

EL APOYO FINANCIERO A LAS PYME EN EUROPA: LOS SISTEMAS DE GARANTÍA

Carmen Pérez López

RESUMEN

El objetivo común a todos los sistemas de garantías es permitir el acceso de las *PYME*, en las condiciones adecuadas, a los medios financieros externos. En los últimos años, los sistemas europeos han incrementado su actividad y se han creado nuevos sistemas en aquellos países donde no existían, gracias al impulso y promoción que están recibiendo de la Unión Europea, principalmente a través del Fondo Europeo de Inversiones.

En el presente trabajo realizamos un recorrido por los diferentes sistemas de garantías europeos que nos permite observar la gran diversidad existente entre ellos, a pesar del objetivo común que persiguen, ofreciendo, además, datos acerca del nivel de actividad de cada uno de ellos.

PALABRAS CLAVE: Europa, PYME, garantías, caución, aval

ABSTRACT

The guarantee systems work in the mark of the financial problem of the SME and there it is where it is necessary to understand the development of them in the different European countries. 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.

KEY WORDS: Europe, SME, guarantee, caution, fee

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 el presente trabajo, realizamos un recorrido por los principales sistemas de garantías europeos (Anexo 1) que nos permite observar la gran diversidad existente entre ellos, a pesar del objetivo común que persiguen.

Iniciamos el estudio detallando, de forma breve, la incidencia de las normativas comunitarias y el comportamiento de la administración europea para con los sistemas de garantías, en lo que hemos denominado el *Entorno Europeo*. Seguidamente, llevamos a cabo una caracterización genérica de la actividad que desarrollan. Posteriormente, nos centramos en algunos aspectos diferenciadores de los diversos sistemas: relaciones con el sistema crediticio, supervisión de los sistemas, medidas de apoyo público y coste del aval. Por último, también ofrecemos algunos datos relativos al nivel de actividad de cada uno ellos a través de una serie de variables fundamentales, como el número de *PYME* beneficiadas y el riesgo vivo.

2. EL ENTORNO EUROPEO

La Unión Europea, desde 1991, ha reconocido que una de las formas más efectivas de ayudar a las *PYME* a superar sus dificultades financieras es mediante de los sistemas de caución mutua (Conclusiones de la Comunicación Sec(91) 1550, de 5 de Septiembre) . En los últimos años, estos sistemas de garantía han conseguido que esta administración supranacional les suministre apoyo económico, el cual se ha canalizado a través de las dos principales armas financieras europeas, el Fondo Europeo de Inversiones, *FEI*, y los Fondos Estructurales Europeos, *FEDER*.

La Comisión Europea autoriza la utilización de los fondos *FEDER* para apoyar a los sistemas de garantía y el *FEI* funciona como institución de cobertura supranacional a través de la contragarantía de las operaciones de crédito a las *PYME*, y a veces también aportando la garantía directa, apoyando así la creación de sistemas en los países donde aún no se han desarrollado y la expansión de aquéllos que están en funcionamiento.

A 31 de diciembre de 2002, el número total de operaciones concedidas por el *FEI* ascendía a 137.133 (1ª edición: Empleo y Crecimiento), las cuales beneficiaban a 120.243 *PYME*. El número de intermediarios implicados era de 23, perteneciente a 12 países europeos. El volumen de garantías en vigor en dicha fecha alcanzó más de 1.900 millones de euros. Estas contragarantías en algunos casos superan el 28% del total garantizado por el operador.

En otro orden de cosas, al referirnos al entorno europeo de los sistemas de garantías hay que tener en cuenta que éstos se ven afectados por las políticas europeas de defensa de la competencia. Sin embargo, el sector, de forma reiterada, señala que las condiciones en las que reciben ayuda del estado cumplen las reglas vigentes en esta materia. Aluden que la decisión de garantía está basada en criterios de mercado, en concreto la viabilidad del proyecto; que no hay discriminación entre *PYME*; que las operaciones son de cantidades pequeñas y la ayuda pública es muy limitada; y además, que la garantía no es gratuita sino que genera el pago de una prima de riesgo y funciona en un sistema donde se comparte el riesgo entre el proveedor del crédito, el garante y el contragarante, mientras que el empresario conserva siempre la responsabilidad final de sus compromisos.

Por último, otro aspecto a destacar al referirnos al entorno europeo es que también este sector se ve afectado por las políticas emanadas del *Comité de Supervisión Bancaria de Basilea*, que posteriormente se ven plasmadas en las directivas comunitarias. La implicación es doble. Por una parte, aquellos sistemas de garantía con régimen bancario tienen que cumplir los requisitos legales sobre los fondos propios mínimos, como cualquier otra entidad financiera.

Por otro lado, cualquier sistema, sea del tipo que sea, puede reducir la ponderación de las carteras de créditos a *PYME* de las instituciones de crédito y disminuir los requerimientos de capital para la cobertura de éstas. En este sentido, los sistemas de garantía, a través de la Asociación Europea de Caución Mutua, *AECM*, se han involucrado en este proceso, manifestando su preocupación por el tratamiento sobre los riesgos con las *PYME* en

las nuevas normativas, de forma que no se dificulte el acceso al crédito, así como sobre la calificación de las garantías.

Los sistemas de garantía quieren que se reconozca de forma explícita su papel de garante y que se tenga en cuenta en la ponderación de las carteras la contragarantía directa e incondicional que sus riesgos reciben de los estados, las administraciones públicas nacionales o regionales o desde el *FEI*. En este aspecto, numerosas reivindicaciones del sector se han incorporado al *Acuerdo Final*, donde se reconoce el papel de las sociedades de garantía como instrumento de mitigación del riesgo siempre que se cumplan una serie de requisitos.

3. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EUROPEOS

Como ya se ha señalado, los sistemas de caución mutua han ido naciendo en los diversos países europeos para dar respuesta a las dificultades financieras de las PYME. 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.

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, 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. Una primera clasificación distinguiría dos grandes grupos de sistemas:

- Las **sociedades de garantía mutua** son iniciativas puestas en marcha por círculos socioeconómicos privados (empresarios, cámaras de comercio, instituciones especialistas en *PYME*) en el campo de los servicios financieros. Operan como sociedades privadas con la participación preferente de tres principales socios: empresarios, bancos y administraciones públicas. Directamente o indirectamente agrupan los intereses de las *PYME* en una sociedad y proporcionan a los empresarios la oportunidad de participar en los órganos de gestión, contribuyendo, gracias a su experiencia profesional, a tomar buenas decisiones.

