

«LA NUEVA NORMA DE SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA REFUERZA EL PAPEL DE ESTAS SOCIEDADES»

Miguel Muñiz de las Cuevas

Presidente del Instituto de Crédito Oficial

—¿Cuáles son las condiciones de los créditos preferentes para las PYME?

—Las líneas de crédito establecidas por el ICO en apoyo del tejido empresarial de nuestro país, en particular de la pequeña y mediana empresa (PYME), tienen su origen en el Acuerdo del Consejo de Ministros español adoptado el 26 de febrero de 1993, que, a su vez, debe interpretarse como el cumplimiento de los compromisos asumidos por los estados miembros de la Unión Europea en la Cumbre del Consejo Europeo celebrada en Edimburgo en diciembre de 1992. En la mencionada cumbre, los miembros se comprometieron a establecer medidas que fomentaran la inversión de las PYME debido al papel prioritario que desempeñan estos agentes en el crecimiento económico y en la creación de empleo.

Por tanto, las líneas de financiación preferente del ICO tienen por objetivo fomentar la inversión productiva en nuestro país y mejorar las condiciones en las que las empresas se enfrentan al aumento de la competitividad reclamada para acceder y mantenerse en los mercados europeos. Con los créditos preferentes, el Instituto facilita el acceso a la financiación externa, tradicionalmente complicado y caro para las empresas de menor tamaño, y contribuye así a fortalecer la actividad de los agentes económicos con mayor peso cuantitativo e influencia en los indicadores económicos del país.

Los préstamos preferentes establecidos por el ICO y dirigidos a las empresas pueden ser agrupados en dos epígrafes: aquéllos cuyos destinatarios son, exclusivamente, PYME y aquéllos a los que tienen acceso todo tipo de empresas.

En el primer grupo se incluyen las siguientes líneas:

— *Línea PYME.*

— *Línea FEDER DEL ICO* (en colaboración con el FEDER).

— *Línea de creación de empleo* (en colaboración con Banco Europeo de Inversiones).

— *Línea de internacionalización de la empresa* (en colaboración con el Instituto de Comercio Exterior —ICEX—).

— *Línea Renove Industrial* (en colaboración con el Ministerio de Industria y Energía —MINER—).

Por su parte, no existe la condición de dimensión máxima de la empresa para la obtención de los siguientes préstamos:

— *Línea de medio ambiente* (en colaboración con el MINER y con el Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente —MOPTMA—).

— *Línea de mediación para el desarrollo tecnológico, denominada línea CDTI* (en colaboración con el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial —CDTI—).

La característica más destacable, común a todos los créditos preferentes anteriormente mencionados, es que se articulan a través de la denominada *técnica de la mediación*, mediante la cual los fondos aportados por el ICO se traducen en créditos individualizados que son concedidos por las instituciones financieras. Es decir, el ICO no formaliza directamente los préstamos con las empresas, sino que son los bancos y las cajas de ahorros, con los que previamente se ha firmado un contrato de mediación, quienes estudian la viabilidad de las operaciones y aprueban los créditos. En los contratos de mediación firmados con las instituciones financieras, el ICO establece el margen financiero máximo que éstas pueden obtener y prohíbe el cobro de gastos de estudio de la operación y de comisiones de apertura.

La definición de PYME utilizada en las líneas de préstamos establecidas por el ICO contempla, por lo general, dos categorías:

- *Categoría 1:* aquellas empresas con menos de 250 trabajadores, volumen de ventas inferior a 3.000 millones de pesetas, activo neto inferior a 1.500 millones de pesetas y cuya participación en el capital de grandes empresas no alcance el 25 por 100.

- *Categoría 2:* aquellas empresas con menos de 500 trabajadores, activo neto inferior a 11.000 millones de pesetas y participación en el capital de grandes empresas inferior a 33 por 100.

Sin embargo, las PYME que pueden acceder a un préstamo de la Línea Renove Industrial constituyen un conjunto más restringido, limitado a las definidas en la primera categoría (1).

Cada modalidad de préstamos de mediación tiene por objetivo la financiación de un tipo de inversiones. En concreto, la *Línea PYME* está destinada a la financiación de inversiones nuevas en activos productivos en general. Dichas inversiones deben estar vinculadas a la creación de puestos de trabajo para la obtención de un préstamo de la línea de creación de empleo, a la localización del proyecto en determinadas regiones españolas (zonas objetivo 1) en el caso de la *Línea FEDER*, o en un país extranjero si se trata de un crédito de la *Línea de internacionalización de la empresa*. Por su

parte, los préstamos de la *Línea Renove Industrial* únicamente pueden ser empleados para la sustitución de vehículos industriales de 10 o más años de antigüedad por otros nuevos de la misma naturaleza.

En relación con las dos modalidades de préstamos que pueden ser obtenidos por cualquier empresa sin discriminación por razón de su dimensión, la *Línea de medio ambiente* financia exclusivamente inversiones dirigidas a la mejora del mismo (depuración de aguas residuales, corrección de emisiones contaminantes, etc.), y la *Línea de mediación para el desarrollo tecnológico* está destinada a las inversiones en proyectos de innovación tecnológica.

