

## **ESTUDIO COMPARATIVO DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EN EUROPA**

Carmen Pérez López

Universidad de Sevilla

### **RESUMEN**

El alto porcentaje de pequeñas y medianas empresas, PYME, y el importante papel en materia de creación de riqueza y generación de empleo, la flexibilidad de adaptación a los cambios y el dinamismo que muestran este tipo de empresas contrastan con las desventajas comparativas inherentes a su dimensión. En este marco, concretamente en el de la problemática financiera de las PYME, es donde hay que entender el desarrollo en los diferentes países europeos de los sistemas de garantías. En este sentido, las directrices de la Unión Europea se encaminan a la promoción e impulso de éstos a través del Fondo Europeo de Inversiones.

En el presente trabajo realizamos un recorrido por los diferentes sistemas de garantías europeos que nos permita observar la gran diversidad existente entre ellos y ofrecemos datos relativos al nivel de actividad de cada uno a través de dos variables fundamentales: número de PYME beneficiadas y riesgo vivo.

**PALABRAS CLAVE:** Europa, garantías, aval

### **ABSTRACT**

The high percentage of small and medium companies, SME, and the important paper as regards creation of wealth and employment generation, the flexibility of adaptation to the changes and the dynamism that show this type of companies contrasts with the inherent comparative disadvantages to its dimension. In this mark, concretely in that of the financial problem of the SME, it is where it is necessary to understand the development in the different European countries of the systems of guarantees. In this sense, the guidelines of the European Union head to the promotion and impulse of these through the European Investments Fund.

Presently work carries out a journey for the different European systems of guarantees that it allows us to observe the great existent diversity among them and we offer relative data at the activity level of each one through two fundamental variables: number of benefitted SME and outstanding commitments.

**KEY WORDS:** Europe, guarantee, fee

### **RESUMO**

A porcentagem alta de companhias pequenas e médias, SME, e o papel importante como criação de cumprimentos de riqueza e geração de emprego, a flexibilidade de adaptação para as mudanças e o dinamismo que espetáculo este tipo de contrastes

de companhias com as desvantagens comparativas inerentes para sua dimensão. Concretamente em o do problema financeiro do SME, nesta marca, está onde é necessário entender o desenvolvimento nos países europeus diferentes dos sistemas de garantias. Neste senso, as diretrizes da União europeia vão à promoção e impulso destes pelo Fundo de Investimentos europeu.

Agora trabalho leva a cabo uma viagem para os sistemas europeus diferentes de garantias que nos permite observar a grande diversidade existente entre eles e nós oferecemos dados relativos à atividade nivele de cada um por duas variáveis fundamentais: número de SME beneficiado e compromissos excelentes.

## **1. INTRODUCCIÓN**

El alto porcentaje en el número de pequeñas y medianas empresas, PYME, existentes en Europa y el importante papel en materia de creación de riqueza y generación de empleo, la flexibilidad de adaptación a los cambios y el dinamismo que muestran este tipo de empresas contrastan con las desventajas comparativas inherentes a su dimensión.

En este marco, concretamente en el de la problemática financiera de las PYME, es donde hay que entender el desarrollo en los diferentes países europeos de los sistemas de garantías o de caución mutua. El papel que desempeñan es el de compartir el riesgo sobre bases contractuales transparentes con los emisores del crédito. Con ello, consiguen fundamentalmente posibilitar el acceso al crédito de la PYME y, además, que éstas lo hagan en mejores condiciones financieras de plazo y coste.

En este sentido, desde hace años, las directrices de la Unión Europea se encaminan a la promoción e impulso de las sociedades de caución mutua. El Fondo de Europeo de Inversiones, FEI, desde 1994, actúa como institución de cobertura supranacional a través de la garantía directa y la contragarantía de las operaciones de crédito a las PYME así como apoyando la creación de sistemas en los países donde aún no se han desarrollado y la expansión de aquéllos que están en funcionamiento.