- Los **fondos y programas públicos de garantía** se han creado bajo el amparo financiero de los estados o las administraciones regionales como un instrumento de garantía, ocupando un lugar en el abanico de medidas políticas en favor de la *PYME*. Son servicios públicos sin personalidad jurídica (programas de garantía) o compañías mercantiles públicas que actúan como agentes económicos en el mercado (fondos de garantía).

Estas definiciones expresan los dos extremos de la balanza, pero son numerosas las situaciones intermedias de cooperación pública y privada, incluyendo la participación en el capital, el apoyo financiero mediante la aportación de fondos, los programas de subsidiación de la comisión de garantía y los programas de contragarantía, como más adelante desarrollaremos.

El objetivo común a todos los sistemas de garantía es permitir el acceso de las *PYME*, de la forma más adecuada, a los medios financieros externos, a cambio de comisiones muy moderadas. Además, estimulan la iniciativa y la capacidad empresarial por la asistencia, el asesoramiento y la supervisión en temas financieros.

En teoría, para conseguirlo, analizan el riesgo considerando los aspectos intangibles y cualitativos de la operación, completando el enfoque bancario, normalmente más financiero y más cuantitativo. Generalmente están bien arraigados y presentes a un nivel regional, cerca de las empresas, lo que asegura un verdadero valor añadido a sus decisiones.

Con su actuación, exteriorizan el riesgo de crédito más allá del perímetro de la responsabilidad financiera del banco (se traslada una parte del riesgo de pérdida a la sociedad de garantía en caso de incumplimiento). Además, cuando las sociedades de garantía son instituciones de crédito u organismos públicos, pueden reducir el peso de la ratio de solvencia de la cartera de crédito y suministran, por tanto, una palanca financiera para la expansión del balance bancario. En este sentido, se hace necesario un marco de supervisión prudencial serio y eficaz y una total transparencia y claridad contractual, que proporcione confianza y permita el correcto funcionamiento del sistema. En general, son sistemas multisectoriales (menos los prohibidos por las normativas comunitarias). No obstante, también encontramos sistemas que se limitan a operar en un sector determinado, como *AVGH*, en Hungría y los fondos rurales de Lituania y Rumania, en el sector agrícola. De igual forma, los *Confidi* y algunas sociedades españolas son de carácter sectorial.

Siempre desarrollan su actividad en el segmento de PYME, pero la necesidad de la garantía viene normalmente conectada con una probabilidad menos evidente de éxito en ciertos segmentos de la curva de vida. Especialmente, su participación se hace más necesaria en procesos de renovación tecnológica o de innovación, donde los activos intangibles en sí no ofrecen cobertura al prestamista; en nuevas empresas, para financiar inversiones con necesidades importantes de capital circulante, en inversiones en investigación o para financiación pura y simple de las necesidades de liquidez; también es necesaria su intervención cuando son escasos los valores colaterales, cuando se ofrecen al prestamista activos sin valor residual en el mercado o donde los activos existentes están comprometidos como garantía en otras operaciones o cuando el endeudamiento es alto.

Suelen garantizar entre un 50% y un 80% del importe total de la operación. Normalmente, el principio general es el de compartir el riesgo para que sigan implicados en las operaciones los financieros garantizados, aunque existen sistemas, como las *Socama* francesas o las *SGR* españolas que alcanzan el 100%. El plazo suele ser largo, hasta 20 años aunque también podemos señalar en este caso algunas excepciones, como los *Confidi* italianos que garantizan operaciones a corto plazo o las *SCM* belgas que sólo avalan los primeros períodos.

Algunas instituciones han clasificado sus productos de acuerdo con los objetivos concretos que quieren alcanzar lo que les permite enfocar su actividad de forma más clara y pueden dotar provisiones especiales o fijar precios para situaciones específicas. Tanto *AWS*, como *Finnvera*, *KredEx*, *SZRB*... ofertan un completo abanico de programas de garantías. Otros sistemas desarrollan programas específicos para potenciar ciertos productos, como las *Socama* y las *SGR* con los microcréditos.

Los distintos tipos de sistemas de garantías han ido evolucionando para adaptarse a las necesidades crecientes de sus asociados, realizando un importante esfuerzo de diversificación y convirtiéndose en auténticos intermediarios financieros. Así, no se limitan 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,...). Estas actividades suponen nuevas vías de ingresos no relacionadas con el riesgo, una ampliación del campo de cooperación con el beneficiario y la posibilidad de acceder rápidamente a la información sobre posibles morosidades o fallidos.

En este sentido, son las sociedades públicas, generalmente, las que desempeñan una gama más amplia de funciones, que sólo el conceder garantías; como por ejemplo la concesión de préstamos y de subsidios, garantías a la exportación, micro préstamos, iniciativas rurales bajo el programa europeo *SAPARD*, etc...

Por otro lado, también existen diferencias de funcionamiento respecto a las redes comerciales que presentan cada uno de los sistemas de garantía. El valor de la evaluación del riesgo que realizan reside en el fuerte peso que concede a elementos cualitativos que son personales del solicitante e intrínsecos del proyecto (la competencia del empresario y de su equipo, el valor técnico y económico del proyecto, elementos del mercado local, conocimientos de los ratios claves propios del negocio, etc...) y estos conocimientos son más precisos mientras mayor es la proximidad entre la entidad de garantía y las empresas que solicitan sus servicios, y en mayor

medida, cuando los empresarios son los mismos que están involucrados en la decisión de la garantía. En este sentido, la mayoría de los sistemas se esfuerzan por quedarse en un ámbito más local y en armonía con los agentes económicos: empresarios, cámaras de comercio y de industria y organizaciones de PYME.

Si empezamos por las excepciones principales, señalamos *AWS*, *Hitelgarancia*, *Invega* o *KredEx*, instituciones jóvenes que no disponen más que de una oficina central. En cuanto a ejemplos de sociedades que han desarrollado una red encontramos *Sowalfin*, *SZRB*, *CMZRB*, *Finnvera*, *SIAGI*, *KGF*, las *SGR*, etc... Los sistemas más ramificados son las *Socama* en Francia (42) y los *Confidi* en Italia (más de 600 cooperativas y consorzifidi activos).

4. 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 aportan al sistema crediticio, lo que muchas veces viene determinado por las distintas normativas que rigen su actividad.

En algunos países, la relación se establece directamente entre la entidad financiera y el sistema de caución mutua. Por su parte, la *PYME* no se asocia en ningún momento al sistema aunque indirectamente participa en él al ser miembro de alguna de las cámaras de artesanos, industria o comercio, accionistas de la sociedad de caución mutua, por donde canaliza la operación. Este tipo de funcionamiento lo encontramos en Alemania (*Bürgschaftsbanken*) y en Austria (*Bürgschaftsgesellschaften*).

