

El sistema de garantías para el apoyo a la MIPYME, en México y en España

María Luisa Saavedra García,*
Carmen Pérez López,**

Resumen

El papel que idealmente puede jugar la garantía es la de lograr que los bancos, sin renunciar a su metodología de evaluación, incorporen como clientes de crédito a pequeñas empresas que de otra forma no lo serían. Esta función genérica es llevada a cabo por los sistemas de garantía. Estos sistemas existen en prácticamente todos los países europeos y están experimentando un gran desarrollo en los países latinoamericanos en los últimos años, aunque cada uno de ellos presenta características propias. El propósito de esta investigación es, en primer lugar, conocer el funcionamiento y las características de los sistemas de garantías mexicano y español; y en segundo lugar, realizar un análisis comparativo entre ambos sistemas: desde una perspectiva cualitativa, comparando sus modelos de funcionamiento; y desde una perspectiva cuantitativa, comparando el grado de actividad de cada uno de ellos.

Palabras clave: Garantía recíproca, MIPYME, Financiamiento.

Abstract

The role that ideally can play the guarantee is to ensure that the banks, without renouncing to its

assessment methodology, could incorporate small businesses as credit customers that otherwise would not. This generic function is carried out by guarantee systems. Such systems exist in all European countries and they are experiencing a great development in Latin American countries in recent years, although each one has its own characteristics. In this paper, we propose, first, to explain the operation and characteristics of both Spanish and Mexican systems of guarantees; and secondly, to do a double comparative analysis between both systems from a qualitative perspective, by comparing their working models; and from a quantitative perspective, by comparing their degrees of activity.

Keywords: Reciprocal Guarantees, SMEs, Financing.

Introducción

A pesar de la importancia económica y social de la MIPYME², históricamente han existido múltiples dificultades que han limitado su desarrollo, entre las que se encuentran el reducido acceso al financiamiento oportuno y justo (SELA, 2009; Listerri, 2007). Es aquí donde asumen un papel de gran importancia las garantías de crédito.

* María Luisa Saavedra García

Doctora en Administración, Contador Público. Investigadora de carrera de la Universidad Nacional Autónoma de México: Facultad de Contaduría y Administración. Líneas de investigación: Finanzas y Pequeñas Empresas. Correo electrónico: maluisasaavedra@yahoo.com

** Carme Pérez López

Doctora en Administración y Dirección de empresas, Licenciada en Administración. Profesora de tiempo completo de la Universidad de Sevilla (España): Departamento de Economía Financiera y Dirección de Operaciones. Línea de investigación: Finanzas. Correo electrónico: cplopez@us.es

Es necesario señalar que, mientras en los países con menor desarrollo económico el problema es el acceso al crédito en sí, en los países con mayor nivel de desarrollo, el hecho de que la empresa disponga de un crédito bancario no significa que no cuente con limitaciones en su acceso al financiamiento ya sea por el insuficiente volumen de créditos como por las condiciones poco satisfactorias a que se ve sometida en cuanto a tipos de interés y plazos. Los sistemas de garantías de crédito para la MIPYME son un arma esencial para enmendar dicho problema, tan refrendado y reconocido, ya que, no sólo facilitan el acceso a la financiación sino que, en última instancia, han de lograr condiciones óptimas de tipo de interés y plazo (Pombo y Herrero, 2003).

El papel que idealmente puede jugar la garantía es la de lograr que los bancos, sin renunciar a su metodología de evaluación, incorporen como clientes de crédito a pequeñas empresas que de otra forma no lo serían. Así pues, las garantías de crédito para el apoyo a la MIPYME a nivel internacional:

- Son el instrumento de política industrial y económica para el financiamiento de proyectos desarrollados por la MIPYME y por emprendedores. Promoviendo de este modo el desarrollo de largo plazo, mediante incentivos estables y consistentes.
- Apoyan a las pequeñas empresas generadoras de empleo, enfrentando de este modo las imperfecciones del mercado de carácter estructural.
- Facilitan el acceso a financiamiento y propician mejores condiciones en tasa de interés y plazo, enfrentando la incertidumbre para orientar el desarrollo de sectores estratégicos de largo plazo.
- Optimizan la gestión de las instituciones financieras, al tener cartera con garantías bien calificadas y ponderadas.

Esta función genérica es llevada a cabo por los sistemas de garantía. Estos sistemas existen en prácticamente en todos los países europeos y están experimentando un gran desarrollo en los países latinoamericanos en los últimos años, aunque cada uno de ellos presenta características propias. Por sistema de garantías entenderemos al conjunto de instituciones que conforman la actividad de garantías en un territorio. En general, se suelen clasificar en programas de garantías³ y sistema de sociedades de garantía⁴.

