 puntos básicos, con una subida de 50 puntos básicos respecto a octubre.**
- ❖ Respecto a junio de 2021, la prima de riesgo sube 51 puntos básicos, y si se compara con los máximos alcanzados en julio de 2012 la caída acumulada es de 326 puntos básicos.

4. PROCEDIMIENTOS CONCURSALES EN LA CAPV

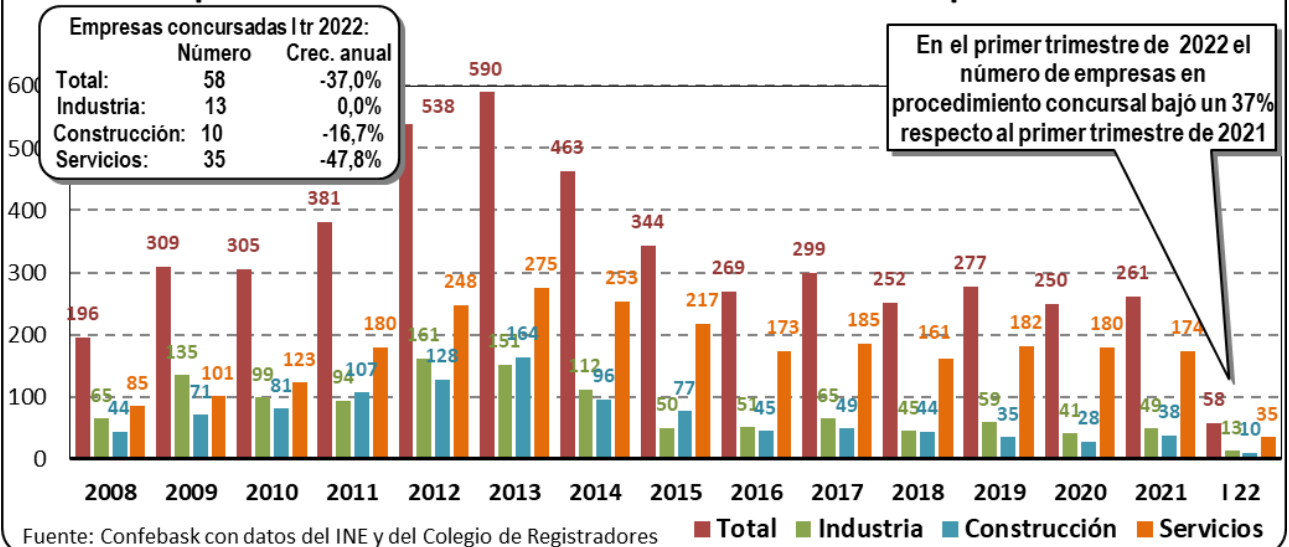
Número de empresas en Procedimiento Concursal en la CAPV



Fuente: Confebask con datos del INE y del Colegio de Registradores

- ❖ El número de empresas vascas concursadas en el primer trimestre de 2022 se redujo un -37% respecto al primer trimestre de 2021, al sumar 58 empresas concursadas, frente a las 92 del mismo trimestre de 2021.
- ❖ La caída del primer trimestre de 2022 supone enlazar tres trimestres consecutivos de tendencia decreciente en lo que respecta al número de empresas concursadas.

Empresas en Procedimiento Concursal en la CAPV por sectores



Fuente: Confebask con datos del INE y del Colegio de Registradores

- ❖ En el primer trimestre de 2022, y comparando con el mismo período de 2021, se ha reducido el número de empresas concursadas en Servicios (35 empresas concursadas, un 47,8% menos que un año antes), y Construcción (10 empresas concursadas, un 16,7% menos), manteniéndose en Industria (13 empresas concursadas, las mismas que en el primer trimestre de 2021).