En otros países, sin embargo la relación surge, en primer lugar, entre la PYME y el sistema de garantía. Posteriormente, garantiza a su socio ante la entidad crediticia. En Bélgica (las SCM), Francia (Socama), España (las SGR), Italia (los Confidi) y Portugal (SPGM y las SCM) 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.

Por último, en otros sistemas, la relación se establece la *PYME* y el sistema de garantía, que también actúa como entidad financiera o bien, entre la *PYME* y el fondo o compañía estatal o mixta que opera. En este caso, incluiríamos por ejemplo a Eslovaquia (*SZRB*) y a la República Checa (*CMZRB*) y a todos los programas y fondos de garantías en vigor en cada uno de países.

Por otra parte, también es importante analizar con mayor detalle la relación entre el garante y el prestamista. Generalmente, las sociedades de garantía trabajan con un gran número de pequeños bancos regionales, bancos mutualistas y redes de bancos cooperativos. Existe una "complicidad cultural" entre los socios que comparten la misma visión sobre el desarrollo regional a través de las *PYME*. Sin embargo, los grandes bancos nacionales también utilizan la garantía, quizás más con el propósito financiero de limitar sus pérdidas. Así, en Bélgica, los grandes bancos belgas formalizaron un contrato con *Sowalfin* tan pronto como empezó a funcionar. En Austria, los grandes bancos comerciales cooperan con *Bürgschaftsgesellschaften* para sus operaciones de ámbito regional. En Rumania, también *RLGF* trabaja con los bancos que son sus accionistas. Mencionamos, también, a las *Socama*, que se apoyan en una red aliada: los 25 Bancos Populares regionales. En este caso, además, no es sólo cuestión de relaciones comerciales, sino de una verdadera asociación entre instituciones cuyos esfuerzos conjuntos tratan de incrementar la cartera de préstamos y desarrollar sinergias de mercado.

SUPERVISIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EUROPEOS

El control de los sistemas de garantía se lleva a cabo en diferentes niveles. En primer lugar, un control interno: todas las sociedades, de diferentes formas y con intensidades variables, realizan auditorías internas que verifican la calidad de sus riesgos y establecen las provisiones necesarias. En segundo lugar, un control externo. Este control se lleva a cabo por auditores externos que certifican la veracidad de la información contable que se refleja en las cuentas anuales y en el informe de gestión anual. Este control existe en todos los sistemas, excepto en el *Fondo Rural* de Rumanía. En algunos países, como en Francia, en *SIAGI*, este control se duplica por la presencia de un auditor del gobierno.

En tercer lugar, la supervisión prudencial, que en este sector es esencial para crear confianza en sus socios de mercado y, en particular, en los bancos con los que trabajan. Esta confianza se hace aún más necesaria cuando se formalizan operaciones que alcanzan o exceden muchas veces sus recursos propios. La forma principal de supervisión es la legislación bancaria, aunque las sociedades de garantía no son entidades de depósito y trabajan exclusivamente con sus propios fondos.

En este aspecto, la cuestión más importante es la supervisión de la gestión, especialmente de la solvencia. El *Nuevo Acuerdo de Basilea 2*, que entrará en vigor en 2007, no cambiará la esencia del "coeficiente de solvencia" (poseer recursos propios de más del 8 % de los activos ponderados) pero examinará la clasificación y ponderación de los riesgos, con nuevas implicaciones para los sistemas de garantía. Además, este acuerdo es completamente esencial porque determina las condiciones que han de cumplir las garantías para poder ser un instrumento de mitigación del riesgo de las carteras de crédito de *PYME* bancarias. Como ya hemos señalado, el texto final reconoce el papel de los garantes y contragarantes como instrumentos de mitigación del riesgo siempre que se cumplan determinados requisitos.

Sin embargo, existen sistemas no sometidos a la supervisión bancaria. Por ejemplo, en el sistema italiano operan los *Confidis*, compañías financieras no bancarias, y la seguridad financiera se consigue a través de los contratos bancarios, que definen los límites de los riesgos, y por la organización de *Confidis* en un segundo nivel territorial con mayor nivel de capital y que proporcionan contragarantías a los *Confidis* operativos, de primer nivel, más diseminados y menos capitalizados.

Por último, en los sistemas públicos, existen normas especiales que multiplican la supervisión prudencial mediante un sistema de control confiado frecuentemente a los Ministerios de Finanzas. Así, en *AHGA*, *Sowalfin*, *Invega*,... el estado impone controles adicionales para aceptar la responsabilidad financiera.

5. MEDIDAS DE APOYO ESTATAL O REGIONAL A LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EUROPEOS

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 regional que ha hecho posible su continuo y correcto funcionamiento.

Generalmente, el papel de la administración en los sistemas de caución ha sido el de instaurar del marco legal necesario para la creación y funcionamiento de los mismos, además de proporcionar el respaldo que estas instituciones necesitan (existen excepciones, como el fondo rumano de garantía para empresarios y las *Socama* que trabajan de forma independiente, sin recibir apoyo público alguno). La gran mayoría son sistemas donde existen una participación conjunta privada y pública. Sin embargo, el apoyo recibido por los diferentes sistemas varía mucho de unos a otros. A continuación ofrecemos, de forma resumida, una visión de lo que supone la ayuda pública a este sector.

- **Determinadas exenciones impositivas:** por ejemplo, *AWS* y las *SGR* están exentas de determinados impuestos.

- **Aportaciones de la administración estatal o regional al fondo de provisiones del sistema de garantía:** fundamentalmente, aunque no es el único sistema, hay que señalar a los *Confidi* italianos, porque en este caso la ayuda pública se suministra principalmente por esta vía. En otros muchos sistemas se combina este tipo de ayuda con otras vías diferentes de actuación.

- **Participación de la administración, estatal o regional, en el capital del sistema de garantía:** en Hungría, Chequia, Eslovaquia, el estado participa de forma mayoritaria en el capital de *Hitelgarancia*, *CMZRB* y *SZRB*. Finlandia, Austria, Bélgica, Lituania, Estonia, con la participación del 100 % del estado en *Finnvera*, *AWS*, *Sowalfin*, El Fondo Rural, *Invega* y *KredEx*. En España, el 27 % del capital del sistema está aportado por los gobiernos regionales y las administraciones locales y en Portugal, este porcentaje asciende al 48 %.