En el actual contexto de crisis financiera por el que estamos atravesando y siendo el financiamiento bancario o, en general, la proporcionada por entidades de crédito a través de préstamos y créditos, la fuente de mayor uso por parte de las pequeñas y medianas empresas, el endurecimiento de las condiciones de financiamiento del sector privado conlleva a la paralización de toda la actividad de inversión al margen de grandes dificultades para poder proseguir con las que ya estaban en marcha. Y en este sentido, la mediación de los sistemas de garantías se hace especialmente interesante

2 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. De acuerdo con la última clasificación de la Secretaría de Economía, en México año 2009: Son microempresas las que cuentan con hasta 10 trabajadores, para todos los sectores y que tengan ingresos por ventas anuales de hasta 0.3 millones de dólares. Son Pequeñas las que tienen entre 11 y 30 trabajadores para el sector comercio, y entre 11 y 50 trabajadores para el sector Industria y Servicios y que tengan ingresos por ventas anuales de entre 0.3 hasta 7.8 millones de dólares. Son Medianas las que cuentan con entre 51 a 250 trabajadores para el sector industria, entre 51 a 100 trabajadores para el Sector servicios y entre 31 a 100 trabajadores para el sector Comercio y tengan ingresos por ventas anuales de entre 7.8 hasta 19.5 millones de dólares. En el caso de la Unión Europea son Microempresas las que cuentan con hasta 10 trabajadores y tengan ingresos por ventas anuales de hasta 2 millones de euros. Son Pequeñas Empresas las que cuentan con hasta 50 trabajadores y generan ventas anuales de hasta 10 millones de euros y son Medianas Empresas, las que cuentan con hasta 250 trabajadores y generan ventas anuales hasta 43 millones de euros. Ver: Liikanen E. (2003).

3 Un programa de garantía otorga una garantía total o complementaria a fin de que el Pequeño Empresario sea sujeto de crédito.

4 El Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca está conformado por: a) Sociedades de Garantía Recíproca (SGRs), b) Reafanzadoras de Sociedades de Garantía Recíproca (RSGRs), c) Fideicomiso para el Desarrollo del Sistema de Garantías Recíprocas (FDSGRs), ver: Alfaro (2009).

porque con la confianza que da el aval, las entidades de crédito pueden decidirse a aportar fondos con mayor intensidad a la economía real.

Esta investigación es de tipo documental, el propósito, en primer lugar, es conocer el funcionamiento y las características de los sistemas de garantías mexicano y español; y en segundo lugar, realizar un análisis comparativo entre ambos sistemas: desde una perspectiva cualitativa, comparando sus modelos de funcionamiento; y desde una perspectiva cuantitativa, comparando el grado de actividad de cada uno de ellos.

El sistema de garantías en México

Antecedentes

En México el Gobierno Central estableció en el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, la política integral de desarrollo empresarial con especial atención a la MIPYME, un sector tradicionalmente marginado en el sistema financiero mexicano, dado que la banca percibía a este sector como de alto riesgo. Por otro lado, la banca de desarrollo no contaba con esquemas de fomento competitivos que incentivaran la oferta

de financiamiento hacia la MIPYME, además estas últimas no contaban con las garantías hipotecarias que respaldaran el crédito, entre otros requisitos contables y financieros que exigían las instituciones de banca múltiple; como resultados del año 2000 al 2008, en promedio el 65.2% del financiamiento a este sector, provenía de proveedores (Saavedra y Hernández, 2009).

Es así como la Secretaría de Economía crea el Sistema Nacional de Garantías⁵ (SNG), a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, coordinando conjuntamente con la banca de desarrollo las acciones necesarias para operar esquemas de financiamiento con la banca múltiple, en donde la principal virtud ha sido contar con productos financieros adecuados a las necesidades de la MIPYME, que no se solicitaran garantías hipotecarias, y que las condiciones de tasa y plazo fueran las más adecuadas, en función del monto.

La estrategia requería un cambio radical (Meléndez y Sánchez, 2008):

- a) Urgía que la banca de desarrollo cambiara su forma de operar, a procesos más ágiles, menos costosos y burocráticos para que fuera atractivo para la banca comercial⁶ trabajar con la misma, en un marco de certidumbre.
- b) Implementar el análisis paramétrico⁷ en la banca comercial, que permitiera, mediante la inclusión de variables económico-financieras, una evaluación más rápida de crédito sobre la base de la experiencia en el negocio, formalidad del empresario y solvencia crediticia del solicitante.
- c) Desarrollar la oferta de productos financieros adecuados a las necesidades de la MIPYME, ya que su existencia facilitaría y privilegiaría el acceso al financiamiento.
- d) Flexibilizar las condiciones de acceso al financiamiento, al eliminar los requisitos de la garantía hipotecaria.

5 A pesar que se le denomina Sistema, funciona más bien como un fondo de garantía, el cual se encuentra constituido por capital público. Este es gestionado por entidades que suscriben convenios con bancos comerciales, en los que establecen los criterios y procedimientos por los que se asigna la garantía del fondo a un porcentaje de operaciones de una cartera de crédito a la MIPYME. Ver: Listerri (2007).