5. PROGRAMAS Y LÍNEAS DE APOYO FINANCIERO A LAS EMPRESAS VASCAS

Objeto de la ayuda	Tipo de ayuda (CLICAR EN EL LINK DE CADA PROGRAMA PARA MÁS INFORMACIÓN)					
	Reducción coste financiación	Anticipo reintegrable	Avales	Capital Riesgo	Préstamo participativo	Préstamo
Circulante			LÍNEA DE AVALES UCRANIA ICO RD LEY 6/2020		LUZARO CIRCULANTE	PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO A PYMES, PERSONAS EMPRESARIAS INDIVIDUALES Y PROFESIONALES AUTÓNOMAS COVID 19
			AVALES TÉCNICOS ELKARGI			PRÉSTAMO AQUISGRÁN ELKARGI
						IVF UCRANIA
						ICO EMPRESAS Y EMPRENDEDORES
						IVF PYME Y MIDCAP
						ICO GARANTÍA SGR/SAECA
						ICO INTERNACIONAL
Inversión		GAUZATU-INDUSTRIA			LUZARO INVERSIÓN	IVF PYME Y MIDCAP
			AVALES TÉCNICOS ELKARGI		LUZARO INVERSIÓN LUZATU	PRÉSTAMO AQUISGRÁN ELKARGI
						ICO EMPRESAS Y EMPRENDEDORES
						ICO GARANTÍA SGR/SAECA
						ICO INTERNACIONAL
						ICO RED.ES ACELERA
						ICO RED.ES KIT DIGITAL
			LÍNEA DE AVALES UCRANIA ICO RD LEY 6/2020		ENISA CRECIMIENTO	ICO MITMA MOVILIDAD SOSTENIBLE
Consolidación financiera					SEPIDES	AYUDA A PLANES DE INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD EN EL ÁMBITO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
					LUZARO CONSOLIDACIÓN	SEPIDES
Crecimiento empresarial						APOYO FINANCIERO A PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA INDUSTRIA CONECTADA 4.0
				SGEGR		PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO A PYMES, PERSONAS EMPRESARIAS INDIVIDUALES Y PROFESIONALES AUTÓNOMAS COVID 19
				EKARPEN		AYUDA A PLANES DE INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD EN EL ÁMBITO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Emprendimiento	PRÉSTAMOS EKINTZAILE				ENISA JOVENES EMPRENDEDORES	IVF AURRERA STARTUPS
					ENISA EMPRENDEDORES	
Internacionalización		GAUZATU INTERNACIONAL	AVALES TÉCNICOS INTERNACIONALES ELKARGI			ICO EXPORTADORES
			COBERTURA PARA CRÉDITOS DE CIRCULANTE CESCE COVID-19			IVF EXPORTACIÓN
						ICO CANAL INTERNACIONAL
Reestructuración		BIDERATU BERRIA				

En verde los programas con convocatorias abiertas

6. ACUERDOS ENTRE EE.FF. Y ADEGI, CEBEK Y SEA PARA LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN ACORDADAS		
Acuerdo	Características	Importe (millones €)
KUTXABANK - ADEGI/CEBEK/SEA	Línea Makina Berria: Financiación para la renovación de maquinaria productiva, con condiciones especiales para las inversiones en tecnologías relacionadas con la Industria 4.0	2.000
KUTXABANK - ADEGI/CEBEK/SEA/FVEM	Línea de financiación para complementar las ayudas "Next Generation UE". Cuatro líneas para poder financiar las inversiones iniciales, anticipar las subvenciones aprobadas, complementar las necesidades adicionales a las ayudas, y obtener los avales técnicos necesarios	2.000
SABADELL GUIPUZCOANO - ADEGI	Línea Exporta: Financiación proyectos de comercialización en el exterior Línea Implanta: Financiación proyectos implantación comercial y/o productiva en el exterior	280 Exporta 250 Implanta 30
SABADELL GUIPUZCOANO - CEBEK	Línea Exporta: Financiación proyectos de comercialización en el exterior Línea Implanta: Financiación proyectos implantación comercial y/o productiva en el exterior	350 Exporta 320 Implanta 30
SABADELL GUIPUZCOANO - SEA	Línea de financiación en condiciones preferentes	100
LABORAL KUTXA-SEA/CEBEK	Líneas especiales de financiación en condiciones preferentes	
BANKINTER-ADEGI/CEBEK	Financiación proyectos relacionados con el hidrógeno	100
KUTXABANK-FVEM	Financiación preferente para inversión y circulante	25
SABADELL-FVEM	Financiación preferente para inversión y circulante. Autorenting en condiciones preferentes. Soluciones de financiación de proyectos Next Generation EU (Anticipos de subvenciones, Préstamos, Leasings o Rentings y Avales Next Generation para la Administración Pública)	

7. EVOLUCIÓN DE LAS LÍNEAS DE FINANCIACIÓN DEL GOBIERNO VASCO

Programa / Convenio	2016		2017		2018		2019		2020		I-III TR 2021		TOTAL 2016 - III TR 2021	
	Importe (€)	Nº Operaciones	Importe (€)	Nº Operaciones	Importe (€)	Nº Operaciones	Importe (€)	Nº Operaciones	Importe (€)	Nº Operaciones	Importe (€)	Nº Operaciones	Importe (€)	Nº Operaciones
Convenio Gº Vasco-EE.FF. de Financiación Extraordinaria con Garantía Pública	3.575.000	16	1.255.750	9	2.695.000	17	280.000	3	0	0	0	0	7.805.750	45
Convenio Elkargi SGR Covid	0	0	0	0	0	0	0	0	11.395.000	41	750.000	2	12.145.000	43
Convenios básico y complementario de reafianzamiento con Elkargi	137.851.692	858	126.222.311	806	104.936.648	673	108.414.445	592	82.844.748	522	0	0	560.269.844	3.451
Convenio de colaboración financiera entre Gobierno Vasco, EE.FF. y Luzaro	12.812.380	46	13.698.250	65	17.653.400	75	26.553.998	116	16.792.560	64	9.031.280	35	96.541.868	401