- **Donantes públicos:** algunos sistemas, en Estonia, Hungría, Rumania y en Lituania, han recibido fondos europeos del programa *PHARE*.

- **Programas de contragarantía:** prácticamente en todos los sistemas, la participación pública también se refleja en programas de contragarantía, generalmente automáticos. En este caso, la protección se extiende a la entidad de garantía, que desarrolla por sí misma el análisis y la decisión, con una intervención parcial en las pérdidas. Es un medio de apoyo muy útil pero presenta la desventaja para el contragarante de que, en el momento que suministra la ayuda, no sabe cuándo y por cuánto se traducirá el desembolso presupuestario y, por ello, los controles son muy estrictos.

En Alemania, el reafianzamiento nacional y regional alcanza el 68%-80%, en Alemania Occidental y Oriental respectivamente. En Hungría, hasta el 70% de cobertura estatal hasta un tope presupuestario anual. En Bélgica, *Sowalfin* reafianza automáticamente hasta el 50 % de las pérdidas de las sociedades de garantía mutua existentes. En España, *CERSA*, compañía estatal con estatuto bancario, contragarantiza a las *SGR*, con un promedio del 35 %. En Austria, los ingresos financieros devengados del Fondo de Reconstrucción, *ERP*, se utilizan para cubrir parcialmente las pérdidas de *AWS*. En Italia, existen programas públicos que "reaseguran" los riesgos de ciertos *Confidis*. En Francia, el *SIAGI* tiene socios cogarantía públicos con ciertos gobiernos regionales (Borgoña) y con los *Sofaris*.

- **Subvención por parte de la administración estatal o regional de la comisión de garantía a pagar por el empresario:** una modalidad especial de cooperación privada/pública reside en subvencionar la comisión de garantía. Con ello se consigue favorecer la entrada de la *PYME* en el sistema, con el beneficio añadido de la diversificación. El estado limita su partida presupuestaria a una cantidad que gasta en el año, sin que se vean afectados los presupuestos de los años siguientes. Esta modalidad se encuentra en diversos sistemas, como en la República Checa, las sociedades de garantía húngaras, en el *Fondo de garantía rural* de Lituania, en las *SGR* españolas, etc...

Por último, debemos señalar que ciertos estados son totalmente responsables, en última instancia, de los riesgos de los sistemas de garantías, incluso aunque no asuman su dirección. En estos casos, el estado establece un límite a los riesgos de garantía que está dispuesto a asumir. Por ejemplo, en Austria, los riesgos serían asumidos en última instancia por el estado si la sociedad operativa *AWS* fuera incapaz de absorber las pérdidas totales. Ésta es una forma de paraguas financiero terminal, que tiene sentido solamente para demostrar a los bancos la seguridad de su protección pero que no incide de forma operativa. Lo mismo sucede para *Sowalfin*, en Bélgica, y en el *Fondo Rural e Invega*, en Lituania.

6. EL COSTE DEL AVAL EN LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EUROPEOS

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:

1. **Aportación al capital:** este 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. Se aplica en Bélgica (*SCM*), en Francia (*SIAGI, Socama*), en Italia (*Confidis*), en España (*SGR*) y en Portugal (*SPGM y SCM*). La cantidad de la suscripción es normalmente bastante simbólica y al final de su operación, el empresario puede solicitar su reembolso (generalmente por el valor nominal, aunque en Francia (*SIAGI, Socama*) también se puede solicitar la parte correspondiente de las reservas).
2. **Comisiones de apertura y/o de gestión:** 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. En otras ocasiones, más escasas, también se cobra una comisión anual por el seguimiento del expediente.
3. **Aportación a los fondos de garantía:** este 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.
4. **Comisión de aval:** supone la parte más importante del coste. Suele consistir en un porcentaje anual sobre la cantidad pendiente avalada.

El mayor o menor nivel del coste del aval desempeña un papel regulador en la composición de una cartera sana ya que si se mantiene alto, se dificulta desarrollar una elevada actividad, o bien lleva a formalizar operaciones de mala calidad. En todo caso, el precio hay que considerarlo en términos relativos, ya que depende de las tasas de inflación, las tasas de interés...

La importancia del coste total del aval en la composición de la cartera lleva a la discusión de si sería deseable que estas sociedades cobraran diferentes precios según los niveles de riesgo que presenten cada una de las operaciones; si no, se estarían limitando la entrada de operaciones de bajo riesgo por las de alto riesgo. Sin embargo, en numerosos países, sobre todo en los sistemas más antiguos, la comisión es la misma para todos los proyectos, independientemente del riesgo.

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.
- Otra manera de ajustar el nivel de la prima es crear productos vinculados con diferentes situaciones de riesgo para las que son fijados varios precios. Por ejemplo, el riesgo es diferente para una operación de renovación de equipo, para una empresa nueva o para financiar necesidades de liquidez.
- 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. Un ejemplo se encuentra en *Finnvera*, donde los analistas solamente dan un "precio" después de haber considerado los factores de riesgo específicos de la operación y haberlos ponderado en un sistema de rating que ha establecido *Finnvera* gracias a su experiencia. Fluctuando entre el 1 % y el 4 %, la prima es por término medio del 2 %. En Chequia, *CMZRB* está trabajando en una dirección similar y ha desarrollado una herramienta informática para medir la "Probabilidad de incumplimiento". El *Nuevo Acuerdo de Basilea 2* (enfoque IRB)

inevitablemente popularizará las clasificaciones del riesgo, incentivando el principio de una comisión individualizada.

Por otra 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. Así, *AWS* ha vinculado el coste de la garantía de supuestas operaciones "difíciles" (capital riesgo o innovación) a la obtención de beneficio por parte de la empresa. Cada beneficiario paga un porcentaje básico, pero si la empresa tiene éxito y es rentable, por la parte de la inversión cubierta por la garantía, remunerará a *AWS* de forma adicional con un dividendo sobre sus beneficios.

Esta relación entre el nivel de riesgo de la operación y el precio del aval no concuerda, evidentemente, con el deseo de los sistemas mutualistas que tienen principios muy igualitarios. La misma prima para todo el mundo: esa es la regla en las *SCM* belgas, las *Socama* francesas y los *Confidi* italianos. Estos sistemas son solamente viables si las buenas operaciones participan de la cartera en mayor medida que las menos buenas. Supone conservar vigente el espíritu mutualista.

7. NIVEL DE ACTIVIDAD DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EUROPEOS

Para analizar la actividad avalista desarrollada en cada uno de los países, hemos estudiado diferentes variables indicativas de la misma: capitalización, número de PYME beneficiadas por los sistemas de garantía, volumen de garantías en vigor o riesgo vivo y riesgo formalizado anual, medidas a 31 de Diciembre de 2000 y 2001 (Tabla 2).