6 El problema no consistía en el otorgamiento de la garantía al crédito, ya que para la banca comercial resultaba atractivo contar con un respaldo de entre el 50% y el 70% de cada crédito, a cambio de un costo de 2.5% al 3% del monto garantizado. Adicionalmente la garantía no exigía condiciones específicas de crédito, simplemente era una condición necesaria que el crédito o financiamiento fuera otorgado a una MIPYME.

7 Considerada como una de las primeras innovaciones resultantes de los procesos de consulta y negociación, ya que la banca comercial aceptó cambiar la metodología de análisis basada en el proyecto de inversión a un análisis paramétrico basado en los productos de crédito al consumo y utilizar conceptos con los que las áreas de riesgos ya estaban familiarizadas para abrir de forma más rápida el crédito a la MIPYME.

Caracterización del Sistema Nacional de Garantías en México

brevemente las características del SNG tal como opera en México, incluyendo un breve recuento histórico de su evolución:

A continuación en el cuadro 1, se muestra

Cuadro 1. Caracterización del Sistema de Garantías en México

Características	México
Tipología del Sistema Nacional de Garantías	Fondos y Programas de Garantía
Personalidad Jurídica	Fideicomiso
Año Constitución	1954 Fondo de Garantía y Fomento a la MIPYME industrial (FOGAIN) (extinguido) 1972 Programa de Garantía Agrícola (FEGA del FIRA) 1987 Programa de Garantía para Impulsar la Exportación de Bancomext 1989 Programa de Garantía de Nacional Financiera (NAFIN®) 1991 Fondo de Apoyo a las empresas de solidaridad (FONAES) 1997 Sistema de Garantía Nacional Financiera 2001 Secretaría de Economía: Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa 2003 Esquema de SAGARPA – FINCAS – FONAGA 2005 Programa de Garantía Líquida para la Exportación (GLIEX) de BANCOMEXT
Ámbito	Nacional
Administración y Representación Legal	NAFIN, S.A. y FUNDES (Fundación para el desarrollo Sostenible en América Latina)
Recursos	Públicos
Tipología principal de garantías	Financieras a corto plazo
Modalidad de Concesión de la garantía	Pérdida esperada ⁹ (SMIPYME ¹⁰ -Fundes) Cobertura tradicional (NAFIN)
Patrimonio (Importe en Millones de dólares)	Fideicomiso 1: 70 Fideicomiso 2: 68 FUNDES: 13
Riesgo vivo 2004 (Importe en Millones de dólares)	NAFIN: 446 SMIPYME: 6
Volumen de créditos garantizados 2004 (Importe en Millones de dólares)	NAFIN: 995 SMIPYME: 991
Número de operaciones en 2004	NAFIN: 47,077 SMIPYME: 20,412

Fuente: (BID, 2006).

Situación Actual

La Secretaría de Economía, procura la concurrencia de Gobiernos Estatales, instituciones y organismos involucrados para aportar recursos al SNG. En el período 2002-2006, la Secretaría de Economía ha canalizado un total de US\$ 111.2 millones al Sistema Nacional de Garantías, lo que ha permitido a través de 24 instituciones participantes, beneficiar a 218,545 MIPYME generando una derrama crediticia de US\$5,583.2 millones, es decir, la MIPYME han accedido al financiamiento en créditos promedio de US\$25,552 a un plazo no menor de 16 meses y una tasa de interés de 19.34%; el 99% de las empresas lo utilizan principalmente como capital de trabajo, mientras que el 1% restante fue empleado para la adquisición de activos fijos, la garantía otorgada a la cartera crediticia fue de 88.10%.

Cuadro 2. Cobertura del Universo empresarial atendido 2002- 2007

Tamaño	Número de empresas	Operaciones de crédito	Derrama crediticia (Millones de dólares)
Micro	151,329	249,749	3,134
Pequeña	43,018	62,883	1,349
Mediana	24,198	37,980	1,100
Total (2002-2006)	218,545	350,612	5,583
Al año 2007	239,056	369,060	7,853

Fuente: Meléndez y Sánchez (2008).

8 Es una institución financiera de desarrollo cuyo objetivo fundamental es fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad.

9 Son aquellas que se aplican a favor de uno o más acreedores, a fin de cubrir en su favor un monto limitado de reservas preventivas que genera un portafolio con un número determinado de créditos. El porcentaje de esta cobertura se concibe como una aproximación a la siniestralidad del Programa. En México este porcentaje oscila entre 1.51% y 4%.

10 Subsecretaría de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, dependiente de la Secretaría de Economía.

Evolución del Sistema Nacional de Garantías

En el cuadro 3, se muestra la evolución del SNG, desde el año 2001 al 2007.