En el presente trabajo, realizamos un recorrido por los diferentes sistemas de garantías europeos que nos permite observar la gran diversidad existente entre ellos. También, ofrecemos algunos datos relativos al nivel de actividad de cada uno ellos a través de dos variables fundamentales: número de PYME beneficiadas y riesgo vivo por avales y otras garantías.

## **2. LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN EUROPA**

Como ya se ha señalado anteriormente, los sistemas de caución mutua han ido naciendo en los diversos países europeos para dar respuesta a las dificultades financieras de las PYME. Aunque una primera preocupación fue la de facilitar el acceso al crédito, actualmente el objetivo de estas sociedades abarca un espectro más amplio: mejorar las condiciones, en plazo y coste, de las operaciones, facilitar información y asesoramiento financiero, tramitar las ayudas institucionales, etc.

Históricamente, la creación de estos sistemas surge de la asociación de pequeños comerciantes y empresarios para afrontar las dificultades de acceso a la financiación, especialmente en épocas de crisis. Por ello, su verdadero desarrollo coincide en todos los países bien con la aparición de crisis económicas, bien con necesidades de reconstrucción, mientras que su despegue se ve reforzado en la mayoría de los casos por la intervención de los gobiernos, convencidos del papel impulsor de las PYME en la economía. Así, el origen de los movimientos de garantías mutuas se encuentra en Francia, en 1917 y, esta regulación sirvió de apoyo en Bélgica para la creación de sociedades similares en 1929. Dentro del proceso de reconstrucción europea, el sistema se trasladó a Alemania y, posteriormente, en 1973, a Italia. En España, en plena transición, a raíz de los Pactos de la Moncloa, surgieron las Sociedades de Garantía Recíproca en 1977.

La posición europea respecto al movimiento de sistemas de garantía quedó definida desde 1991, en las conclusiones de su Comunicación Sec(91) 1550, de 5 de Septiembre: "Las PYME siguen experimentando dificultades, tanto para obtener financiación, como en relación con el coste de la misma. Se ha determinado que una de las formas más efectivas de ayudarlas a superar tales dificultades es a través de los sistemas de caución mutua, que constituyen una respuesta del propio mercado para sus problemas". En este sentido, el Fondo de Europeo de Inversiones, FEI, actúa como institución de cobertura supranacional a través de la garantía directa y la contragarantía de las operaciones de crédito a las PYME así como apoyando la creación de sistemas en los países donde aún no se han desarrollado y la expansión de aquéllos que están en funcionamiento. De esta forma, el FEI incrementa de capacidad de los sistemas de garantía persiguiendo tres aspectos fundamentales:

- El crecimiento del volumen de garantías en vigor y el establecimiento de nuevos productos de garantía,
- Que las sociedades de caución lleguen a un mayor número de PYME y alcancen a una mayor variedad de inversiones, y
- Que los sistemas puedan atender segmentos de PYME de mayor riesgo de crédito.

A 31 de diciembre de 2002, el número total de operaciones concedidas por el FEI ascendía a 137.133, las cuales beneficiaban a 120.243 PYME. El número de intermediarios, sociedades de caución, implicados era de 23, pertenecientes a 12 países europeos. El volumen de garantías en vigor en dicha fecha alcanzó más de 1.900 millones de euros.

Los países europeos que tienen sistemas de garantías y que han sido objeto del presente estudio son: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Italia, Portugal y otros, que recientemente se han incorporado a la Unión Europea: Estonia, Hungría, Lituania, República Eslovaca, República

Checa y Rumania. También Dinamarca, Irlanda, Suecia, Reino Unido, Suiza, Croacia, Turquía, Luxemburgo, Grecia... tienen sistemas de garantías desarrollados. El motivo de no incluirlos en el estudio es la falta de datos sobre los mismos.

### 3. DIFERENCIAS ENTRE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE CAUCIÓN EUROPEOS

Aunque el problema a resolver es similar en todos los países, los distintos modelos nacionales que se han creado para darle respuesta son muy diferentes unos de otros. De acuerdo con el contexto histórico, la legislación vigente, la cultura financiera y la estructura del sistema financiero, cada país ha diseñado un sistema con régimen jurídico y operativa diferentes.