8. NOTICIAS FINANCIERAS



- ❖ El Gobierno Vasco aprueba **una modificación del Programa de apoyo financiero a pequeñas y medianas empresas, personas empresarias individuales y profesionales autónomas de 2021 para responder al impacto económico del COVID-19**, que amplía en 12 meses la carencia de amortización, manteniendo el plazo y las condiciones financieras de los préstamos.



- ❖ El Gobierno de España aprueba el [Proyecto de Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión](#), que pretende modernizar los mercados de valores con el fin de mejorar y potenciar su capacidad de financiación de la economía de forma transparente y eficiente, fortalecer el régimen de supervisión aplicable a las empresas de servicios de inversión y mantener la protección de los clientes de servicios financieros y de los ahorradores. La norma adapta el marco legal financiero a las nuevas realidades tecnológicas y económicas y, en particular, la digitalización, las directivas comunitarias, los nuevos instrumentos y mercados de financiación de las PYMEs (como el mercado BME Growth) y las nuevas formas de salida a cotización (como las SPAC, empresas que salen a cotizar a bolsa sin actividad y con el único objetivo de captar dinero para comprar una compañía).



- ❖ El **Gobierno Vasco** fue en mayo el décimo gobierno autónomo con el menor **período de pago a sus proveedores**, al pagar en dicho mes en 23,50 días, frente a los 21,92 días de retraso medio del conjunto de las CCAA, según el [Mº de Hacienda](#).



- ❖ La **morosidad de la banca** se situó en mayo de 2022 en el 4,18%, frente al 4,19% de abril, y se sitúa en los niveles más bajos desde comienzos de 2009, quedando 9,44 puntos por debajo de la tasa de morosidad máxima alcanzada en diciembre de 2013. Los [créditos dudosos](#) en mayo ascendían a un total de 51.035 millones de euros, según datos del Banco de España, lo que supone la cifra más baja desde septiembre de 2008, y muy lejos del máximo de enero de 2014, cuando el volumen de crédito dudoso se situó en 197.276 millones.



- ❖ Según la [Encuesta europea sobre Préstamos Bancarios](#) (elaborada por el Banco de España), en el segundo trimestre de 2022 las entidades financieras españolas endurecieron los criterios de concesión de préstamos a las empresas, en un contexto de aumento de los riesgos percibidos, por la inflación y las consecuencias económicas del conflicto en Ucrania. En cuanto a las condiciones generales de los nuevos préstamos a empresas, también se han endurecido. A su vez, se constató un descenso de la demanda de préstamos por parte de las empresas. Para el tercer trimestre, se prevé que los criterios de aprobación de préstamos a las empresas se endurecerán, y que la demanda de préstamos por parte de las empresas bajará.



- ❖ El ICO ha concedido en Euskadi [avales Covid-19](#) por valor de 5.021 millones hasta el 31 de mayo, el 5,4% del total de avales concedidos en el conjunto del Estado, que ascendió a 92.879 millones. La financiación movilizada en Euskadi se sitúa en 6.797 millones. A 31 de mayo, se habían formalizado en Euskadi 32.698 operaciones de aval, correspondientes a 19.158 empresas. La cantidad media avalada por operación en Euskadi asciende a 153.548 euros.



- ❖ El Gobierno Vasco ha habilitado una página [website específica a los fondos Next Generation Euskadi](#) con el objetivo de abrir un canal sencillo para que aquellos agentes interesados en poder acceder a los fondos relativos al Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR) encuentren de forma ágil las convocatorias, licitaciones y ayudas.



- ❖ [Informe de seguimiento de los fondos Next Generation en España](#), que repasa la evolución de los fondos Next Generation, y destaca el importante esfuerzo compartido de las empresas y el sector público en la gestión de los fondos, que la elevada llegada de fondos debe acompañarse con su llegada a la economía real, así como la necesidad de asegurar el impacto transformador de los fondos. También se destacan los principales problemas de acceso a los fondos para las empresas (excesiva atomización, excesivo continuismo en las convocatorias, con pocas que sean realmente disruptivas, y dificultades para pymes y autónomos por plazos y elevados porcentajes de cofinanciación exigidos, además de una excesiva centralización de las convocatorias, falta de agilidad administrativa, y una alta tasa de licitaciones desiertas, un 10%, debido sobre todo a la falta de actualización de las mismas a la inflación).