En general, el préstamo máximo concedido a través de las líneas de mediación es del 70 por 100 de la inversión proyectada, con la excepción de los créditos para el desarrollo tecnológico (35 por 100 de dicha inversión), a lo que se une, en algunas líneas, límites máximos en cuanto al importe del crédito. En el caso de la *Línea de creación de empleo*, los prestatarios reciben, además, una subvención adicional, procedente de la Unión Europea, de 3.000 ecus (unas 450.000 pesetas, aproximadamente) por empleo creado.

Los préstamos que venimos describiendo son concedidos a largo plazo: cuatro, cinco, siete o diez años, según las líneas, de los cuales el primero, o los primeros, son de carencia (2) —excepto en el caso de la *Línea Renove*, que no prevé esta posibilidad.

El prestatario puede, además, elegir tipo de interés fijo o variable, en este último caso referenciado al MIBOR a un año, y el interés que soportará finalmente será el de referencia del ICO, con los siguientes ajustes: más 0,5 puntos (*Línea PYME*, *Línea creación de empleo*, *Línea de internacionalización de la empresa*); menos 1 punto (*Línea de medio ambiente*); menos 1,25 puntos (*Línea FEDER* del ICO); el tipo de interés de referencia del ICO siempre que no supere el 12,5 por 100 (*Línea CDTI*); y, por último, en la *Línea Renove Industrial*, el tipo será el de referencia mencionado más 1,75 puntos, que queda compensado en 5 puntos reales, aproximadamente, gracias a la subvención proporcionada por el MINER de 93.196 pesetas por millón.

Es importante señalar también que estos tipos de interés están expresados en términos de tasa anual equivalente (TAE), y que las entidades financieras que conceden los préstamos no pueden cobrar comisiones de apertura y de disponibilidad ni gastos de estudio, salvo en la *Línea CDTI*.

Para terminar con esta breve descripción de las condiciones generales de los préstamos estableci-

dos por el ICO y dirigidos al sector empresarial, con especial consideración de las PYME, debemos apuntar que, dado que los préstamos son solicitados directamente en los bancos y cajas de ahorros, y que son éstos quienes estudian la viabilidad del proyecto a financiar, es coherente que sean también dichas instituciones quienes determinen la documentación y las garantías que debe aportar el empresario: hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios, o bien aval de sociedades de garantía recíproca (SGR).

—¿Qué papel pueden desempeñar las sociedades de garantía recíproca en la concesión de estos créditos?

—Uno de los problemas que tradicionalmente ha obstaculizado el acceso de las PYME a la financiación externa ha sido que, debido a su pequeña dimensión, las garantías que podían aportar eran consideradas insuficientes por las instituciones financieras a las que se dirigían para la solicitud de préstamos. El tamaño reducido de estas empresas explica su débil posición negociadora ante las instituciones prestamistas.

Todos ellos son factores que dificultan el desarrollo de las empresas de menor tamaño y el logro de su estabilidad en los mercados. En este sentido, el sistema de sociedades de garantía recíproca (SGR), cuya función primordial es la aportación de garantías en los préstamos solicitados por sus socios, que son PYME, constituye un elemento que mejora la solvencia de las empresas de menor tamaño a la hora de solicitar cualquier tipo de financiación externa.

La reforma del marco regulador de las SGR, llevada a cabo por la Ley 1/1994, ha fortalecido el papel que pueden desempeñar estas sociedades en la financiación de las PYME, y las ha convertido en un elemento central de la misma. La consolidación del sistema de garantías recíprocas beneficia directamente a las PYME y mejora las posibilidades de acceso a los créditos bancarios a largo plazo, como es el caso de las líneas de préstamo establecidas por el ICO y concedidas a través de los canales habituales del mercado, ya que incrementa la confianza de las entidades financieras en el aval ofrecido por las PYME.

Por tanto, debemos destacar la importancia del papel desempeñado por las SGR en la formación de una cultura de financiación a largo plazo dirigida a las PYME, gracias a la creación de un clima de confianza para las entidades financieras, que se ve fortalecido, adicionalmente, en el caso de aquellos préstamos en los que el prestamista comparte el riesgo con una institución pública, como es el caso de las líneas de crédito establecidas por el ICO.

NOTAS

(1) Además, en este caso, no se exige el requisito de PYME cuando la persona jurídica sea ayuntamiento, comunidad autónoma, empresa de servicios municipales o ente público dependiente.

(2) Los plazos de amortización y los años de carencia son los siguientes:

— *Línea PYME, Línea FEDER del ICO y Línea de internacionalización de la empresa:* cinco años, con el primero de carencia, o siete años, de los cuales los dos primeros son de carencia.

— *Línea de creación de empleo:* cinco años, de los cuales el primero es de carencia.

— *Línea Renove Industrial:* cuatro años, sin carencia.

— *Línea de medio ambiente:* cinco, siete o diez años, de los cuales el primero, los dos primeros y los tres primeros, respectivamente, son de carencia.

— *Línea CDTI:* cinco años, con los dos primeros de carencia.

«CESGAR ACOGE PRACTICAMENTE A TODAS LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA DE ESPAÑA»

Pablo Pombo González

Presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)

—*¿Cuáles son las funciones que desempeña CESGAR en relación con las sociedades de garantía recíproca?*

—En principio, podríamos decir que la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR) es una Asociación de SGR con las funciones de representación, impulsión y defensa de los intereses empresariales de las sociedades.

