

## **Las ayudas a las empresas hacen crecer la cartera de créditos en casi 50.000 millones de euros**

**El saldo de la cartera de créditos concedidos a empresas en España se situó en 584.060 millones de euros en junio 2020, lo que supone un aumento del 7,2% respecto a junio 2019 y cerca de 50.000 millones más del cierre de diciembre de 2019, según el análisis elaborado por la consultora AIS Group, especialista en gestión del riesgo de crédito, en base a los últimos datos de stock de crédito publicados por el Banco de España**

De acuerdo con este estudio, el saldo de la cartera de préstamos a actividades productivas no mostraba un crecimiento positivo desde 2009, circunstancia que justifica la relevancia que han tenido las ayudas públicas en el tejido empresarial, que ha recurrido masivamente a las líneas de créditos.

El análisis señala que, a junio de 2020, las empresas del sector servicios concentran prácticamente tres cuartas partes del crédito vivo (420.000 millones de euros). La parte restante se distribuye en el resto de sectores: el 3,8% (22.000 millones de euros) son préstamos destinados a las empresas de actividades productivas relacionadas con el sector Primario; el 19,3% corresponden a la Industria (112.600 millones de euros) y el 4,9% a la Construcción (28.700 millones de euros).

El análisis señala que, a junio de 2020, las empresas del sector servicios concentran prácticamente tres cuartas partes del crédito vivo (420.000 millones de euros). La parte restante se distribuye en el resto de sectores: el 3,8% (22.000 millones de euros) son préstamos destinados a las empresas de actividades productivas relacionadas con el sector Primario; el 19,3% corresponden a la Industria (112.600 millones de euros) y el 4,9% a la Construcción (28.700 millones de euros).

En cuanto a los préstamos concedidos a las empresas de servicios, el 21%, más de 87.000 millones de euros, recae en compañías dedicadas al comercio y algo más del 20% a empresas que trabajan en actividades inmobiliarias. Por su parte, las empresas de intermediación financiera suponen el 16,8% (70.000 millones); las de transportes y comunicaciones, el 9% (35.500 millones); y las de hostelería, el 8% (34.000 millones de euros). El 25% restante se reparte entre empresas que se enmarcan en otros servicios.

¿Dónde han ido las ayudas?

En base a la estadística del regulador, los analistas de AIS Group destacan que el primer semestre de 2020 donde más creció el crédito a nivel absoluto fue en las empresas del sector servicios, el saldo de cuya cartera ha ascendido en más de 36.000 millones. Tras él, aparecen las compañías de actividades industriales, cuyo crecimiento se ha acercado a los 9.000 millones de euros.

Dentro de servicios, las carteras con mayor volumen fueron las de comercio, que en el primer semestre de 2020 aumentaron su saldo por encima de los 8.500 millones de euros; y las de hostelería, que los

incrementaron en algo más de 7.100 millones de euros.

En términos relativos y tomando como referencia la tasa de crecimiento interanual de las carteras, despunta la de créditos a empresas de hostelería, que entre junio 2019 y junio 2020 ha crecido casi un 27%, muy por encima del de otras carteras de empresas. Comercio, ofrece la segunda tasa más alta, con un 11,7%, seguida del 10% de transportes, el 8% de las empresas de intermediación financiera, el 6% de industria, y a mayor distancia el 3% de crecimiento de la cartera de préstamos a actividades del sector primario y el 2,2% de la de construcción.

La única cartera que ofrece un comportamiento totalmente contrario es la de las empresas de actividades inmobiliarias, que mantiene la tendencia negativa en la que están inmersas desde 2009. En el último año, cayó casi un 6%, que equivale a una reducción del saldo vivo de créditos de más de 5.000 millones de euros.

### El falso espejismo de la morosidad

Por su parte, los últimos datos de tasa de morosidad siguen reflejando, a junio 2020, una tendencia a la baja en todas las carteras de crédito a empresas, quedándose en el 4,9% frente al 6,2% de junio de 2019. Sin embargo, todos los pronósticos, empezando por los del propio regulador, alertan de que, en los próximos meses, la situación puede dar un vuelco y, los últimos resultados de las entidades financieras muestran cómo están incrementando sus reservas, con el objetivo de mitigar los previsible efectos adversos de la escalada de los impagos.

### Preparación para el cambio de tercio

Según José Manuel Aguirre, economista y director comercial de AIS, “los próximos meses van a ser duros y todo indica aumentará la morosidad en las operaciones con empresas y con particulares”. Para encarar con éxito esta situación, los especialistas de AIS Group recomiendan tres estrategias para hacer frente a la morosidad. La primera se basa en la simulación de escenarios, donde las técnicas de Inteligencia Artificial, como el machine learning, facilitan la construcción de modelos con un elevado poder predictivo, capaces de visualizar qué sucedería con cada una de las carteras en distintas situaciones macroeconómicas. “Disponer de estas herramientas de simulación ayudan a realizar el cálculo de las provisiones o reservas, ya que permiten anticipar, por ejemplo, cuánto va a afectar al capital de una entidad cada décima de variación del PIB”, indica Aguirre, quien destaca la importancia de trabajar con escenarios para poder definir estrategias y estar preparados para las contingencias futuras.

Un segundo punto pasa por disponer de sistemas de alertas y la inteligencia artificial dota a los modelos de una capacidad de predicción mucho mayor que permite detectar situaciones de riesgo de impago mucho antes de que se produzcan, dando a la entidad tiempo de reacción para tomar medidas que permitan mitigar o revertir la situación en el mayor número de casos posible.

Finalmente, hay que estar preparado para todas las operaciones que acaben impago, que serán muchas. “Para optimizar la gestión de las cobranzas – afirma Aguirre- es imprescindible equilibrar lo que se puede recuperar y el coste que supone”. Es decir, hay que actuar dejándose guiar por el costo de las acciones a llevar a cabo lo que exige disponer de una buena herramienta de gestión que incorpore una inteligencia de negocio que permita tomar decisiones óptimas basadas en los datos disponibles. “Esta inteligencia responder cuestiones como quién será el próximo que caerá en mora, qué acción preventiva podemos implementar, a quién le cobramos primero, qué acción será la más indicada en cada caso y su costo, cómo externalizamos...”, señala el director comercial de AIS Group. Esto se traduce en la posibilidad de implementar scorings de cobranzas, capaces de determinar en qué perfiles se tiene mayor o menor probabilidad de recuperar, y qué acciones son las más adecuadas en cada caso, cuantificando la estrategia en términos de ROI y permitiendo simular las distintas alternativas posibles. Además de modelos de refinanciación que identifican qué clientes presentan una mayor probabilidad de salida de una situación negativa frente a una propuesta de renegociación de la deuda, y qué condiciones son las más adecuadas a cada caso.

Los datos de la cartera de créditos a empresas sumados a otros indicadores macroeconómicos deben servirnos como faro para vislumbrar el escenario que se aproxima, comenta Aguirre. “Mientras la morosidad llega, las entidades deben organizarse: formando a su equipo, optimizando y digitalizando procesos, automatizando sistemas y preparándose para tomar decisiones inteligentes basadas en datos, incorporar sistemas de autogestión de pagos, que permitan una gestión de la recuperación más eficiente”;

**Datos de contacto:**

Paula Espadas  
620 029 329

Nota de prensa publicada en: [Madrid / Barcelona](#)

Categorías: [Nacional Finanzas Marketing E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>