Lo anteriormente expuesto refleja la dificultad de ofrecer una visión sintética de la situación de los sistemas de garantías europeos. Pero esta diversidad no anula la preocupación de todos ellos por una serie de problemas comunes. Éstos fueron puestos de manifiesto en el Seminario celebrado en Viena en Marzo de 2003, donde participaron más de 178 miembros de los diferentes sistemas, asociados a la Asociación Europea de Caución Mutua, AECM. Principalmente, se señaló la filosofía común en todos ellos: suministrar un servicio financiero de calidad al menor coste posible a las PYME en una economía de libre mercado; además, ninguno de los sistemas persigue maximizar beneficios pero todos tienen que procurar su permanencia a largo plazo y, por último, que deben tener un nivel suficiente de capitalización para poder desarrollar su actividad y afrontar segmentos de mercado más arriesgados.

Una primera clasificación distinguiría dos grandes grupos de sistemas:

1. **Sociedades de Caución Mutua, SCM:** gestionadas privadamente y de capital generalmente mixto. En el funcionamiento de las mismas intervienen:
  - las PYME, participando directamente o a través de sus asociaciones: cámaras de comercio, asociaciones empresariales, etc.,
  - los bancos, beneficiarios de las garantías y, en la mayoría de los casos, accionistas de las SCM, y
  - las diferentes administraciones públicas que protegen al sistema: locales, regionales, estatales y supranacionales. Aunque sólo en determinados modelos son accionistas de las SCM, siempre intervienen supervisando y apoyándolos por diferentes vías, siendo la más utilizada la contragarantía de las operaciones.
2. **Fondos y Programas de Garantía:** fundados por administraciones regionales o estatales como instrumentos de apoyo a las PYME. Garantizan directamente las operaciones de crédito de este segmento de empresas o bien, contragarantizan las operaciones concedidas por las SCM.

No obstante la anterior clasificación, dentro de cada una de los grupos mencionados existe una gran variedad de modelos. Como veremos a continuación, las diferencias entre ellos se pueden agrupar bajo cinco temas principales: funcionamiento, vinculaciones con el sistema crediticio,

servicios prestados a la PYME, medidas de apoyo estatal o regional y, por último, coste del aval. De forma muy breve, detallamos las características de los sistemas vigentes en los catorce países europeos analizados respecto a estos criterios.

#### a) Descripción de los diferentes sistemas

A continuación, en las tablas 1 y 2, se sintetiza la situación actual en cada uno de los países analizados, reflejando, en cada caso, los sistemas vigentes así como las peculiaridades principales de cada uno de ellos.

### **TABLA Nº1 SISTEMAS DE CAUCIÓN MUTUA EN PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA**

#### **ALEMANIA**

- 24 sociedades de caución mutua, de capital privado fijo (los accionistas son gremios profesionales, asociaciones de PYME, cámaras de comercio, de artesanos y de industria, compañías de seguro, banca local y cajas de ahorro) con responsabilidad limitada y de operatividad regional. La Administración sólo está presente en los órganos decisorios. Proporcionan una cobertura parcial hasta el 80% del importe de la operación.  
- También hay que mencionar otras iniciativas públicas estatales o regionales que se concretan en programas de garantías, algunos reavalados por el FEI, para operaciones, en muchos casos, en Alemania del Este y que también canalizan el reaseguro de las sociedades de caución mutua mencionadas en el párrafo anterior.

#### **AUSTRIA**

Distinguimos tres sistemas diferenciados:

- SCM regionales, con capital mixto público y privado, con operativa similar a las alemanas.
- Una entidad pública, AWS, destinada a operaciones de garantía nacionales y, sobre todo, internacionales.

#### **BÉLGICA**

Existen 4 SCM, cooperativas con responsabilidad limitada (sociedades personales con capital variable), siendo los socios fundamentalmente las PYME y las clases medias, aunque también bancos, entidades financieras, organizaciones profesionales y organismos públicos regionales. Proporcionan una cobertura del 75%.