Quizá las particularidades provienen de las especiales circunstancias que el sector ha padecido desde hace más de quince años.

Las SGR nacen en España al calor de los Pactos de la Moncloa, como un intento de resolver la clave que bloquea el acceso de la financiación de la PYME: falta de garantías.

Este diseño inicial, realizado por un Real Decreto-ley —no olvidemos este dato que será crucial para entender la evolución del sector—, establece el modelo español de sociedades al modo que la ley francesa de 1917. En este punto, creemos, nace parte sustancial de los problemas que el sector ha arrastrado en los últimos quinquenios; nuestro marco legal es inestable, pues no nace de una ley parlamentaria asumida por todas las fuerzas políticas tras un intenso y profundo debate, como así ha sido la nueva ley de SGR de 1994, y el esquema que se creaba de SGR, al modo francés de 1917, estaba ya, a finales de los setenta, periclitado. En ese momento, Francia había realizado varias modificaciones de su esquema legal, y en cambio el promotor español opta por un modelo antiguo que presentaba —tal como demostró el tiempo— errores de diseño, siendo excesivamente voluntarista en las relaciones SGR —entidades de crédito, y con escasa visión de mercado.

Estas, podríamos decir, ineficiencias del modelo, llevan a que las SGR desarrollen una misión muy concreta y limitada por el propio diseño, a pesar de lo cual, hoy —tras múltiples vicisitudes— el sector de sociedades de garantía formalizó más de 300.000 millones de garantías, lo que permite a más de 40.000 PYME acceder a una financiación a largo plazo y bajo interés que de otra forma hubiera sido muy difícil, por no decir imposible.

En este punto, me gustaría destacar que la problemática global de las PYME en España o, dicho en otros términos, entre los elementos que hacen o

restan competitividad a las PYME españolas con respecto a las de nuestro entorno económico, destacan de forma sustancial los problemas de financiación; tanto en sus aspectos de acceso a los recursos como de gestión de los mismos.

La PYME española está pagando más caro sus préstamos y créditos, no sólo en relación a la gran empresa, sino también en comparación con el resto de PYME europeas. Y esto sin añadir que las españolas tienen bastantes problemas para acceder a los recursos financieros, dado el diferente nivel de desarrollo existente entre el sistema crediticio de España y, por ejemplo, los países de la Unión Europea.

—¿Están integradas en CESGAR todas las sociedades de garantía recíproca?

—Actualmente, la Confederación acoge a prácticamente todas las sociedades del sector, y aún más, está promocionando —junto con las administraciones públicas— el nacimiento de SGR de nivel autonómico en aquellas regiones donde actualmente no existen.

El marco global nos dice que el administrador público toma conciencia, con la crisis de los últimos años, de que para concebir una economía con mayores tasas de actividad, y menos desempleo, con mayor generación de riqueza, es necesario dotar a las PYME de unos recursos estructurales que les permitan ganar en competitividad. De este análisis básico, las SGR emergen como las herramientas necesarias —al igual que en el resto de Europa— para integrar a las pequeñas y medianas compañías en el circuito financiero.

Es natural que la entidad crediticia exija unos mayores niveles de garantía, y unas mayores tasas de interés a las PYME, dado el plus de riesgo que significan. Esta lógica del sistema financiero se contradice con la necesidad del sistema productivo de poder alcanzar una financiación a costo razonable y que signifique poder competir con sus homónimos en niveles de igualdad.

Para subsanar esta situación, se integra, con la nueva Ley 1/1994, un elemento intermedio: la SGR, que es capaz de reducir el costo de riesgo a la banca a la par que disminuye el costo global a la PYME, a la par que le permite a ésta acceder a los recursos, situación que en otro caso le sería imposible.

—¿Qué ventajas tiene pertenecer a CESGAR? ¿En qué condiciones negocia CESGAR con las entidades de crédito la concesión de facilidades financieras a sus asociados?

—La cuestión, como decíamos anteriormente, no es las ventajas que posee ser miembro de CESGAR. Es que CESGAR acoge a prácticamente to-

das las SGR españolas; si eres una sociedad de garantía, eres CESGAR, pues la Confederación es la impulsora y salvaguarda que el sistema y las sociedades han acordado.

De todas formas, la base de actuación de CESGAR tiene, desde hace años, unas líneas estratégicas muy definidas que podemos concentrar en dos fases: la primera, alcanzar una nueva regulación del sector en nuestro país, que sustancialmente significa definir a las SGR como entidades financieras, bajo el control e inspección del Banco de España, con las obligaciones y derechos que esta naturaleza posee. Para ello, es necesario producir el cambio del marco legal, que quedó cerrado con la aprobación de la nueva Ley 1/1994, y la aprobación de un reglamento que desarrolle los aspectos procedimentales de la Ley, regulación de coeficiente de solvencia, ponderación de riesgo, sistema de provisiones, etc. que actualmente está diseñando el Ministerio de Economía y que esperamos esté aprobado en el primer trimestre del próximo año. Como tercer punto de esta fase, está la creación de un sistema de reafianzamiento, que dote de solvencia y liquidez a las SGR, en paralelo con los que existen en los otros países europeos. Este asunto quedó encaminado con el nacimiento de la Compañía Española de Reafianzamiento, S. A. (CERSA), por la fusión de la Sociedad de Garantías Subsidiarias (SOGASA) y la Sociedad Mixta de Segundo Aval. La función de CERSA, cuyo único objeto social es reafianzar las garantías de las sociedades, ha conseguido que actualmente el 50 por 100 de todos los riesgos de las SGR sean reasegurados por la sociedad. No podemos olvidar que CERSA es una sociedad 95 por 100 pública, y que, por consiguiente, su solvencia es la del Estado.

