

El papel del ICO en la crisis

AURELIO MARTÍNEZ ESTÉVEZ

EL PAÍS - NEGOCIOS - 17-05-2009

En las últimas semanas asistimos, un día sí y otro también, a una constante crítica centrada en una supuesta incapacidad del ICO para afrontar los retos de la presente crisis. Dado que me parecen muy injustas muchas de esas manifestaciones, intentaré desentrañar algunas de las críticas más habituales, que no dejan de ser lo que son, juicios de valor, opiniones basadas en el desconocimiento de lo que se habla o tergiversaciones de compleja intencionalidad.

Primera insinuación: el "insignificante" papel del ICO en la actual situación.

Hasta el presente, el ICO tiene encargadas líneas de actuación por un monto total de unos 37.000 millones de euros, que unido a su actividad en préstamos directos y descontadas las amortizaciones de los préstamos previamente otorgados, determinan un crecimiento neto de los recursos puestos a disposición de la sociedad de unos 35.000 millones. La forma más sencilla de ver esta aportación consiste en comprobar la evolución del balance del ICO. Pues bien, dicho balance ha crecido en lo que llevamos de año unos 15.000 millones de euros.

Si pensamos que las necesidades de financiación neta de la economía española serán este año de unos 60.000 millones (el déficit por cuenta corriente), el hecho de que el ICO aporte el 60% de todas las necesidades de financiación netas de la economía española no me parece irrelevante.

Por si alguien puntualiza que, en el fondo, todo lo que financia el ICO no son aportaciones netas "en sentido estricto", dado que no todas sus emisiones se colocan en el exterior, le aclararía que, tradicionalmente, las emisiones del ICO se colocan en los mercados exteriores, no se utilizan los recursos presupuestarios, ni tampoco son subvenciones. Es ahorro externo captado en mercados exteriores que hay que devolver si se quiere mantener la actividad futura y una cuenta de resultados positiva.

En consecuencia, e hilando muy fino, el ICO aportará este año, si se cumplen las expectativas y se mantienen las tendencias, el 45% de las necesidades de financiación neta de la economía española, más que ninguna otra institución financiera.

Segunda insinuación: una cosa es hablar y otra cumplir; las líneas no llegan a sus destinatarios.

Un segundo bloque de acusaciones se refiere a la baja utilización de algunas de las líneas. El ICO no tiene red, ni cuentas corrientes, ni descuento de papel, ni la mayor parte de los servicios que puede ofrecer una entidad financiera, porque así lo acordaron los gobiernos que regularon su funcionamiento, pensando que había que evitar a toda costa crear una banca pública que compitiera con la privada.

El ICO, al configurarse como banca de segundo piso (salvo las excepciones de las operaciones grandes y singulares), debe utilizar la red de la banca para distribuir sus productos (ICO-PYME, ICO-liquidez, y así hasta 24 líneas, por ahora).

Al no contar con red propia, el problema del ICO no radica en cómo distribuir los potenciales préstamos (eso es fácil, la banca electrónica está inventada hace mucho), sino en cómo valorar los riesgos de las personas solicitantes. Distribuir las líneas a ciegas no es prestar, es asumir riesgos muy elevados de quebrantos futuros.

De los 37.000 millones previstos para este año, las entidades financieras han prestado unos 5.000 en tres meses y medio efectivos de funcionamiento de las líneas. Si se mantiene la tendencia (que previsiblemente se acelerará), el ICO terminará el año aportando al sistema unos 18.000 millones. Esto es, en un contexto de caída y contracción del crédito, el ICO aportará el 1,7% del PIB de financiación al sistema.

Adicionalmente, algunas líneas son compartidas. Esto es, en la línea ICO-liquidez de 10.000 millones de euros, el ICO pone 5.000 millones y las entidades otros 5.000 millones. Por lo tanto, si el ICO ha dado, hasta esta semana, en esta línea 1.500 millones de euros, las entidades habrán dado otros 1.500 millones que, en el actual contexto, no es un mal dato.

Tercera insinuación: el problema del ICO es la burocracia.

Tal vez de la acusación más injusta sea la generalización insidiosa de que el ICO no funciona, no porque las entidades no pidan las líneas, sino porque la enorme burocracia del ICO ahoga su funcionamiento.

El ICO es la entidad que menos burocracia tiene, menor que la propia banca, en los tramos de las líneas de mediación, que es de lo que hablamos. La banca, al solicitar los fondos cada quince días, cumplimenta

una serie de datos en la solicitud electrónica (lo que en nuestra terminología llamamos anexo 0) de cada operación que concede y ya está todo. Los datos pedidos son elementales (nombre de la entidad, CIF, volumen, domicilio, *email*, cantidad, etcétera), esto es, los datos imprescindibles y básicos de la operación. El control se efectúa *ex post*. Se contratan empresas especializadas que informan al ICO de si las líneas han cumplido o no sus objetivos. No se pide nada más; ¿dónde está la burocracia?; ¿no será más bien que el ICO es utilizado como coartada fácil para enmascarar una denegación del préstamo solicitado?