También operan fondos de garantía regionales y un fondo nacional de participaciones.

#### **ESPAÑA**

22 SCM con tipo social autónomo, con elementos de las sociedades cooperativas y otros elementos de las sociedades anónimas. Cobertura del 100% de las operaciones. El capital de las sociedades pertenece a dos tipos de socios: partícipes, que son las PYME que solicitan el aval; y protectores, cuya finalidad es la promoción del sistema: administraciones públicas, cámaras de comercio, asociaciones profesionales...

#### **FINLANDIA**

La Compañía Finnvera PLC, propiedad del Estado, y especialmente dedicada a operaciones de garantía relacionadas con la exportación

#### **FRANCIA**

Existen varios sistemas:

- SOFARIS: sistema de garantías público
- SOCAMAS: SCM monobancarias, es decir, que tienen limitada su operativa con alguna entidad financiera concreta. Son cooperativas de crédito con forma jurídica de Sociedades Anónimas, tienen un capital variable, están constituidas por pequeños empresarios y profesionales y están relacionadas estrechamente con la Banca Popular.
- SCM multibancarias: donde destaca una gran sociedad, SIAGI.

- Fondos locales y regionales de garantía

#### **ITALIA**

Complejo sistema de consorcios y cooperativas de garantías mutuas, que nacen de la asociación voluntaria de las PYME a través de un mecanismo mutualista y solidario. Están doblemente articulados, sectorial y territorialmente. Los CONFIFI de primer grado (asociaciones locales de PYME) están a su vez agrupados en CONFIFI de 2º grado, de ámbito regional y éstos pertenecen a los FEDERFIDI o federaciones nacionales (Son 5: FEDART, FEDERASCOMFIDI, FINCREDIT, FEDERFIFI y FEDERCONFIDI).

#### **PORTUGAL**

Una sociedad nacional, SPGM, que actualmente se ha escindido en tres regionales. El sistema de funcionamiento es similar al español.

### **TABLA Nº 2 SISTEMAS DE CAUCIÓN MUTUA EN PAÍSES DEL ESTE**

#### **ESLOVAQUIA**

El sistema de garantías se reduce a la actuación de la Banca Pública, Slovenska Zárucná Rosvojova Banka

#### **ESTONIA**

La concesión de garantías es gestionada por la Compañía Estonian Credit and Export Guarantee Fund KredEx, propiedad del estado, y especialmente dedicadas a cubrir operaciones relacionadas con la exportación

#### **HUNGRÍA**

Coexisten tres sistemas de garantía:

- Una fundación para garantizar créditos del sector agrícola.
- Una sociedad de garantía privada de accionistas financieros, Hitelgarancia Rt.
- Una fundación para promocionar el establecimiento y desarrollo de PYME en Hungría.

#### **LITUANIA**

Existe un fondo para garantizar créditos en el sector agrícola, Rural Credit Guarantee Fund y sociedad pública, INVEGA.

#### **REPÚBLICA CHECA**

Ceskomoravská záruční a rozvojová banka, a.s. que tiene un 59,66% de su capital público y el resto de diferentes accionistas, bancos, privados.

#### **RUMANIA**

Podemos distinguir dos sistemas:

- Fondo de garantía de préstamo para empresarios del sector privado, RLGf. Los accionistas son en un 69% bancos y en un 31% compañías de seguros.
- Fondo de garantía de crédito agrícola, RCGF

#### **b) Relaciones con el sistema crediticio**

En cada uno de los sistemas varía el papel que desempeñan las entidades crediticias que finalmente conceden las operaciones. La intensidad de la colaboración entre entidades bancarias y sociedades de caución viene dada por las ventajas que aporta al sistema crediticio, lo que muchas veces viene determinado por las distintas normativas que rigen sus actividad.