Cuadro 3. Evolución del Sistema Nacional de Garantías, México

Año 2001	Aportación de la Secretaría de Economía: 10.7 MDD N° de empresas apoyadas: 3,267 Múltiplo: 14:1 Programas estatales: sectores específicos Concentración en pocos estados
Año 2002	Aportación de la Secretaría de Economía: 11.5 MDD N° de empresas apoyadas: 13,097 Múltiplo: 12.4:1 Programas estatales e inicio de los programas con bancos Sólo dos bancos otorgan crédito a la MIPYME Se empieza a sustituir la Garantía Hipotecaria
Año 2003	Aportación de la Secretaría de Economía: 15.8 MDD N° de empresas apoyadas: 52,602 Múltiplo: 37:1 Inicio de programas de garantía a pérdida esperada Se incorporan más intermediarios Programas piloto con Intermediarios Financieros Especializados (IFEs)
Año 2004	Aportación de la Secretaría de Economía: 16.5 MDD N° de empresas apoyadas: 41,330 Múltiplo: 55:1 3 bancos prefieren operar con FUNDES (más ágil y menor costo); esto genera conflicto con NAFIN

Cuadro 3. Evolución del Sistema Nacional de Garantías, México

Año 2005	<p>Opera principalmente el programa de pérdida esperada</p> <p>Aportación de la Secretaría de Economía: 41.1MDD</p> <p>Nº de empresas apoyadas: 42,424</p> <p>Múltiplo: 40:1</p> <p>Centralización del SNG en la Banca de Desarrollo</p> <p>Inicio "Mecanismo de subasta" Programa de Garantías</p> <p>El Presupuestos de Egresos de la Federación limita operar los Programas de Garantías, fuera de la Banca de desarrollo</p> <p>NAFIN solicita administrar los Programas de Garantías y desarrollar un sistema de control de cartera</p> <p>Inconformidad de los Bancos por el costo de Administración (Representa el 12.5% del fondo de garantía)</p>
2006	<p>Aportación de la Secretaría de Economía: 41.1MDD</p> <p>Nº de empresas apoyadas: 48,155</p> <p>Múltiplo: 62:1</p> <p>Consolidación del programa masivo Buena Evolución de SOFOLES MIPYME</p>
2007	<p>Aportación de la Secretaría de Economía: 46.8 MDD</p> <p>Nº de empresas apoyadas: 67,016</p> <p>Múltiplo: 45:1</p> <p>Fortalecimiento del programa masivo Consolidación del Programa de microcréditos</p> <p>Apoyo integral al sector turismo</p>

Fuente: Elaboración propia con base en: Lozano, L. (2009).

Como podemos apreciar en el cuadro 3, en el período de 2001-2007, el gobierno a través de la Secretaría de Economía aumento en 4 veces sus aportaciones a este fondo. El número de empresas atendidas creció 20 veces, y se paso de tener por cada peso de garantía 14 de crédito

en 2001, a 62 de crédito en el 2006. Estos indicadores muestran una evolución favorable de este Sistema el cual ha beneficiado tanto al sector financiero como a la MIPYME.

Evaluación del Impacto del Programa de Garantías en México

La Fundación para el Desarrollo Sostenible, S.C., realizó en al año 2005 por encargo de la Secretaría de Economía, una "Evaluación del impacto del Programa de garantías de la Secretaría de Economía", los principales resultados fueron (Meléndez y Sánchez, 2008):

- Este programa estableció un precedente en la administración de Fondos de Garantía y en la relación de éste con los bancos.
- Logró que las empresas usaran un servicio financiero que no era preferido por ellas, dado que el 77% de las mismas no tenían crédito en el año 2003.
- El bajo uso de los créditos se debe a la preferencia por parte de la MIPYME por no endeudarse con los bancos.
- Un 30% de las empresas accedieron a créditos gracias a que no se le requirieron garantías.
- El principal atractivo para acceder al crédito fue la tasa de interés, pues el 78% no lo hubiera adquirido si la misma fuera más alta.
- En el 40% de las empresas, el crédito permitió disminuir otras formas de financiamiento no bancarias (proveedores, familiares, particulares, etc.). En el caso de las empresas que ya tenían crédito, el 20% logró aumentar su capacidad de endeudamiento.
- En el 40% de los casos, las empresas pudieron tener mayor poder de negociación en la compra de los insumos, pues reportaron compras a menor precio.
- El crédito igualmente permitió aprovechar nuevas oportunidades de negocio. La liquidez de las empresas permite atender nuevos pedidos,

obtener descuentos de sus proveedores, por pronto pago, entre otros.

Como se puede apreciar, los efectos de este programa ya evidencian una mejora en la competitividad de las empresas al haber mejorado e innovado en la gestión de sus negocios, al haber ampliado su cartera de clientes, y mejorado su eficiencia al sustituir fuentes de financiamiento oneroso, generando con ello ahorros al mejorar las condiciones en que financian su capital de trabajo. Aún cuando el impacto de los beneficios tales como: la generación de empleos y utilidades, no se pueden medir directamente.