En esta fase, quedaría por emitir un nuevo modelo contable que, en su día, debe ser realizado por el Instituto correspondiente.

En paralelo, y desde hace unas semanas, CESGAR ha puesto en valor el segundo paso de la estrategia, que consiste en ir dotando a las sociedades de los elementos necesarios para producir el cambio que la Ley genera; tanto en sus aspectos jurídicos como de gestión. Así estamos desarrollando toda una serie de seminarios y encuentros, a todos los niveles de las SGR, que mejoren y profundicen en los instrumentos y herramientas de gestión del nuevo objeto social de las sociedades de garantía.

En este apartado, debemos destacar el proyecto de la creación de una RED, telemática, con soporte en el RDSI, que sirva para el intercambio de bienes y servicios entre las PYME asociadas al sistema de SGR, con lo cual se crearía y ampliaría de forma exponencial el mercado para las PYME en nuestro país. Esta red intercomunicará también a CERSA con las SGR, y a éstas entre sí, dando origen a un sistema capaz de integrar procesos, aligerando los

intercambios y permitiendo una gestión dinámica de las sociedades.

Las negociaciones con las entidades de crédito viene siendo una práctica habitual de CESGAR; en este sentido, la firma en próximas fechas del tercer convenio con el BCH permite al sector y al banco un eficaz intercambio, que a ambas partes les permite poseer un instrumento para acudir al mercado. Los procesos son siempre lentos, pero estamos seguros de que, con la renovación de este convenio y la ampliación de su marco, el futuro de la colaboración entre BCH y las SGR será más importante. En este sentido, sí podemos mencionar que, con el nuevo marco legal, se está produciendo un importante nivel de apertura e intercambio con otras grandes entidades de crédito, que esperamos den como fruto una mayor relación de las SGR a nivel nacional con la banca, por medio de la suscripción de convenios de colaboración.

—¿Qué impacto puede producir la nueva ley?

—En términos estrictamente numéricos, y según Mckinsey Co., con el nuevo sistema legal y de reafianzamiento se alcanzará en el próximo cuatrienio la cifra de 600.000 millones de avales formalizados, con cerca de 100.000 PYME asociadas al sistema.

Quizá más importante que las cifras es el cambio de filosofía, la nueva realidad, que nace con la Ley. Se asume por parte del administrador público la necesidad de un sistema que permita facilitar el acceso a los recursos financieros, sin por ello distorsionar el mercado financiero; aún más: ayudando a su perfeccionamiento y, de forma específica, a la integración real de la financiación de las PYME en rango de competitividad. El nacimiento de este intermediario especializado, de este garantizador de riesgos que son las SGR, permitirá, según estudios de doña Nieves Rodríguez, inspectora excedente del Banco de España y ex directora general del ICO y Caja Postal, reducir al sistema crediticio —bancos y cajas— una media del 2,5 por 100 sus costes en relación a las operaciones de PYME. Nace, por consiguiente, con la nueva ley una nueva filosofía: integrar a las PYME en el sistema financiero, en el mercado, por medio de las sociedades de garantía recíproca.

Además, las sociedades deberán cumplir un nuevo papel de asesores financieros especialistas en pequeñas y medianas empresas que permita mejorar la gestión de los recursos financieros. En este sentido, algunas sociedades vienen desarrollando experiencias en el campo de la formación financiera práctica con resultados positivos.

—¿Cuáles son las funciones que desarrolla la AECM?

—La Asociación Europea de Caución Mutua, que tengo el honor de presidir, nace como una respues-

ta de los profesionales de las SGR de mantener una interlocución común ante la realidad de la Europa unida. En este sentido, debemos de reseñar que gran parte del impulso actual que las garantías recíprocas están teniendo en España y en otros países comunitarios proviene de la clara política que la Comisión Europea ha adoptado a favor de la caución mutua. Desde nuestra calificación de instrumento de desarrollo regional, instrumento de promoción, por la Comisión a las constantes referencias que la DG XXIII o el Consejo Económico y Social están realizando para fortalecer el acceso y la gestión de los recursos a las PYME.

Me gustaría aprovechar esta ocasión para exponer cuáles son las líneas de actuación que la AECM está siguiendo para cumplir sus objetivos.

En primer lugar, alcanzar un nivel de reconocimiento expreso de la existencia de las sociedades de caución mutua en las directivas bancarias comunitarias. La actual situación es inconsistente, pues la legislación comunitaria no recoge la especialidad de la caución mutua, cuando desde la propia Comisión Europea se está promoviendo su existencia y fortalecimiento como instrumento especializado en PYME. Esta contradicción está en vía de resolución, y esperamos que en próximos meses se adopten las decisiones pertinentes para subsanar esta situación.

