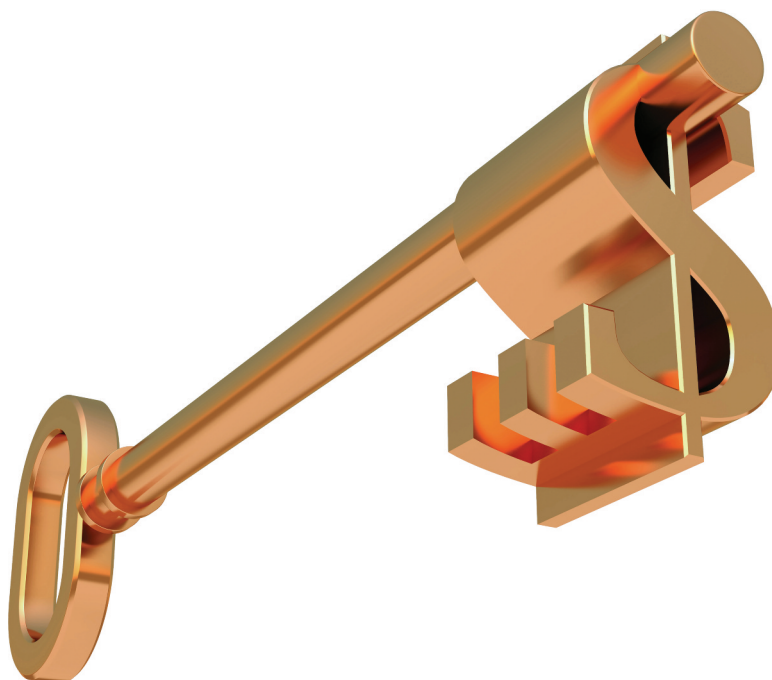


Financiación de pymes a través de SGR

Las pequeñas y medianas empresas españolas se enfrentan en la actualidad a un entorno de fuerte restricción crediticia que está limitando su actividad ordinaria y frenando el desarrollo de nuevos proyectos viables. En este contexto, las sociedades de garantía recíproca han demostrado su papel como instrumento de promoción empresarial mediante la concesión de avales y garantías que permiten incrementar el poder negociador con las entidades financieras.

Ayesa Ramos



De acuerdo con los datos del Banco de España, el crédito a empresas cayó en marzo de 2010 un 4,2% respecto al mismo período del año anterior, la tasa más alta desde que, en junio de 2009, comenzasen a registrarse descensos en el saldo de crédito concedido por las entidades financieras. Las restricciones de crédito afectan especialmente al segmento de pymes y autónomos, al ser estos sectores percibidos como de mayor riesgo por las entidades financieras (fracaso empresarial y elevada morosidad) además de carecer, en la mayor parte de los casos, de garantías suficientes que respalden la deuda.

Según datos de la Comisión Europea y el BCE, el 20% de los préstamos solicitados por pequeñas empresas en Europa son rechazados. Las empresas españolas son las que más dificultades tienen para acceder al crédito ban-

ciudades de garantía recíproca (SGR) como instrumento de fomento del crédito empresarial, fundamentalmente en los colectivos menos atendidos por las entidades de crédito (pymes, autónomos y emprendedores).

FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE GARANTÍA RECÍPROCA

Las SGR son entidades financieras sometidas al control del Banco de España, cuya función es ofrecer garantías personales, normalmente en forma de avales, a proyectos empresariales viables que, debido a su dimensión o características, encuentran dificultades de financiación. Son entidades de responsabilidad limitada y de capital mixto. Las comunidades autónomas tienen un importante peso en el accionariado y las aportaciones estatales se materializan, fundamentalmente, a través de la Compañía Española de Reafinanzamiento (CERSA),



cario: en 2009, el 25% de las compañías que solicitaron préstamos resultaron rechazados por el banco, mientras que el 28% vio reducido el importe finalmente concedido.

En un contexto de deterioro de los resultados empresariales y tensiones de liquidez, cobra especial importancia el papel de las SGR como instrumento de fomento del crédito empresarial

La falta de crédito empresarial resulta especialmente problemática en un escenario de deterioro de los resultados de las empresas y tensiones de liquidez. Las necesidades de financiación, especialmente de circulante, suponen un freno a la actividad de las empresas y limita el desarrollo de nuevos proyectos viables. En este contexto, cobra especial importancia el papel de las so-

que realiza una cobertura parcial de los riesgos asumidos por las SGR con las pymes. El resto del capital de las SGR es privado, propiedad de los empresarios, asociaciones y cámaras de comercio, lo que facilita la llegada a las pymes.

Las SGR proporcionan avales directos tanto financieros como técnicos, así como servicios de información, asesoramiento, formación y promoción empresarial a sus socios partícipes. Además, realizan actividades de negociación de líneas de financiación para las pymes y los autónomos y canalizan y tramitan subvenciones públicas.