Al respecto, hemos de señalar que los datos que se muestran en dichas tablas son los facilitados por la Asociación Europea de Caución Mutua, AECM, 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. Así, recogemos los datos de los 18 principales sistemas de garantía activos (sociedades o federaciones) en la Unión Europea. Sin embargo, las estadísticas no incluyen a todo el sector de garantía europeo ya que faltan sistemas como Sofaris (Francia), BBMKB (Países Bajos), Small Firms Loan Guarantee Scheme (Reino Unido), etc... Tampoco se contemplan aquellas sociedades de garantía dedicadas a otros objetivos que el avalar préstamos para PYME.

Los siguientes comentarios se refieren a las estadísticas de los años 2000 y 2001. Al leerlas, deben tomarse en cuenta la distorsión que supone comparar nuevos sistemas y otros más maduros, considerar sistemas que cuentan con diferentes niveles de respaldo público y, por supuesto, comparar sistemas que operan en países de tan diferente tamaño. En 2001, aparecen los datos de los sistemas rumanos, FGCR y RLGF, que todavía no eran miembros de la AECM en 2000 y en Austria aparecen sólo los datos de dos de las sociedades de caución, NÖKBG y ÖÖKBG.

- **Fondos Propios:** en 2001, el patrimonio total ascendía a cerca de 3.000 millones de euros. En conjunto, la capitalización es importante y principalmente se localiza en los fondos de reservas y las provisiones genéricas para riesgos, en mayor medida que en el capital. El sistema que más fondos propios mantiene es, con diferencia, el sistema italiano, con 1.360 millones de euros, el 45% del total. Le siguen los sistemas alemán, español y finlandés, que se sitúan en torno a los 300 millones de euros. Es destacable el poco nivel de fondos propios de sistemas como RLGF, de Rumania, y el fondo rural de Lituania que no alcanzan ni los 10 millones de euros. En 2000, los datos sobre fondos propios son algo menores que en 2001. Prácticamente todas las sociedades elevan su cifra de recursos propios salvo las *SCM* belgas, las *Socama* francesas, y *AVHG* de Hungría, que descienden levemente.

CITIES IN COMPETITION

- PYME asociadas:** las PYME asociadas y beneficiadas son, en total, más de 1,4 millones en la Unión Europea, que debemos comparar con los 19,5 millones de empresas en este territorio. Los sistemas italianos son los que acogen a más miembros, cerca de un millón, debido a la estructura empresarial en Italia, con muchas microempresas, la presencia de aproximadamente 600 sociedades de garantía y los tipos de interés preferenciales que los Confidis consiguen para los créditos de sus miembros. En Francia, son 322.854 las empresas beneficiadas (Socama y SIAGI), ocupando el segundo lugar en cuanto a número de PYME se refiere. Le siguen, a considerable distancia, los sistemas de España y Alemania, con 60.631 y 43.628 PYME asociadas en 2001 respectivamente. En los demás países la actividad es muy limitada. De los nuevos países de la Unión Europea, Hungría es el país con una penetración más fuerte.
- Riesgo Vivo y Riesgo formalizado anual:** 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, con un relativamente constante riesgo vivo de 5 millones de euros. En Francia, sin embargo, el riesgo en vigor es relativamente escaso para el número de empresas beneficiadas. En los nuevos países de la Unión Europea, el crecimiento más rápido se está produciendo en Hitelgarancia, en CMZRB y en KredEx. Con respecto a las garantías anuales formalizadas en 2001, se alcanzó un total de 9,1 mil millones de euros en los riesgos a corto y largo plazo en 2001, tras los 8,3 mil millones de euros en 2000. Comparando las formalizaciones anuales con el riesgo vivo, se puede observar la importancia de los compromisos a corto plazo, por ejemplo, en los sistemas italianos.

Tabla 2: Datos estadísticos de los sistemas de garantía europeos, 2000 y 2001 (miles de euros)

	Fondos Propios 2001	Fondos Propios 2000	Número De PYME Benef. 2001	Número De PYME Benef. 2000	Riesgo Vivo 2001	Riesgo Vivo 2000	Riesgo Formal en 2001	Riesgo Formal en 2000
Alemania: Bürgschaftsbb	260.000	250.985	43.628	43.754	5.102.565	4.952.169	1.016.093	1.054.169
Austria: AWS	22.900	22.300	10.634	8.752	431.900	392.400	177.000	181.700
Austria: Bürgschaftsges.	12.840	12.500	445	400	42.000	41.000	n.d.	n.d.
Bélgica: SCM	16.955	18.020	5.500	4.285	48.000	53.115	19.000	19.929
Estonia: KredEx	17.288	16.162	86	37	43.072	3.100	40.000	3.100
España: SGR	305.979	232.089	60.631	57.912	2.209.848	1.909.176	949.664	849.134
Finlandia: Finnvera	326.472	300.306	5.500	5.000	549.000	470.000	376.300	307.945
Francia: Socama	68.916	70.785	277.923	291.406	1.445.030	1.413.685	543.612	547.500
Francia: Siagi	57.372	57.326	44.931	47.000	685.087	713.362	161.000	170.158
Hungría: Hitelgarancia	74.147	64.222	8.526	5.908	408.900	306.955	354.000	255.760
Hungría: AVHGA	42.652	43.225	13.231	8.601	110.283	99.300	66.393	35.000
Italia: los Confidi	1.360.907	1.224.080	947.995	940.295	8.311.411	7.642.766	5.388.427	4.145.507
Lituania: Fondo Rural	9.593	8.578	465	583	49.440	44.760	34.554	43.508
Portugal: SPGM-SCM	13.044	12.759	350	250	96.388	75.714	31.050	41.330
R. Checa: CMZRB	100.000	75.900	2000	1.503	205.000	163.900	63.000	57.700
R. Eslovaca: SZRB	60.759	56.791	2.512	2.247	51.391	20.000	19.679	2.682
Rumania: FGCR	12.386		319		2.928		1.032	
Rumania: RLGf	5.262		207		3.711		2.237	

Fuente: Asociación europea de caución mutua. Elaboración propia.

8. CONSIDERACIONES FINALES

La política de la Unión Europea muestra un decidido apoyo para la promoción e impulso de las sociedades de caución mutua y, así, el *FEI* actúa como institución de cobertura supranacional a través de la garantía directa y la contragarantía de las operaciones de crédito a las *PYME*, 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 cuatro temas principales: vinculaciones con el sistema crediticio, supervisión, medidas de apoyo público y, por último, coste del aval.