En algunos países, la relación se establece directamente entre la entidad financiera y la sociedad de caución mutua. Por su parte, la PYME no se asocia en ningún momento a la SCM aunque indirectamente participa en el sistema al ser miembro de alguna de las cámaras de artesanos,

industria o comercio, accionista de la sociedad de caución mutua, por donde canaliza la operación. Este es el tipo de SCM de Alemania y Austria.

En otros países, sin embargo la relación surge, en primer lugar, entre la PYME y la SCM. Posteriormente, la SCM garantiza a su socio ante la entidad crediticia. En Bélgica, Francia, España, Italia y Portugal se opera bajo esta forma de funcionamiento aunque varía el nivel de implicación respecto de algún banco en particular o la independencia total respecto a ellos.

En otros sistemas, la relación se establece la PYME y la SCM, que también actúa como entidad financiera o bien, entre la PYME y el fondo o compañía estatal que opera. En este caso, incluiríamos a Eslovaquia, República Checa, Lituania, Finlandia, Estonia... y a todos los programas y fondos de garantías en vigor en cada uno de países.

### **c) Medidas de apoyo estatal o regional**

En general, todos los países han desarrollado mecanismos destinados a compensar la situación financiera desfavorable en la que se encuentran el segmento de pequeñas y medianas empresas. Los sistemas de garantías han sido una de las medidas tomadas en este sentido y, por ello, todos se han beneficiado constantemente de algún tipo de respaldo estatal o autonómico que ha hecho posible su continuo y correcto funcionamiento.

Generalmente, el papel en el sistema de caución mutua ha sido el de instaurar del marco legal necesario para la creación y funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca, además de proporcionar el respaldo que estas instituciones necesitan. Este respaldo se articula en dos tipos de ayudas: el tratamiento fiscal y las medidas de carácter económico, dentro de las que podemos diferenciar dos canales, uno en forma de sistema de créditos preferenciales, en el que la banca pública juega un papel de mayor preponderancia (casos francés y belga) y un apoyo al sistema de garantías, a través de aportación de capital o subvenciones (casos italiano, español o belga) o mediante la participación en el reaseguramiento y en la cobertura de los riesgos y pérdidas de las sociedades.

### **d) Servicios prestados por las sociedades de caución mutua**

Los distintos tipos de sistemas de garantías han evolucionado para adaptarse a las necesidades crecientes de sus asociados, realizando un importante esfuerzo de diversificación. La progresiva sofisticación de las operaciones y de los instrumentos financieros ha llevado a la ampliación de la gama de servicios prestados por parte de las sociedades convirtiéndose en auténticos intermediarios financieros. Sin embargo, hay que señalar que también en este aspecto existen sustanciales diferencias entre ellas.

En efecto, la actividad de las SCM no se limita actualmente a la mera prestación de garantías para las PYME aunque existen excepciones, como los sistemas alemán y austríaco. Este cambio se ha orientado a través de dos grandes vías: por una parte la ampliación del tipo de avales prestados; y, por otra parte, la intensificación del asesoramiento técnico-financiero a las PYME (negociar

condiciones más favorables para las operaciones avaladas, servir de canal de distribución de créditos subvencionados,...)

#### **e) El coste del aval en los sistemas de garantía en Europa**

El coste de las garantías para el empresario varía en cada uno de los sistemas. Como norma general, suelen incluir algunos de los siguientes componentes:

- Un primer componente es la aportación de capital social que debe efectuar el solicitante dado el carácter mutualista de estas sociedades, excepto en casos como el alemán y el austríaco, en los que este requisito no se exige.
- El segundo componente del coste es el pago de las comisiones destinadas a cubrir los costes de gestión de las sociedades y que se calculan bien como un porcentaje del interés pagado o bien como un porcentaje del riesgo vivo. Normalmente se concretan en una comisión fija al inicio de la operación o comisión de apertura; y la comisión de aval, durante toda la vigencia de la operación y que suele consistir en un porcentaje del capital pendiente.
- Un tercer componente, existente sólo en algunos países como Francia o Italia, es la aportación que el socio garantizado debe hacer a los Fondos de Garantía y su valor es el coste de oportunidad de la inmovilización que supone dicha aportación.