Las empresas beneficiarias de los avales pasan a ser socios partícipes de la SGR a cambio de una aportación al capital y del pago de las comisiones de funcionamiento. Una vez devuelto el dinero, la pyme puede seguir

como partícipe de la SGR y utilizar otros servicios o pedir el reintegro de la cuota aportada.

Las SGR han incrementado un 10% el riesgo vivo en 2009 y se enfrentan a un escenario de repunte de la morosidad y mayor demanda, especialmente de circulante

La garantía o el aval de la SGR permiten a las pymes acceder a la financiación y aumentar su capacidad de negociación con la entidad, mejorando las condiciones de plazo e interés a través de los convenios que suscriben con bancos y cajas. En este tipo de operaciones, las SGR avalan el 100% del préstamo ante la entidad financiera, que resulta muy beneficiada, ya que, al contar con garantías líquidas, no dota provisiones y, además, el riesgo asociado pondera al 20%, lo que implica un menor consumo de recursos propios.

Una de las principales ventajas de las aportaciones al sistema de garantía en relación con las ayudas directas a la financiación de pymes es que se crea un efecto multiplicador en la financiación inducida según las exigencias de solvencia. Cada euro aportado al capital de las SGR permite financiar 12,5 euros de créditos. El efecto es superior si las aportaciones se realizan vía CERSA, ya que ésta reavala un porcentaje de las operaciones de las SGR multiplicando el efecto en créditos de la aportación pública.

Otra de las ventajas del sistema de garantía recíproca es su importante capilaridad. En España, existen 23 SGR repartidas por todas las comunidades autónomas y tres sociedades de carácter sectorial vinculadas a los sectores de transporte, audiovisual y juego. La red de oficinas de las SGR en el país consta de 72 sucursales. La llegada a las pymes se fomenta a través de la participación de los socios, cámaras de comercio y asociaciones sectoriales, fundamentalmente, y de las propias comunidades autónomas.

INCREMENTO DE LA ACTIVIDAD Y REPUNTE DE LA MOROSIDAD EN 2009

En el ejercicio 2009, las SGR mostraron un comportamiento positivo y anticíclico, aumentando el riesgo vivo (10%) y el número de avales concedidos (13%).

El riesgo vivo del sistema de garantías se situó a 31/12/2009 en 6.525 millones de euros, concentrándose en pymes (72% en empresas de menos de 10 trabajadores) y a largo plazo (un 90% a más de tres años) y registrándose un ligero repunte de las operaciones de circulante por el incremento de la demanda.

El número de empresas avaladas (socios partícipes) superó en 2009 las 100.000, de las que 40.000, aproximadamente, contaban con operaciones vivas. El empleo asociado a estas empresas está en torno a 867.000 trabajadores.

VENTAJAS DEL SISTEMA DE GARANTÍA RECÍPROCA

PYMES

- Facilita acceso a financiación a proyectos viables
- Cobertura de un colectivo empresarial no atendido por las entidades de crédito
- Mayor poder negociador frente a entidades: mejora condiciones financieras (tipo, plazo)
- Asesoramiento y orientación de los proyectos: estudio y seguimiento operaciones
- Liberación de recursos empresariales para otros fines
- Fomento de iniciativas a emprendedores

ENTIDADES DE CRÉDITO

- Cobertura del riesgo de crédito, al ser el aval de la SGR una garantía líquida y automática
- Mejora la rentabilidad en las operaciones avaladas por la reducción en los costes operativos y de gestión
- Menor consumo de recursos:
 - No son necesarias provisiones genéricas ni específicas
 - Ponderación del 20% en el coeficiente solvencia
- Eliminación del coste de morosidad y fallidos
- Diversificación de operaciones

ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

- Instrumento eficaz de promoción empresarial: apoyo y monitorización de proyectos empresariales rentables
- Sistema eficiente de apoyo a la empresa:
 - Efecto multiplicador de los recursos aportados. Las inversiones realizadas en el sistema permiten generar más préstamos que la ayuda directa
 - No requiere redes de distribución de recursos alternativas
 - Múltiples vías de aportación de recursos: directa a las sociedades, sistemas de reafianzamiento, reducción de comisiones, etc.
- Sistema universal: las SGR no excluyen a priori el apoyo a ningún sector económico y construyen relaciones de colaboración con entidades de crédito
- Fomenta la colaboración institucional (recursos estatales y de las comunidades autónomas) y público-privada
- No crea efectos negativos: el sistema no exime la responsabilidad del deudor en el repago de la deuda

El incremento en la actividad ha venido acompañado de un fuerte repunte de la morosidad, que históricamente ha mostrado unos niveles superiores a los del conjunto de entidades de crédito debido a la naturaleza del negocio de las SGR, con menor capacidad de diversificación y focalización en un segmento de mayor riesgo.

En un contexto caracterizado por la reducción de solvencia ante el repunte de la morosidad y del riesgo vivo, el sistema de garantía recíproca necesita capitalizarse para aumentar su capacidad de aval e impulsar la financiación inducida a los segmentos más desfavorecidos por las restricciones crediticias (pymes y autónomos) que suponen el grueso de nuestro tejido empresarial ::