Como segunda línea de actuación, la Asociación está promoviendo la constitución de Sociedades de Caución Mutua (SCM) en los países en que no existen. Así, Portugal fundó hace unas semanas la Sociedad Portuguesa de Garantías Mutuas, que estará operativa desde el principio del próximo año. Igualmente, la Asociación Nacional de Mutuas Garantías de Inglaterra está promoviendo la puesta en marcha de sociedades de garantía. Ambos proyectos, más un tercero aún sin concretar en Grecia, están siendo posibles gracias a la colaboración de las D.G. XVI y D.G. XXIII de la Comisión.

Como tercer apartado, está la acción para clarificar la actuación del Fondo Europeo de Inversiones. Este fondo, creado con aportaciones de la Comisión, el BEI y las entidades de crédito de países de la Unión, tiene por objetivo ofrecer garantías para las grandes obras públicas y de comunicaciones, además de a las pequeñas y medianas empresas europeas. En este sentido, nuestra Asociación presentó, en su momento, a la presidencia de la Comisión y del BEI su preocupación de que una actuación de este tipo significara un proceso de concurrencia y competencia con la actuación del sistema de caución mutua.

Desde este punto, hemos abierto una serie de conversaciones con los responsables del FEI, especialmente con el señor Greppi —presidente del Comité Financiero— destinadas a clarificar el funcionamiento del Fondo.

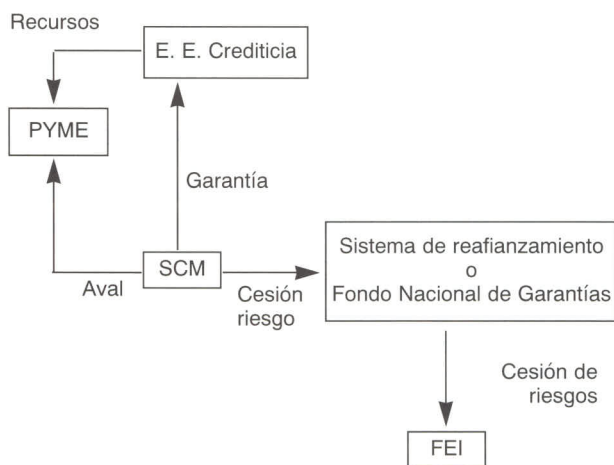
La base de trabajo es la resolución que el Consejo de Administración de la AECM aprobó en su sesión de diciembre de 1993; en ella se precisaban los siguientes puntos:

a) Que el FEI debe determinar qué porcentaje de su actividad va a dedicar a cumplir cada uno de sus objetivos; es decir, qué cantidad de garantías piensan dedicar a cada actividad.

b) Dado que la realidad de las PYME en Europa es variada y amplia, con más de 14,5 millones de empresas, es necesario utilizar para esta realidad a los intermediarios especializados: las Sociedades de Caucción Mutua (SCM). Dado que en todos los países existe una institución o entidad que realiza la función de reafianzamiento o reaseguro de la caucción mutua, la propuesta de la AECM especifica que éstas sean las interlocutoras, las que cedan el riesgo, para tomar las contragarantías del FEI.

De esta forma el circuito quedaría tal como aparece en el esquema adjunto.

ESQUEMA



Esta propuesta de actuación lleva en su contenido varios datos positivos:

a) Costes de gestión muy reducidos, pues, dado el número de consumidores —uno por cada país de la Unión, aproximadamente—, la operativa es sumamente ágil y sencilla.

b) Eficiencia; al permitir a la entidad nacional ceder riesgo, ésta puede incrementar su toma de riesgo de PYME.

c) Rapidez en los efectos. Dado que el objetivo final del FEI es alcanzar una mejor garantía de las PYME frente a las entidades de crédito, con el sistema propuesto se alcanza el efecto de forma automática, pues se utilizan caminos y vías especializadas.

Esperamos que en próximas fechas la propuesta de la AECM sea una realidad y el FEI pueda convertirse en un instrumento real para las PYME.

—¿Existen grandes diferencias entre los sistemas de caucción mutua de los diferentes países de la Unión Europea?

—Realmente los puntos en común entre los diferentes países son bastantes; no podemos olvidar que la actuación, el objetivo final es el mismo: facilitar garantías a las entidades de crédito para que puedan ceder recursos a las PYME.

En los aspectos legales, existen diferencias: desde el sistema alemán o español, donde poseemos estatutos de entidad financiera, al sistema italiano, en el que son empresas sin especial cualificación.

En los parámetros operacionales, la situación es igualmente distinta: en el sistema francés, por ejemplo, una de las redes existentes está íntimamente ligada con el sistema de bancos populares, y actúa como un complemento de su actividad crediticia.

Respecto al reaseguro o reafianzamiento, la cobertura sería porcentualmente de unos a otros.

En resumen, podríamos concluir que las diferencias vienen dadas por las necesidades de adaptarse a la realidad concreta de cada país, básicamente en dos aspectos; su realidad de PYME y su realidad del sistema financiero.

La conclusión final es objetiva: en todos los países de un cierto desarrollo económico existe un sistema de garantías mutuas que permite y facilita a las PYME el acceso a los recursos financieros; y a las entidades de crédito, facilitar estos recursos con garantía de devolución. Cada país debe pretender, por tanto, que el coste del sistema sea competitivo respecto a los demás, para no discriminar a sus PYME.

«LA INICIATIVA PYME PERMITIRA UN MAYOR DESARROLLO PARA EL SISTEMA DE GARANTIAS RECIPROCAS»

Antonio García Tabuena

Director General del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI)

—¿Qué importancia atribuye al Segundo Aval para la eficacia de las sociedades de garantía recíproca?