Además de las diferencias existentes entre los diversos casos respecto a las comisiones cobradas por los servicios prestados, hay que sumar las divergencias que se producen por la posibilidad que ofrecen algunos estados de subvencionar dichos costes.

Por otra parte, la tendencia estos últimos años ha ido encaminada a que el precio del aval se mantenga bajo. Este hecho nos parece beneficioso ya que si es alto, a las sociedades les es difícil mantener una elevada actividad y pueden optar por dos alternativas diferenciadas. La primera es no formalizar operaciones, ante la cuál su función se desvirtuaría. La segunda es intentar a toda costa captar clientes por lo que las operaciones serían de mala calidad, la morosidad se incrementaría y los malos resultados seguirían impidiendo el descenso del precio. Por el contrario, el efecto altamente beneficioso de mantener bajo el coste del aval es la posibilidad de entrada de un gran número de operaciones de todo tipo consiguiéndose con esta diversificación una disminución de la morosidad. Los buenos resultados seguirían permitiendo mantener los precios bajos.

El apoyo de la Administración para potenciar este círculo es fundamental. Bien, subvencionando el coste del aval, por lo que al empresario no le supondría un coste utilizarlo o bien mediante aportaciones que ayuden a las sociedades a compensar la cuenta de resultados. Además, con todo este proceso, se consigue un efecto positivo añadido y de máxima importancia; las sociedades adquieren un poder de negociación mucho más fuerte ante las entidades financieras por lo que las condiciones financieras de las PYME avaladas mejorarían sustancialmente.

Por otra parte, sería deseable que estas sociedades cobraran diferentes precios según los niveles de riesgo que presenten cada una de las operaciones; si no, estarían limitando la entrada de

operaciones de bajo riesgo por las de alto riesgo. A los buenos clientes se les debería aplicar unas tarifas especiales que, en la práctica, no les supusiera coste al obtener el aval.

Sin embargo, en numerosos países, sobre todo en los sistemas más antiguos, la comisión es la misma para todos los proyectos, independientemente del riesgo. En otros modelos, como en el de Finlandia y el de la República Checa, la comisión es el precio por un servicio prestado a precio de mercado, estando por tanto más cercanos al estilo bancario.

Por su parte, hay que señalar que, desde algunos países, como Austria, parten propuestas acerca de fijar el nivel de comisiones de forma más imaginativa y novedosa: la comisión tendría una parte fija y una parte variable, fruto de la participación en los beneficios del proyecto avalado. En este caso, la SCM, compartiría, en cierto sentido, el riesgo del proyecto.

Las posibles vías para considerar esta circunstancia son muy diversas. Distinguimos dos formas de considerar el riesgo:

- De forma global, donde las operaciones no serían estudiadas de forma individualizada sino que se supondrían unos determinados niveles de riesgo según ésta estuviera en diferentes circunstancias. En este sentido, podrían implantarse, por ejemplo, alguno de estos métodos: establecer una comisión de riesgo sobre el capital pendiente, mayor mientras más alto fuera el porcentaje de cobertura de la operación, instituir una comisión de riesgo que cambie dependiendo de la lejanía desde el momento de la concesión, siendo, por ejemplo, mayor el primer año respecto a los siguientes años o que la comisión sea diferente según el grado de madurez de la empresa avalada, distinguiendo principalmente entre empresas maduras y jóvenes.
- Una segunda opción sería la de estudiar las operaciones de forma individualizada. En este caso, se trata de calcular la prima de riesgo de cada operación, relacionando intensidad del riesgo y precio de la garantía. Para el cálculo de esta prima de riesgo, se tendría que atender a la probabilidad de fallido de la operación.

### **3. NIVEL DE ACTIVIDAD DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EUROPEOS**

Para analizar la actividad avalista desarrollada en cada uno de los países, hemos estudiado dos variables indicativas de la misma; el número de PYME beneficiadas por los sistemas de garantía y el volumen de garantías en vigor, ambas medidas a 31 de Diciembre de 2001 (Gráficos 1 y 2).