Esta diversidad no anula la preocupación de todos ellos por una serie de problemas comunes. La filosofía común es la de no perseguir maximizar beneficios pero procurar su permanencia a largo plazo, buscando un nivel suficiente de capitalización para poder desarrollar su actividad y afrontar segmentos de mercado más arriesgados.

Para el correcto funcionamiento de los sistemas se hace necesario, como ha quedado patente en la historia de estos sistemas, un marco de supervisión serio y eficaz así como una total transparencia y claridad contractual.

Prácticamente todos los sistemas disfrutan de un sistema de contragarantía público, estructurados en diferentes niveles: europeo, nacional, regional y local así como de otros apoyos económicos desde estas administraciones públicas que se canalizan utilizando diferentes vías.

Además, según la evolución experimentada en estos últimos años por los diferentes sistemas, les resulta muy beneficioso completar la actividad avalista con el asesoramiento y la consultoría financiera, como vía adicional de obtención de ingresos de forma desvinculada del riesgo.

El principio de compartir el riesgo con los proveedores del crédito parece ser la norma general. Así, de esta forma, éstos siguen implicados, a determinado nivel, en las operaciones avaladas.

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 mayores divergencias por la posibilidad que ofrecen algunos estados de subvencionar dichos costes.

La tendencia, que se agudizará cuando se implanten la nuevas metodologías de medición del riesgo del Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea, es la de ligar precio del aval y nivel de riesgo de la operación. Sin embargo, en numerosos países, sobre todo en los sistemas más antiguos y que quieren conservar el espíritu mutualista, 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.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Europea de Caución Mutua, AECM (2004): “*Guarantee Squemes in Europe*”. Documento elaborado por Doutte, André. No publicado.
- Compañía Española de Sociedades de Garantía Recíproca, CESGAR (1986-2003): “*Informes SGR*”.
- Compañía Española de reafianzamiento, S.A. CERSA (1994 a 2003): “*Memorias*”.
- 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.
- Pérez López, Carmen (2003): “Guarantee Squemes in Europe”. Paper presented at the *1 Academic Workshop between Spanish and Czech Researchers on Management*. Sevilla.
- (2004): “Los sistemas de garantía en Europa”. Actas de las *XIV Jornadas luso españolas de investigación científica*. Ponta Delgada (Portugal).
- Pombo González, Pablo y Herrero Calvo, Alfredo (2003): “*Los sistemas de garantía para la micro y la PYME en una economía globalizada*”. CYBERLIBRO.

A. ANEXO I: BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EUROPEOS

ALEMANIA: LOS 24 BANCOS DE GARANTÍA, BÜRGSCHAFTSBANKEN

Los 24 bancos de garantía (coordinados por *Verband des Bürgschaftsbanken*, en Bonn) son compañías con responsabilidad limitada, con estatuto bancario, propiedad de las instituciones financieras (bancos, cajas de ahorro, compañías de seguros...) y de las organizaciones empresariales (cámaras de artesanos, de comercio e industria) que han aceptado trabajar sin ánimo de lucro en favor de las PYME. Ámbito multisectorial (especialmente creación de nuevas empresas) y regional. Cubren hasta el 80%, a bajas comisiones (1% medio y una comisión de estudio, 0,75 %). El plazo máximo es de 15 años (10 años medio). Reciben apoyo desde las administraciones públicas, central y estados regionales (contragarantías y ciertas ventajas impositivas).

También existen otras iniciativas públicas estatales o regionales: programas de garantías, algunos reavalados por el FEI, que también canalizan el reaseguro de los bancos de garantía.

AUSTRIA: LA EMPRESA PÚBLICA, AWS Y LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA AL CRÉDITO, BÜRGSCHAFTSGESELLSCHAFTEN

- La empresa pública, *Austria Wirtschaftsservice, AWS*, no tiene estatuto de banca. Apoya la creación de sociedades de garantía en el extranjero. Segmenta su actividad en programas específicos: garantía a la inversión, ahorro de futuros "jóvenes empresarios" (con las cámaras de comercio), internacionalización, garantía al capital riesgo y a la innovación. No tiene red regional. El tamaño de la garantía depende del programa. La comisión de garantía, vinculada al riesgo, es variable. La garantía teórica tiene un plazo de 10 años y un volumen de 2 millones de euros. Como empresa pública se beneficia del apoyo estatal.
- Las *Bürgschaftsgesellschaften* (sociedades de garantía al crédito) son de ámbito regional. Son sociedades privadas de responsabilidad limitada sujetas a supervisión bancaria. Propiedad, y con estrechas relaciones, de los bancos y las cámaras de comercio. Garantizan diferentes tipos de operaciones, la garantía máxima es del 80 % del principal y del 20 % de los intereses y las comisiones. Cuando están contragarantizados aplican bajas comisiones, del 0.5 al 1 % anual v el 0.5 % de comisión de estudio. La duración de las operaciones: 5-10 años v tienen un tamaño

limitado.

BÉLGICA: LAS SOCIEDADES DE CAUCIÓN MUTUA, *SCM* Y LOS FONDOS REGIONALES DE GARANTÍA (*SOWALFIN*)

- Sistema muy antiguo, compuesto de cooperativas de tipo mutualista (los accionistas son los empresarios beneficiarios) que entró en crisis a partir de 1996; varias *SCM* se han fusionado con sus bancos de referencia y otras se han fusionado entre sí (subsisten cuatro sociedades en 2004). Se centran en empresas muy pequeñas, de todos los sectores. Ambito operativo local o regional. Trabajan especialmente con los bancos de una red especializada, pero también con otros bancos privados en colaboración con los fondos públicos de garantía (*SOWALFIN*, en Valonia), que bajo ciertas condiciones, contragarantizan automáticamente al 50 %. Sus comisiones son muy bajas: menos de un 1 %. Disfrutan de rentabilidad positiva gracias a una buena capitalización, buenas recuperaciones, gastos generales muy bajos y Junta Directiva casi honorífica. Cubren el 75 % del crédito durante toda su duración pero también tienen, en Flandes, un sistema de cobertura de una parte de la duración del crédito.
- Hay tres fondos regionales, uno de ellos *SOWALFIN*, el fondo de Valonia que está considerado el “organismo único” para las *PYME*. Trabaja con todos los bancos belgas, sobre la base de un contrato preciso donde se detallan los derechos y las obligaciones de cada parte. Atienden todos los sectores, con la excepción de algunos, como los excluidos por la normativa europea. Cubre como máximo el 75 % de los créditos, siendo subsidiaria a la garantía dada por el empresario. Reaguran automáticamente a las sociedades de caución mutua mencionadas anteriormente al 50%. El coste de la garantía es del 1 % sobre las cantidades pendientes anuales sucesivas pero que se pagan totalmente en cuanto el contrato entra en vigor.