—Principalmente, el Segundo Aval del Estado aporta solvencia a las sociedades de garantía recíproca. Pero, además, en mi opinión cumple otros destacados objetivos.

En primer lugar, partiendo del hecho de que las sociedades de garantía recíproca (SGR) son un eficaz instrumento de política económica para facilitar una mejor financiación de la PYME, el Segundo Aval del Estado es la contrapartida del apoyo que las comunidades autónomas aportan a las SGR. En este sentido, el Segundo Aval es una pieza esencial en un modelo de colaboración entre comunidades autónomas y Administración central para el desarrollo de un sistema de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Su sentido y justificación se encuentra en que el modelo funcione y contribuya a mejorar la financiación de las PYME.

En segundo lugar, las SGR, aunque en los pasados años han venido cumpliendo una tarea activa en apoyo de las pequeñas empresas, no han alcanzado el desarrollo que la economía del país necesita. En este sentido, el reafianzamiento, al permitir la asunción de parte del riesgo de las SGR por la Sociedad de Reafianzamiento, es un medio eficaz para conseguir la expansión del sistema y, en suma, lograr que aumenten progresivamente el número de pequeñas y medianas empresas beneficiadas por el aval de las sociedades de garantía recíproca.

Y, finalmente, el Segundo Aval, por su carácter público, permite un mayor aprecio por las entidades de crédito de los avales de las SGR, al hallarse éstas garantizadas en un 50 por 100 por aval del Estado.

—¿Cómo considera que debe de articularse este Segundo Aval del Estado? ¿Cuál es su experiencia al respecto?

—Como ustedes saben, en el momento que contesto a su cuestionario, una comisión, con representaciones del Ministerio de Economía, del de Industria y Energía, del Instituto de Crédito Oficial, el Banco de España, la CECA, la AEB y dos entidades financieras con una actividad significativa en el sector de las garantías recíprocas, Argentaria y el Banco Central Hispano, están definiendo el nuevo modelo de reafianzamiento; por ello, me permitirán

una cierta discreción sobre mis opiniones al respecto. No obstante, sí que me permitiré hacer dos observaciones sobre cómo debería de ser el nuevo sistema de reafianzamiento, con base en la experiencia del IMPI en la Sociedad Mixta de Segundo Aval y la Sociedad de Garantías Subsidiarias, S. A. (SOGASA), las dos sociedades que han canalizado el Segundo Aval hasta ahora, y que con su fusión han dado lugar a la Compañía Española de Reafianzamiento, S. A. (CERSA), sociedad sobre la que se va a basar el nuevo modelo de reafianzamiento.

De un lado, pienso que la nueva Sociedad de Reafianzamiento debe de tener una composición accionarial mayoritariamente pública, como símbolo de ese compromiso de la Administración central con las comunidades autónomas en el sostenimiento del sistema de garantías, y como fundamento de esa garantía pública que debe de facilitar la aceptación de los avales reavalados por las entidades crediticias. Pero, junto a este carácter público, es necesaria la mayor presencia posible, tanto en el accionariado de la sociedad como en sus órganos de gobierno, de los protagonistas del sistema: las instituciones de crédito y las sociedades de garantía recíproca, para que, con su presencia, mejoren tanto los procedimientos de gestión como la confianza y la solidaridad entre las diferentes instituciones que forman el sistema.

En segundo lugar, consideraría conveniente ampliar las actividades de la Sociedad de Reafianzamiento a unas labores normalizadoras y homogeneizadoras que contribuyan a mejorar la eficacia y capacidad de servicio de las sociedades de garantía recíproca.

—¿Cuál será la repercusión aproximada que el Segundo Aval tendrá en la política de financiación de la PYME?

—Aunque ya de por sí un sistema de Segundo Aval tendría una repercusión elevada en la mejora de la financiación de la PYME, por sus efectos expansivos sobre el sistema de garantías recíprocas, en nuestro caso estos efectos se verán potenciados y multiplicados por el hecho de que el sistema de garantías, del que el segundo aval forma parte esencial, es una de las piezas claves de la *Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial*. La *Iniciativa*, que persigue coordinar y potenciar las políticas de la Administración General del Estado y de las comunidades autónomas, uniendo programas y sumando fondos nacionales, autonómicos y comunitarios, tiene previsto invertir 340.000 millones de fondos públicos en favor de la PYME durante los próximos cinco años, y una parte importante de estos programas son los financieros y los de desarrollo de las redes de entidades financieras.

En este sentido, la *Iniciativa PYME* va a permitir un desarrollo mayor del previsto para el sistema de garantías recíprocas, que concederá avales por

612.000 millones de pesetas durante el período de vigencia de la *Iniciativa*, favoreciendo a cerca de 76.000 empresas con sus avales y mejorando, consecuentemente, su financiación.

Por otra parte, el sistema de garantías recíprocas, y con él el Segundo Aval del Estado, va a permitir la introducción de nuevos instrumentos financieros para la PYME o el acceso de ésta a instrumentos que anteriormente le estaban vedados por su pequeño tamaño, y a los que ahora podrá acceder gracias al aval. Me refiero tanto a los préstamos para la refinanciación de pasivos como a los préstamos participativos o las nuevas medidas de apoyo a la transmisión de empresas familiares, que ahora estamos preparando y que serán eficaces en cuanto el sistema de garantías y el Segundo Aval del Estado lo sean.