Operación del Programa de Garantías a través de Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN)

Con el objetivo de facilitar el acceso al financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a las personas físicas con actividad productiva, en condiciones competitivas, NAFIN, flexibilizando y reduciendo los requerimientos de garantías de intermediarios financieros, ha instrumentado un programa de garantías en su modalidad de garantía automática (Lozano y De la Vega, 2008).

Este programa ha evolucionado para responder a nuevas exigencias del mercado, conformando el Sistema Nacional de Garantías, conjuntamente con la Secretaría de Economía. Con esto se logró que la garantía automática que inicialmente cubría parcialmente el riesgo (hasta 70% para activos fijos y 50% para capital de trabajo) de los productos definidos por los bancos, se ampliará hasta el 85% para empresas de reciente creación y hasta el 75% para empresas en operación. Esto con aportaciones de la Secretaría de Economía inicialmente, las cuales se han incrementado con otros participantes del sector público y privado.

Para este efecto se creó un Fideicomiso de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial, el cual al cierre del año 2006 cuenta con disponibilidades por 144 millones de dólares, para garantizar los financiamientos que la Banca y otros intermediarios financieros le otorguen a la MIPYME.

El objetivo estratégico del SNG, fue facilitar el acceso a los recursos financieros, a las empresas y sectores industrial, comercial y de servicio, principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, para financiar sus inversiones en activos fijos y capital de trabajo; desarrollo de proyectos de inversión para ampliación o modernización de sus instalaciones; los proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento de medio ambiente.

Para cumplir con lo anterior fue necesario que NAFIN desarrollara un modelo de portafolios probado, metodologías parametrizadas de análisis, sistemas estandarizados de operación, mecanismos de seguimiento oportuno del riesgo y procesos de recuperación concertados.

De esta manera fue posible ofrecer una garantía con valor, al poner a disposición del mercado:

- Infraestructura de administración y desarrollo de garantías.
- Diversificación de portafolios de riesgo.
- Experiencia en el manejo de cartera garantizada y contra garantizada.
- Ventajas de capitalización y reservas hacia los intermediarios.

La Consolidación del Sistema Nacional de Garantías en México, con la Participación de la Secretaría de Economía y los Gobiernos de los Estados, ha permitido la incorporación de toda la Banca Comercial, lo que ha propiciado que el aumento de garantías superara la meta establecida para el año 2006. Por parte de los Gobiernos Estatales, 32 de ellos ya cuentan con participación en el SNG por un monto de 11.3

millones de dólares, que les ha permitido otorgar 1,585 millones de dólares de crédito en beneficio de 40,363 empresas.

El sistema de garantías en España

Legislación del sistema de garantías en España

El sistema de garantías español está fundamentado en la actividad desarrollada por las denominadas sociedades de garantía recíproca. El régimen jurídico a la que se ven sometidas estas sociedades se inició en 1994 con la promulgación de la Ley 1/1994 y terminó de su desarrollo durante el año 2008. Fundamentalmente la normativa legal de estas sociedades viene recogida en las siguientes disposiciones:

- Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Orden de 12 de febrero de 1998, sobre normas especiales para la elaboración, documentación y presentación de la información contable de las sociedades de garantía recíproca.
- La Circular 10/1998, de 27 de noviembre, de sociedades de garantía recíproca, sobre información sobre recursos propios mínimos y otras informaciones de remisión obligatoria.
- Orden de 13 de abril de 2000, modificación de la Orden de 30 de diciembre de 1992, sobre normas de solvencia de las entidades de crédito, mediante la cual a los riesgos avalados por las sociedades de garantía recíproca se les fija una ponderación del 20%, otorgándoles de esta forma el mismo tratamiento que a los riesgos avalados por entidades de crédito.
- Circular 4/2004 del Banco de España, sobre

las normas de información financiera y modelos de estados financieros de las entidades de crédito.

- Circular 5/1997 en la modificación de la norma undécima apartado 4.a.3, que permite a las entidades de crédito no provisionar los riesgos que cuenten con la garantía de las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Real Decreto 216/2008 de 15 de febrero y la circular 5/2008 de 31 de octubre, del Banco de España, de los recursos propios de las entidades financieras que reconoce la ponderación del reaflanzamiento.

Caracterización del sistema de garantías en España

Las SGR son un tipo especial de sociedad, semejantes a las sociedades anónimas, respecto al capital social y a la responsabilidad de los socios por las deudas sociales, de las que no responderán personalmente, y que, sin embargo, conservan el carácter mutualista en lo que se refiere al derecho de los socios. Tienen carácter mercantil y deben estar constituidas por MIPYME.