ESPAÑA: LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA, *SGR*

22 sociedades regionales de garantía recíproca (coordinadas por *CESGAR*) mutualistas, con socios partícipes (55 % del capital) y con socios protectores (regiones, otras admistraciones, bancos, asociaciones empresariales, cámaras). Supervisadas de igual forma que los bancos. Multisectorial. Garantías del 100 % de crédito. El 80 % de las garantías son inferiores a 60.000 euros. El 48 % de ellas tiene un plazo superior a más de 8 años. También avales técnicos y avales comerciales. Disfrutan de ventajas impositivas, subsidiación de comisiones, cotragarantía pública estatal (*CERSA*) y algunas regiones otorgan determinadas cotragarantías.

ESTONIA: EL FONDO ESTATAL, *KREDEX*

Kredex (Estonian Credit and Export Guarantee Fund), fundado en 2000 por el estado con tres objetivos principales basados en la concesión de garantías: desarrollo de *PYME*, crecimiento de la exportación y adquisición de viviendas para familias jóvenes. El capital inicial se incrementó gracias a una subvención del programa *PHARE* de la *UE*. En el programa de *PYME* los objetivos principales son la financiación de nuevas empresas y de empresas en crecimiento, garantizando la inversión y el capital circulante. La garantía es como máximo del 75 % del préstamo con un límite de 450.000 euros por cliente. El porcentaje de comisión varía del 1,5% al 3 % sobre el capital pendiente. Aunque *Kredex* es una institución pública, la gestión es muy profesional. Trabaja con todos los bancos estonios, sector muy concentrado que está en manos de grupos extranjeros, principalmente suecos y finlandeses.

FINLANDIA: LA COMPAÑÍA ESTATAL, *FINNVERA*

FINNVERA es una sociedad anónima estatal con el objetivo público de facilitar el acceso de la *PYME* a la financiación. Es un banco de desarrollo (microcréditos, garantías a préstamos para *PYME*, garantías a la exportación, también para grandes empresas). Dispone de una red de 16 oficinas regionales. Bajo el control del estado, *Finnvera* no tiene estatuto bancario. Carácter multisectorial. El tamaño medio de las garantías es de 24.000 euros. Trabaja con toda la red bancaria finlandesa (330 bancos y 1.500 agencias). La comisión depende del riesgo, calculado a través de un sistema de rating (media 2%). Hay costes administrativos anuales (+/- 0,9%) y una comisión de estudio del 0,4 %. La cartera contiene muchas garantías a corto plazo. Para estimular a *Finnvera*, el estado compensa las pérdidas parcialmente (del 40% al 65 % según sea una *PYME* de una región asistida o no). Europa (Fondos Estructurales, *FEI*) también ha sostenido diversos programas.

FRANCIA: SOCAMA, LAS SOCIEDADES DE CAUCIÓN MULTIBANCARIAS (SIAGI), SOFARIS Y LOS FONDOS LOCALES Y REGIONALES DE GARANTÍA

- Las *SOCAMA* son un sistema de 42 cooperativas mutuas cuyo origen se remonta a 1917. Sus miembros y consejeros son empresarios que tienen que adquirir una parte del capital para beneficiarse de los servicios de *SOCAMA*. Están orientadas hacia los artesanos. Están relacionadas con la red de Bancos Populares, el mayor grupo bancario francés para *PYME*. Trabajan con ellos exclusivamente y consolidan sus balances para el cálculo del capital mínimo prudencial. Legalmente, tienen estatuto de banco. Su garantía cubre del 80% al 100 % del crédito. Mejoran las condiciones de los préstamos, con comisiones bajas: la parte de capital que tienen que suscribir, reembolsable, la participación en los Fondos Comunes de Garantía (reembolsable) y la comisión anual de garantía.
- *SCM* multibancarias: donde destaca una gran sociedad, *SIAGI*, que es una sociedad nacional, constituida como una compañía profesional de capital variable (1943). Creada por la Cámara de Industria y por la Asamblea Permanente, que son sus accionistas. Tiene estatuto de banco y está, como tal, sujeto a la ley que controla a las instituciones de crédito. Dispone de 6 oficinas regionales con 28 sucursales, posicionándose como un "experto vecino". Su mercado principal es el mercado de absorción de empresas, de desarrollo y creación. Por sectores, sobre todo los servicios industriales, alimentación, construcción y las industrias pequeñas que completan su cartera. *SIAGI* es garante profesional para ocho grandes grupos de banca franceses, ofreciendo una garantía hasta del 70 % (media del 45 %). Ha comenzado a ser socio co-garante con la compañía *SOFARIS*. *SIAGI* funciona con su propio capital, pero además gestiona un fondo de garantía mutuo, fuera de balance, que constituye su mayor reserva para cubrir las pérdidas.
- *SOFARIS*: sistema de garantías público
- Fondos locales y regionales de garantía

HUNGRÍA: LA SOCIEDAD PÚBLICA, Y EL FONDO RURAL, AVHGA

- *Hitelgarancia*, es una sociedad anónima, propiedad del gobierno húngaro, de los bancos principales y de las organizaciones de *PYME*. Creada en 1992, cuando Hungría tuvo que enfrentarse a una economía de mercado. El 63% de las operaciones son para microempresas y el 84 % son menores de 80.000 euros. Las operaciones cubren inversiones y capital circulante (también garantizan las tarjetas de crédito para pagos de empresa). Trabaja con muchos bancos, incluyendo filiales húngaras de bancos extranjeros y está vinculada con políticas gubernamentales.
- *Rural Credit Guarantee Foundation* se fundó en 1991 por el gobierno húngaro, cinco bancos y el programa europeo *PHARE*. Orientada a empresas agrícolas y también a áreas como la producción de comida, servicios de catering y el sector de transporte. El beneficiario debe ser un residente húngaro o una *PYME* con una mayoría de accionistas nacionales. *AVHGA*, además, trabaja con una densa red de bancos y, especialmente, con las 129 cajas de ahorros locales. Como institución pública, recibe ayuda del gobierno que cubre el 70% de sus pérdidas y subsidia el 4 % de las comisiones de garantía. La garantía puede llegar hasta el 80 % y le cuesta al empresario una comisión que varía con la cantidad y el plazo.