«LA NUEVA LEY CLARIFICA LA IDENTIDAD SOCIETARIA DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA»

Victoriano Susperregui Lete

Presidente de ELKARGI, SGR

—*ELKARGI, SGR es la sociedad de garantías recíprocas más importante de España. ¿Pueden explicar las razones de su éxito?*

—ELKARGI, SGR, que cuenta con más de 6.300 pequeñas y medianas empresas en el ámbito de la Comunidad Autónoma Vasca, ha garantizado financiaciones y prestado avales técnicos por un valor superior a los 66.000 millones de pesetas, situándose su riesgo en vigor en los 24.000 millones de pesetas.

Por otra parte, sus fondos propios se sitúan en los 5.300 millones de pesetas, y sus índices de morosidad y fallidos alcanzan el 2,98 por 100 y 1,67 por 100, respectivamente.

Estos datos son los que, de una forma objetiva, sitúan a ELKARGI, SGR en el liderazgo indiscutible dentro del sector.

Las razones por las cuales ELKARGI, SGR mantiene esta posición privilegiada, se pueden resumir en:

a) Un ámbito de actuación, el del territorio de la Comunidad Autónoma Vasca, con una gran cultura y tradición empresarial y asociativa.

b) Una sensibilidad probada y un apoyo decidido de los poderes públicos en sus políticas referentes a las PYME y, en concreto, a la sociedad de garantía recíproca.

c) Una independencia total de actuación, tanto de los poderes públicos como de los grupos financieros, a la hora de establecer la estrategia de la sociedad, y a la hora de desarrollar la política de riesgos de la misma.

d) Un rigor profesional impulsado desde los órganos de gobierno, desde el mismo momento de la constitución de la sociedad, para así escapar de los voluntarismos cómodos y tentadores.

—*¿Qué opinión le merece la nueva Ley de Sociedades de Garantía Recíproca?*

—Las SGR, que operan desde 1980, necesitaban un nuevo marco jurídico para poder así adecuarse a un escenario económico y financiero totalmente distinto al que se contemplaba cuando nacieron.

La anterior normativa encorsetaba excesivamente la actividad de las SGR, no dejando demasiado margen de maniobra para poder responder con efi-

cacia al objetivo fundamental de mejorar las condiciones financieras de las PYME.

Por ello, la nueva Ley, clarificando la identidad societaria de las SGR, al considerarlas como entidades mercantiles y tipificarlas como entidades financieras, ampliando y flexibilizando su objeto social, en virtud del cual además de otorgar garantías posibilita la prestación de servicios de asistencia y asesoramiento financiero, y reforzando su solvencia a través de la implantación de un sistema de reafianzamiento, nos merece una valoración muy positiva.

—*Además de la función de gestionar avales, ¿qué otras actividades desarrolla ELKARGI, SGR?*

—ELKARGI, SGR, además de posibilitar a través del aval el acceso a la PYME de una financiación a largo plazo que le permita ir adecuando y transformando su estructura financiera, excesivamente condicionada por el corto plazo, desarrolla una intensa actividad de asistencia y asesoramiento financiero a través de los siguientes servicios:

- Asesoramiento financiero muy ajustado a las necesidades y carencias de la pequeña y mediana empresa.

- *Audifin*. Un servicio financiero individualizado que analiza y chequea la situación financiera de cada empresa, así como sus relaciones bancarias, proporcionando recomendaciones específicas y aportando metodología para una correcta y adecuada gestión financiera.

- *Aula financiera*. Un servicio de formación financiera permanente, que proporciona a las empresas un conocimiento práctico y adaptado a sus necesidades y problemática financiera, de todos aquellos aspectos que inciden en la gestión diaria de sus finanzas, de manera que esté en condiciones de dominar sus fundamentos y lograr así una mejora de sus condiciones financieras.

- *Elkar-Software*. Un servicio que pone a disposición de las PYME herramientas informáticas para poder aplicar al cálculo, conocimiento y control efectivo de sus operaciones bancarias y financieras más habituales, así como los costes reales de sus financiaciones bancarias.

—*En ELKARGI, SGR se formalizan el 55 por 100 de los avales solicitados, mientras que la media del sector es del 48 por 100; sin embargo, el índice de morosidad es sensiblemente inferior en ELKARGI, SGR. ¿Qué explicación tiene esta situación?*

—Las razones por las que ELKARGI, SGR mantiene los índices de morosidad y fallidos ya referidos, hay que situarlas exclusivamente en el rigor profesional aplicado a los análisis de riesgo, así como en la especial sensibilidad en relación a un exhaustivo control y seguimiento del riesgo del mismo.

«UNA GESTION EFICAZ Y PROFESIONAL DE LOS AVALES ES EL UNICO INSTRUMENTO ADECUADO»

Xabier Alkorta Andonegi

Director General de Kutxa-Caja Gipuzkoa
San Sebastián

—*¿Qué juicio le merece su experiencia con sociedades de garantía recíproca?*

—En nuestro caso, hay que remarcar que la relación se ha producido exclusivamente con ELKARGI, entidad líder entre las sociedades de garantía recíproca.