La función principal que desempeñan las SGR, como ya se ha señalado anteriormente, consiste en conceder avales que permitan a la MIPYME acceder al financiamiento bancario. Sin embargo, no se limitan a ello y también realizan otros servicios complementarios entre los que se encuentran:

- Establecer servicios de información que permitan a este tipo de empresas conocer los instrumentos financieros que mejor se adapten a sus necesidades. Así, realizan una importante labor de información sobre todo en tipo de ayudas institucionales y nuevas oportunidades de negocio a los empresarios, a los que muchas veces esta información no les llega o bien lo hace de forma dispersa y confusa.
- Ofrecer servicios de formación financiera a

los directivos con la finalidad de mejorar la competitividad de la MIPYME. Formación que se concreta en cursos, seminarios organizados por las propias SGR que utilizan su estrecha relación con sus asociadas para realizar una auténtica oferta de formación permanente.

- Proporcionar al empresario un asesoramiento eficaz en la medida que analizan, evalúan y aconsejan sobre el proyecto de inversión que la pequeña empresa va a realizar, aconsejándoles las posibles alternativas, los convenios vigentes a los que se pueden acoger, la conveniencia o no de los fondos solicitados, el plazo y el tipo de operación más interesante.
- Participar en el capital de las sociedades cuyas actividades también estén orientadas a favorecer a la MIPYME, siempre bajo determinados requisitos.

Otra de las características principales de estas sociedades es la de ser entidades financieras sometidas al control y la supervisión del Banco de España. Este hecho, que introdujo la legislación que reformó el régimen jurídico de las SGR en 1994, puede señalarse como una de las claves del éxito en esta nueva etapa. Anteriormente a esta fecha, las SGR en España eran sociedades de desarrollo y la falta de rigor financiero a la hora de la concesión de operaciones, así como la falta de un adecuado control por parte de un organismo supervisor hicieron que el sector de garantías funcionara de forma adversa hasta el punto que incluso se llegó a plantear su disolución. De los acertados cambios que se introdujeron en la nueva legislación de 1994, el calificarlas de entidades financieras puede señalarse como el de mayor relevancia.

Por otra parte, en estas sociedades existen dos tipos de socios: los titulares de MIPYME que pueden solicitar las garantías, el asesoramiento y la asistencia de la SGR, y que se denominan socios partícipes; y los socios protectores, en su mayor parte instituciones públicas y privadas cuyo

objetivo es prestar apoyo a la MIPYME.

Los socios partícipes deben pertenecer al sector económico que figure en los estatutos sociales de cada SGR. Esto da pie a la existencia de dos tipos de sociedades, las sociedades de ámbito sectorial o de oficio, y las de ámbito geográfico o regional, que conceden operaciones a empresas pertenecientes a cualquier sector pero limitándose a un territorio determinado.

En cuanto al capital social en estas sociedades, es necesariamente variable y puede aumentar o disminuir dentro de unos límites constituidos por la cifra mínima fijada por los Estatutos y el triple de dicha cantidad, permitiendo la incorporación de los nuevos socios y la separación de los que deseen abandonar la sociedad solicitando el reembolso de sus cuotas. La cifra mínima de capital está fijada en 1.800.000 euros y el número mínimo de fundadores es de 150 socios partícipes.

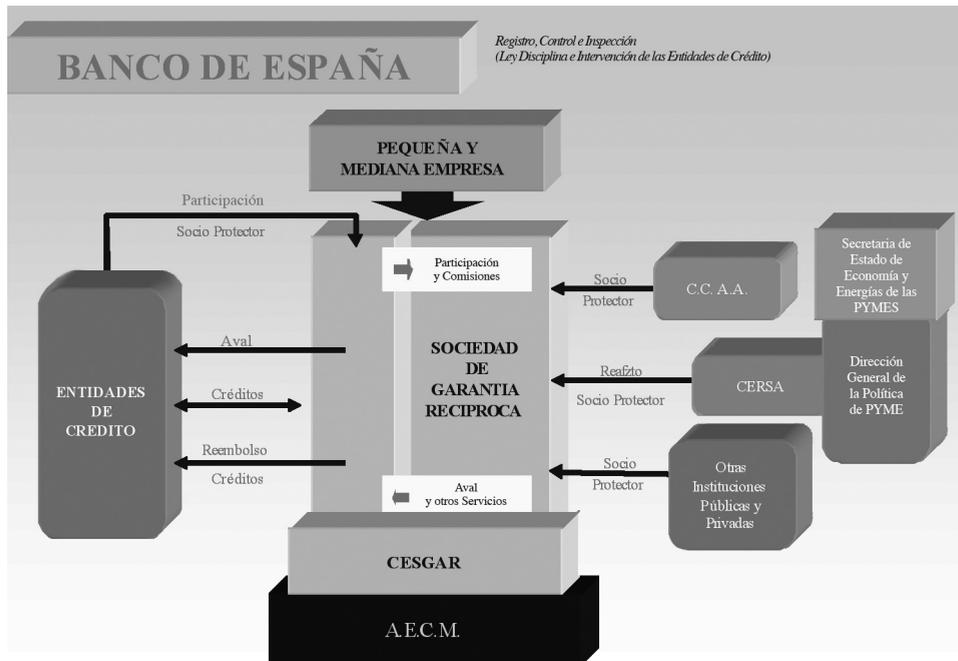
Por último, también hay que señalar que existe la obligación de constituir un Fondo de Provisiones Técnicas, que formará parte integrante del patrimonio de la sociedad y cumplirá la finalidad de reforzar la solvencia de las SGR. Este fondo puede estar integrado por las dotaciones que la sociedad efectúe con cargo a su cuenta de pérdidas y ganancias, sin limitación y en concepto de provisión para insolvencias. Y también por las subvenciones, donaciones u otras aportaciones no reintegrables que efectúen las diferentes administraciones públicas, organismos de ellas dependientes y, en general, cualquier persona física o entidad.