Cuarta insinuación: las líneas están mal diseñadas.

Las entidades financieras siempre desearían que las líneas del ICO tuvieran plazos más cortos, tipos de interés más elevados, mayores garantías, mejores comisiones, etcétera. La otra parte, los autónomos y las empresas, desean exactamente lo contrario de esas posiciones. Al final, ambas partes sólo se ponen de acuerdo en solicitar que el ICO preste sus fondos por debajo del coste al que lo obtiene y, además, asuma cuanto más riesgo y morosidad mejor.

Las líneas que ofrece el ICO se aprueban en condiciones algo más favorables que las estrictas exigencias del mercado. El ICO se financia como mínimo unos 100/120 puntos básicos más barato que la mejor entidad financiera y unos 250 puntos básicos mejor que la media del sistema y traslada ese menor coste a las líneas. Esto es, el ICO utiliza el *rating* del Reino de España y lo transforma en financiación sensiblemente mejor que la que pueda captar cualquier entidad financiera.

Por otra parte, si hay algún problema con el diseño técnico de una línea, el ICO no tiene problema en modificarla. Y de hecho así lo hace. Por lo tanto, en este tipo de críticas al diseño de las líneas subyace más bien el deseo de lograr, vía subvenciones públicas, posiciones aún más ventajosas.

Quinta insinuación: el ICO tiene que asumir más riesgo.

Una forma sutil de denunciar que el ICO no opera bien es indicar que tiene que asumir más riesgo, confundiendo lo que es riesgo y morosidad.

Siendo conscientes de que el mercado financiero estaba basculando desde los problemas de liquidez hacia los de valoración del riesgo, el ICO, en noviembre, diseñó unas líneas en las que, por primera vez, asumía y compartía riesgo con las entidades de crédito. De esta forma, si una empresa recibe 1.000 euros de la línea ICO-liquidez, 500 los aporta la entidad y 500 el ICO. Ambas partes asumen el riesgo potencial del fallido íntegramente. Si esa empresa deja de pagar a la entidad financiera, ésta pierde los 500 euros y el ICO los otros 500.

Ahora bien, una cosa es asumir el 50% del riesgo y otra la morosidad. Si la morosidad media de la economía española es el 4,1%, quiere decir que en los 5.000 millones aportados por el ICO a esta línea el ICO podría llegar a perder, con los datos actuales, hasta 205 millones. Como la morosidad podía subir, ya en noviembre se asumió que el ICO aceptaría hasta un 5% de morosidad (250 millones de euros). ¿Por qué se puso ese tope del 5%?: Muy sencillo, para evitar que se trasladara al ICO la cartera de morosos de las entidades.

¿Se puede ampliar a otras líneas? En eso estamos trabajando y planificando el futuro para el año próximo; 2009 es el primero en el que el ICO asume riesgos y cubre fallidos en sus líneas, y la prudencia aconseja observar cómo funciona, analizar detenidamente ciertas prácticas que nos han sido denunciadas, o desviaciones no deseadas en su aplicación, para, en segunda fase, proceder a ampliarlo a otras líneas.

En resumen, si los préstamos no aumentan de acuerdo con las expectativas de los agentes económicos:

- No es porque el ICO ponga pegas o complique la gestión de las entidades. O porque carezca de capacidad de gestión (afirmación totalmente injusta para con los trabajadores del ICO que han visto multiplicado por casi cuatro veces su trabajo y responsabilidades).

- Tampoco porque las líneas del ICO estén mal diseñadas (que se diga qué hay que corregir y lo haremos, si pensamos que debe hacerse).

- Ni porque el ICO asuma poco riesgo (tal vez el desiderátum de algunos sea que te den el dinero, que el otro asuma el 100% del riesgo y que el beneficio sea para ellos).

- Ni por la burocracia (inexistente).

¿Por qué no pensamos que, en una crisis tan acusada como la presente, el crédito tiene, por desgracia, que reducirse y las entidades, que también tienen que vigilar nuestros depósitos, van a ser más restrictivas a la hora de asumir riesgos? ¿Cómo es posible que muchas personas no se hayan dado cuenta del cambio radical de escenario que se ha dado en

los últimos meses y sigan pensando aún con pautas no lejanas, cuando las entidades iban a ofrecerles dinero, casi sin garantías y a coste mínimo? Este escenario hoy ya no existe, ni posiblemente se repetirá en muchos años.