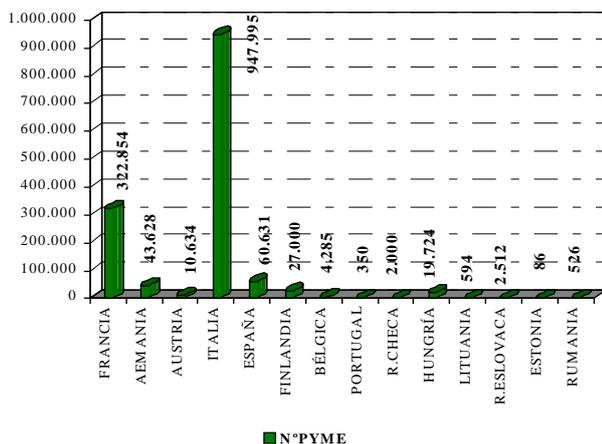
Al respecto, hemos de señalar que los datos que se muestran en dichos gráficos son los facilitados por la Asociación Europea de Caucción Mutua y hay que interpretarlos con cierta cautela ya que no reflejan todas las operaciones vigentes. En determinados países donde conviven más de un sistema de garantías, los datos contemplan solamente los resultados de algunos de ellos.

Como podemos apreciar, es el sistema italiano, con gran diferencia sobre el resto, el que más PYME integra, cerca de un millón. En Francia, son 322.854 las empresas las beneficiadas, ocupando

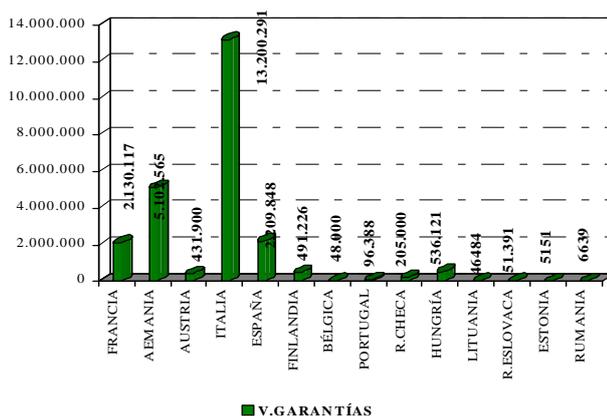
el segundo lugar en cuanto a número de PYME se refiere. Le siguen los sistemas de España, Alemania, Finlandia, Hungría y Austria. En los demás países la actividad es muy limitada.

En cuanto al volumen de garantías en vigor, vuelven a destacar los mismos sistemas: Italia es la que mantiene un riesgo mayor; Alemania, que ocupa el cuarto lugar en cuanto a número de PYME, es la segunda en riesgo lo que nos permite afirmar el mayor importe medio de sus operaciones. En Francia, sin embargo, su riesgo en vigor es relativamente escaso para el número de empresas beneficiadas.