Dada la seriedad de la misma, el balance de nuestra actividad con esta sociedad ha sido, y es, muy positivo, tanto en el plano institucional como en el operativo.

—*¿Considera que la nueva Ley puede servir para remediar los inconvenientes de la anterior regulación?*

—La Ley 1/1994, de 11 de marzo, remedia, desde el punto de vista jurídico, algunas situaciones anteriores, pero además de una estructura financiera correcta, solamente una gestión eficaz y profesional de los avales a otorgar por parte de las SGR a lo largo del tiempo (no olvidemos que se califican a partir de dicha Ley como entidades financieras) será el instrumento adecuado cara a los socios —instituciones locales, cajas de ahorros, bancos, etc.— para que adquieran el papel fundamental que deben desarrollar en la financiación de las PYME a través de sus avales.

—*Como financiador de las PYME, ¿entiende que es de utilidad la figura de las cajas de ahorros como socios protectores de las sociedades de garantía recíproca?*

—Kutxa, que ya participa en el capital de ELKARGI, estima que, dado que en estas sociedades las pequeñas y medianas empresas deben tener un papel prioritario, es bueno que las instituciones de la comunidad autónoma en donde radican apoyen dicho proyecto, y la fórmula de socio protector es buena para tal fin. Las cajas de ahorros, que consideran a las PYME como un segmento importante en la creación de riqueza y de empleo, y unos clientes con una importante relación con las mismas, deben participar, siempre de forma minoritaria, en el capital de las sociedades de garantía recíproca.

«LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA SON UN INSTRUMENTO FINANCIERO PLENAMENTE VALIDO PARA FAVORECER EL ACCESO AL CREDITO A MEDIO PLAZO»

José Cortina Orrios

Director del Departamento de Riesgos de BANCAJA

—¿Qué juicio le merece su experiencia con las sociedades de garantía recíproca?

—Bancaja mantiene relaciones muy estrechas con la sociedad de garantía recíproca desde hace muchos años. Como socios protectores de las SGR de la Comunidad Valenciana, hemos tenido lazos de colaboración permanentes con la misma:

- Desde convenios bilaterales, en condiciones preferenciales para sus asociados, hasta contemplar en los convenios suscritos con las distintas federaciones empresariales, líneas especiales para operaciones con aval de la sociedad de garantía recíproca.

- Por otra parte, siempre se ha tenido en cuenta la garantía real que para Bancaja ofrecía el aval de la sociedad de garantía recíproca.

Creo que, como entidad financiera, Bancaja ha sido de las más activas históricamente en el flujo de operaciones con la sociedad de garantía recíproca.

—¿Considera que la nueva Ley puede servir para remediar los inconvenientes de la anterior regulación?

—La anterior regulación, del año 1978, partía de unas exigencias fruto de la falta de consolidación y experiencia de funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca. La ley de marzo recoge plenamente directrices de potenciación y agilidad de funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca.

Creo que se ha demostrado que estas sociedades son un instrumento financiero plenamente válido para conseguir su objetivo fundamental: «Favorecer el acceso al crédito a medio plazo, en condiciones favorables para las PYME.»

La nueva formulación del eliminado Fondo de Garantía por el nuevo Fondo de Provisiones Técnicas en las SGR, hace que se liberen unos recursos importantes para conseguir incrementos en el volumen de actividad, y contribuir favorablemente a reducir el precio final del aval de la sociedad de garantía recíproca.

En otro orden de cosas, el nuevo Fondo de Provisiones Técnicas, contribuye a discriminar positivamente a aquellas SGR con porcentajes reales de morosidad más bajos.

En orden al nivel de garantías que frente a terceros reporta un aval de la SGR, también se ha mejorado sustancialmente, al contar con un 40 por 100 de reaval de la Sociedad Mixta del Segundo Aval y, en el caso de la SGR de la Comunidad Valenciana, el reaval adicional del 30 por 100 que presta el Instituto Valenciano de Finanzas.

En el caso concreto de la SGR de la Comunidad Valenciana, podemos añadir que, gracias a la excelente gestión de los profesionales que la dirigen día a día, se ha conseguido superar la crisis económica recientemente pasada, cuyo punto álgido se alcanzó en 1993, con una cifra de morosidad del orden del 5,5 por 100 sobre activos, muy por debajo de las medias obtenidas por otras SGR. En el presente ejercicio, se está desarrollando un volumen de actividad, en cuanto a operaciones de aval y captación de nuevos socios, que creo supera con creces cualquier previsión optimista realizada.

Comunidades autónomas como la valenciana demuestran claramente el apoyo e importancia de la labor que la SGR desarrolla en una economía de empresa basada fundamentalmente en las PYME.

—Como financiador de las PYME, ¿entiende que es de utilidad la figura de las cajas de ahorros como socios protectores de las sociedades de garantía recíproca?

—Pienso que acudimos fundamentalmente al mismo mercado de empresas. Tanto la SGR como las cajas de ahorros, tenemos mucho que decir en el segmento de las PYME. El hecho de que actúemos como socio protector ratifica la firme voluntad de mantener una presencia muy importante en este segmento, aportando además, con nuestra participación en el Comité de Inversiones y en el Consejo de la SGR, una visión muy al día de la situación del mercado y de las nuevas necesidades que se generan en las empresas por las variaciones de la coyuntura económica.