Funcionamiento del sistema de garantías en España

Al analizar el sistema de garantías no sólo hay que hacer referencia a las propias SGR como base del mismo sino también al resto de instituciones implicadas que cumplen diferentes papeles en él.

Las principales relaciones existentes entre ellas quedan reflejadas en la figura siguiente:

Figura 1: Funcionamiento del sistema de garantías español



Fuente: Elaboración Propia

En primer lugar, se señala el papel que desempeña el Banco de España dentro del sistema, ya que las SGR como entidades financieras están bajo su órbita. Le compete, por tanto, su registro, control e inspección, así como adoptar medidas en caso de incumplimiento por parte de las sociedades de las normas reguladoras, aplicando cuando procedan las sanciones previstas en la legislación.

En segundo lugar, como podemos observar en la figura 1, el funcionamiento estricto del sistema produce una relación entre la SGR, la MIPYME y la entidad de crédito. La pequeña o mediana empresa que quiera obtener el aval debe

convertirse en socio partícipe de la SGR teniendo así la posibilidad de obtener créditos en mejores condiciones de plazo y tipos de interés. Además se beneficia de la información y asesoramiento financiero que le proporciona la SGR, que no sólo reduce sus costos financieros sino que influye en su funcionamiento general por referirse a otros aspectos de la actividad empresarial.

El importe de la participación social en el capital de la SGR puede, si se desea, ser recuperado a la finalización del crédito obtenido. Si no, la MIPYME permanecerá como socio partícipe, y seguirá teniendo así acceso a todas las otras prestaciones y servicios de la SGR ya comentadas.

Las entidades financieras, beneficiarias del aval, trabajan con las SGR, principalmente negociando líneas de crédito en condiciones preferentes para las MIPYME avaladas. Además, en numerosas ocasiones también contribuyen a la capitalización de las SGR mediante aportaciones al capital social como socios protectores.

Por otra parte, se reflejan también las relaciones que se establecen entre las diferentes instituciones públicas y privadas cuyo objetivo es apoyar a las SGR y que, como ya se ha señalado, se constituyen en socios protectores. Entre ellas se puede distinguir:

- Desde la Administración Central se canaliza el apoyo a través, y principalmente, del sistema de reafianzamiento proporcionado por la Compañía Española de Reafianzamiento, S.A., CERSA, a las operaciones de garantía otorgadas por las SGR, según los contratos firmados con dichas sociedades. La presidencia de esta entidad reside en la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Desde las administraciones autonómicas, se presta ayuda a las sociedades que operan en su territorio, utilizando diferentes cauces: aportaciones al capital social o al fondo de provisiones técnicas, subvencionando el costo del aval o, incluso, con un sistema de reafianzamiento propio que complementa al nacional.
- Otras instituciones públicas (Ayuntamientos, Diputaciones, etc.) y privadas (organizaciones empresariales, Cámaras de Comercio, etc.) que respaldan al sistema generalmente participando en el capital social de las sociedades a las que quieren promocionar.

Por último, además de todas las relaciones ya comentadas, se debe hacer referencia a las asociaciones que mantienen las SGR en niveles

superiores. Por una parte, las SGR españolas están asociadas en CESGAR¹¹, que asume las funciones de coordinar, cooperar, defender y representar los intereses de sus asociados; que promueve todo tipo de acuerdos con instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras, y presta labores de asesoría y asistencia técnica; y por otra, CESGAR, pertenece a la Asociación Europea de Caución Mutua, AECM constituida en 1992 por más de 1900 sociedades de caución mutua procedentes de los diferentes sistemas europeos. También se debe señalar la actividad de la Red Iberoamericana de Garantías, REGAR, que aunque a un nivel menos institucionalizado está llevando a cabo una importante función en la difusión de estos sistemas en los países iberoamericanos.