### NÚMERO DE PYMES BENEFICADAS A 31-12-2001



### VOLUMEN DE GARANTÍAS EN VIGOR A 31-12-2001



#### **4. CONCLUSIONES**

- La política de la Unión Europea muestra un decidido apoyo para la promoción e impulso de las sociedades de caución mutua y el Fondo de Europeo de Inversiones, FEI, actúa como institución de cobertura supranacional a través de la garantía directa y la contragarantía de las operaciones de crédito a las PYME así como apoyando la creación de sistemas en los países donde aún no se han desarrollado y la expansión de aquéllos que están en funcionamiento.
- El problema a resolver, la problemática financiera de las PYME, es similar en todos los países pero los distintos modelos nacionales que se han creado para darle respuesta son muy diferentes unos de otros.
- Las diferencias entre los diferentes sistemas se pueden agrupar bajo cinco temas principales: funcionamiento, vinculaciones con el sistema crediticio, servicios prestados a la PYME, medidas de apoyo estatal o regional y, por último, coste del aval.
- Esta diversidad no anula la preocupación de todos ellos por una serie de problemas comunes. La filosofía común, no perseguir maximizar beneficios pero todos tener que procurar su permanencia a largo plazo y buscar un nivel suficiente de capitalización para poder desarrollar su actividad y afrontar segmentos de mercado más arriesgados.
- El coste de las garantías para el empresario varía en cada uno de los sistemas. Suelen incluir algunos de los siguientes componentes: una aportación de capital social, una comisión fija al inicio de la operación (de apertura), la comisión de aval durante toda la vigencia de la operación y la aportación los Fondos de Garantía. Además, existen divergencias por la posibilidad que ofrecen algunos estados de subvencionar dichos costes.
- Consideramos muy beneficioso la tendencia a la baja del precio del aval y creemos que las sociedades deben disminuirlos aún más. El efecto altamente beneficioso de mantener bajo el coste del aval es la posibilidad de entrada de un gran número de operaciones de todo tipo

consiguiéndose con esta diversificación una disminución de la morosidad. Los buenos resultados seguirían permitiendo mantener los precios bajos.

- Sería deseable que estas sociedades cobraran diferentes precios según los niveles de riesgo que presenten cada una de las operaciones. Sin embargo, en numerosos países, sobre todo en los sistemas más antiguos, la comisión es la misma para todos los proyectos, independientemente del nivel de riesgo. Otros modelos, como en el de Finlandia y el de la República Checa, están más cercanos al estilo bancario.
- La actividad, medida a través del número de PYME beneficiadas y del riesgo vivo, varía de forma considerable entre los diferentes sistemas. Destaca principalmente Italia; la estructura específica de este sistema conseguir aglutinar a cerca de un millón de empresas y presenta un riesgo vivo muy superior a del resto de los países. Francia le sigue en número de empresas y Alemania respecto a las garantías en vigor. Otros sistemas, el de España, Finlandia, Hungría y Austria, muestran cierto dinamismo. En los demás países la actividad es muy limitada.

## **5. BIBLIOGRAFÍA**

### **a) FUENTES DE DATOS**

- **AECM**, Asociación europea de acución mutua: actas de los congresos y seminarios celebrados
- **BOLETINES ECONÓMICOS DEL BANCO DE ESPAÑA**
- **CESGAR** (memorias desde 1986 a 2003)
- **CERSA** (memorias desde 1994 a 2003)
- **MEMORIAS DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA EN ESPAÑA** (desde 1994 hasta 2003)
- **PÁGINAS WEB DE LAS SOCIEDADES EUROPEAS DE CAUCIÓN MUTUA**

### **b) BIBLIOGRAFÍA**

**García Tabuenca, Antonio (1994)**, “Articulación de las Sociedades de Caución Mutua con las Administraciones Públicas” III Congreso Europeo de Garantía Mutua en Lisboa.

**Gómez Jiménez, Enrique M. (1994)**, El Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca en Andalucía. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Granada.

.- (1994) “Las Sociedades de Garantía Recíproca en el Marco de la U.E.” Papeles de economía Española, Perspectivas del Sistema Financiero nº47.

.- (1995) “La nueva política para la PYME española. Una aproximación a las tendencias comunitarias”. Papeles de economía Española, Perspectivas del Sistema Financiero nº65.

**MCKINSEY (1993)**, “Las Sociedades de Caución Mutua. Herramientas clave en el apoyo a las PYMES” José Luis Cortina. II Congreso de Caución Mutua en Hamburgo .

**Pérez López, Carmen (2003)**, Guarantee Squemes in Europe. Paper presented at the I Academic Workshop between Spanish and Czech Researchers on Managenent.

**Pérez López, Carmen (2004)**, Estudio comparativo de los sistemas de garantía en Europa. Comunicación presentada en las XIV Jornadas Luso Españolas de Investigación Científica.Las Azores, Febrero de 2004.

**Pombo González, Pablo, Herrero Calvo, Alfredo (2003)**, Los sistemas de garantía para la micro y la pyme en una economía globalizada. CYBERLIBRO.