ITALIA: EL SISTEMA DE CONSORCIOS, CONFIDI Y SUS FEDERACIONES REGIONALES Y NACIONALES

Complejo sistema de consorcios y cooperativas de garantías mutuas, que nacen de la asociación voluntaria de las *PYME* (unas 900.000) a través de un mecanismo mutualista y solidario. Están doblemente articulados, sectorial y territorialmente. Los 600 *CONFIFI* de primer grado (asociaciones locales de *PYME*) están a su vez agrupados en *CONFIDI* de 2º grado, de ámbito regional y éstos pertenecen a los *FEDERFIDI* o federaciones nacionales (Son 5: *FEDART*, *FEDERASCOMFIDI*, *FINCREDIT*, *FEDERFIFI* y *FEDERCONFIDI*). El primer *CONFIDI* data de 1957 y su desarrollo se extiende desde 1960 a 1980. La legislación no les ha proporcionado un marco legal claro que penaliza un sistema sumamente dinámico y original. Cuentan con apoyo regional pero sin participar en su capital, manteniendo un carácter mutualista 100%. El *CONFIDI* es, de acuerdo con la ley, una empresa financiera más que un banco. Tienen dos principales formas: Cooperativas de garantía y Consorziifidi (asociación no lucrativa para la ayuda de sus miembros y con

la creación de un fondo sindicado). Obtienen mejores condiciones de interés para los clientes del "CONFIDI". Depositán en el banco un "fondo monetario de riesgo", sobre el cuál el banco tiene derecho a reservarse un límite de la garantía. La cobertura financiera de los préstamos es hasta del 50%, la comisión es baja (0,5% por término medio) y la mayoría de operaciones a corto plazo.

LITUANIA: LA SOCIEDAD ESTATAL, INVEGA Y EL FONDO RURAL DE GARANTÍAS

- *Investment and Bussiness Guarantee Society, INVEGA*, se fundó por el gobierno (único accionista) en 2001 con el estatuto de una sociedad privada limitada. El Ministro de Economía ejerce de supervisor. Su papel es doble: otorgar garantías y administrar la distribución de subsidios públicos. Cubre hasta un 80 %, con comisiones del 5 %. El límite es de 16.000 euros para inversiones y de 72.000 euros para las operaciones de capital circulante. La ayuda estatal incluye la subvención de la comisión (el empresario solo asume el 1 %) y la subsidiación de las pérdidas. Multisectorial. Las tasas de interés son muy asequibles (6,1 % a final de 2002). El ratio medio de fallidos es del 5,8 %.
- *Rural Credit Guarantee Fund* fue promocionado por el programa europeo *PHARE* en 1995. Constituido como sociedad privada con aportaciones del gobierno y de *PHARE*. Las garantías tienen un plazo máximo de 12 años. Desde 2002, el fondo colabora con el programa europeo *SAPARD* y coopera con los bancos principales del país. La garantía cubre el 70 % del préstamo. La comisión de garantía (5 %) está subsidiada en un 80 % por el gobierno. Actualmente desarrolla un sistema de rating.

PORTUGAL: LA SOCIEDAD SPGM Y LAS SOCIEDADES DE CAUCIÓN MUTUA

En Portugal, *SPGM* fue concebida como un proyecto piloto que debía adquirir experiencia, completarse con la contragarantía, y, posteriormente, convertirse en sociedades regionales con una base empresarial más elevada. Todo ello con un marco prudencial de referencia, bajo el control del Banco de Portugal. El proyecto fue desarrollado, con un incremento continuo del riesgo, atracción al capital de los bancos portugueses principales y de los empresarios que se beneficien de las garantías (en calidad de mutualistas), organización de un fondo de contragarantía pública, reafianzado por el *FEI* y la creación, en enero de 2003, de 3 sociedades de garantía mutuas. El sistema de funcionamiento es similar al español.

REPÚBLICA ESLOVACA: EL BANCO PÚBLICO, SZRB

SZRB (1991) es una iniciativa del Ministerio de Economía para realizar funciones de desarrollo. Respecto al segmento de *PYME*, hay programas de garantía (7 productos): préstamos (incluyendo los microcréditos) y subsidios en áreas de prioridad, financiación de infraestructuras, inversiones de protección ambiental y ayuda a vivienda social. Sujeta a una influencia importante del control público, sigue los patrones normales de la banca internacional. 6 oficinas regionales. Para su financiación, disfruta de la cooperación internacional (Banco de Conciliación Europea, KfW, *PHARE*). Cooperación con 14 redes bancarias, teniendo una relación sólida con 3 grandes instituciones. También mantiene relaciones estrechas con la Asociación de Empresarios, el Sindicato de *PYME* y la Cámara de la Pequeña Empresa.

REPÚBLICA CHECA: LA BANCA PÚBLICA, CMZRB

The guarantee and development bank of Czechia, CMZRB es una sociedad fundada en 1992 como compañía mercantil limitada con una participación en el capital del 72 % por el estado y del 28 % por los bancos comerciales. Banco de desarrollo donde la garantía es una rama esencial, junto con la inversión pública y los subsidios al empleo o la financiación de infraestructuras para comunidades locales y regionales. En cuanto a la *PYME*, las herramientas principales son la subvención, los préstamos blandos y los microcréditos, y garantías. Multisectorial. Dispone de 6 oficinas regionales. Garantía hasta el 55 % del total. Apoyo público mediante el subsidio parcial de la comisión de garantía (calculada en función del riesgo y sobre el gasto de explotación).

RUMANIA: EL FONDO RURAL DE GARANTÍAS, FGCR Y EL FONDO PARA PYME, RLGf

- *El Fondo Rural de Garantía, fundado (1994) a iniciativa del gobierno rumano, el apoyo de cuatro bancos comerciales y el programa europeo PHARE. Su papel fundamental es facilitar la transición de la economía rural del país. En 2002 participó en el programa europeo SAPARD.*
- *El Fondo de Garantía para empresarios privados, RLGf. Creado en 1993 por el estado con la asesoría canadiense, austríaca e italiana. Actualmente es una sociedad limitada, propiedad de compañías financieras rumanas. Tiene una oficina en Bucarest pero trabaja en todo el territorio a través de las cooperaciones con las Cámaras de Comercio, los Centros de Desarrollo de la Empresa y de Desarrollo Regional. No está sometido a supervisión. Multisectorial. Garantiza hasta el 70 % de los créditos bancarios (inversión y capital circulante). Sin ayudas, la comisión oscila entre 3% al 3,5 %, dependiendo del riesgo y una comisión de estudio de 1 %.*