Impacto de la actividad de garantía en España

En la tabla siguiente recogemos los estudios de impacto realizados por CESGAR desde el año 2003 hasta 2008. Como se puede observar, se detalla la evolución de diferentes variables fundamentales, indicativas de la actividad de las sociedades de garantía, como el importe acumulado de los avales concedidos, el importe acumulado de los avales formalizados, el riesgo vivo así como el importe de los avales formalizados en el ejercicio. Las principales conclusiones que podemos extraer al respecto son:

- El sector ha incrementado el importe de avales acumulados concedidos en cada uno de los años analizados, pasando de 9.585 millones de euros en 2003 a 21.140 millones de euros en 2008, es decir, más del doble. Por su parte, las cifras de avales acumulados formalizados sigue una evolución paralela a la variable anterior aunque en niveles ligeramente menores.
- El riesgo vivo en 2008 asciende a 5.939 millones de euros. Esto significa duplicar la cifra que se

11 Confederación Española de SGR'S.

alcanzó en 2003, 2.829 millones de euros.

- Las empresas asociadas al sistema se incrementan cada año; unas 5.000 empresas se asocian de forma neta al sector.

Además, es importante señalar que las SGR, desde que son entidades financieras, han desarrollado esta actividad, salvo algunos casos puntuales, sin problemas de solvencia. Los recursos propios del sistema proceden en un 60% del capital aportado por los socios partícipes y en un 40% de los protectores. El Banco de España en su boletín de mayo de 2009 señala que a efectos del cumplimiento de los requisitos de solvencia, las SGR mantenían recursos propios computables que representaban el 175% sobre el mínimo calculado con la nueva normativa de Basilea II. Las novedades de esta normativa han tenido un impacto importante en el crecimiento del superávit de recursos propios, que pasaron del 145% de cobertura en 2007 al 175% a finales de 2008.

Pero más interesante, que analizar de forma aislada los datos de la actividad del sector de garantías, es medir el grado de impacto que ha tenido la misma en la economía del país. CEGGAR

cuantifica, como podemos observar también en la tabla, este impacto a través de diferentes variables: el número de empresas apoyadas, el número de puestos de trabajos beneficiados, la inversión inducida, y el plazo del financiamiento concedido.

- El número de empresas apoyadas se incrementa año a año, desde las 69.010 de 2003 hasta superar las 94.500 en 2008.
- La inversión inducida con ayuda de los avales asciende a 25.000 millones de euros en 2008; en 2003 esta cifra se situó cercana a los 12.000 millones de euros.
- Los puestos de trabajo relacionados con la actividad de garantías pasaron de 470.006 a 694.160 trabajadores.
- El plazo de financiamiento es a largo plazo, en un 79% a más de 3 años, en 2003; porcentaje que va ampliándose a lo largo del período de análisis hasta alcanzar el 90% en 2008.
- La empresa beneficiada es una pequeña empresa, con menos de 50 trabajadores en un 81% del total en 2005. El tamaño medio también va disminuyendo, representando el 93% del total en 2008.

Cuadro 4. Estudio impacto del sistema de garantías español, 2003-2008

	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
Puestos de trabajo	694.160	583.584	508.268	492.410	473.552	470.006	Trabajadores
Empresas asociadas	94.522	90.633	85.746	79.931	74.783	69.010	MIPYME
Inversión inducida	25.000	22.091	18.293	15.987	13.635	11.694	millones de euros
Avales concedidos	21.140	18.485	15.759	13.167	11.201	9.585	millones de euros
Avales formalizados	19.231	16.993	14.556	12.298	10.488	8.995	millones de euros
Riesgo vivo	5.939	5.638	4.826	3.945	3.307	2.829	millones de euros
Avales formalizados ejercicio	2.238	2.441	2.259	1.809	1.495	1.256	millones de euros
Plazo de financiamiento	90%	88%	79%	79%	91%	79%	Largo plazo (+ de 3 años)
Tamaño empresas beneficiadas	93%	81%	81%	81%	79%	81%	con menos de 50 trabajadores

Fuente: Elaboración propia a partir de CEGGAR. Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca, CEGGAR (2003-2008), "Memorias". Madrid.

Análisis comparativo de ambos sistemas

Diferencias cualitativas entre los sistemas de garantías de México y España

En el cuadro 5 se muestran de forma sintética las características de los sistemas de México y España en tres bloques diferenciados: las referentes a los avales, a la MIPYME avalada, y al sistema de garantía en su conjunto.

Como se puede observar en el cuadro 5, existen dos formas diferentes de encarar la actividad de garantías. En México se lleva a cabo a través de Fondos y Programas de garantía estatales y en España la actividad está desarrollada por sociedades especializadas e independientes aunque también éstas se encuentren apoyadas por las administraciones públicas.

Las entidades mexicanas que gestionan los fondos y programas de garantías son NAFIN, S.A.

Cuadro 5. Estudio cualitativo: sistemas de garantías mexicano y español

	España	México
Características Avales		
Avales Financieros/técnicos:	20% avales técnicos 80% avales financieros	100% financieros
Importe Medio:	66.000 euros	22,388 euros
Contragarantías:	45% garantía real 31% garantía personal 24% sin garantía	87%, cobertura promedio, pérdida esperada máx. 2.4% 1.5 años en promedio
Plazo medio:	90% > 3 años	2% a 2.5% del crédito garantizado
Costo del aval:	Aprox. 1% de la cantidad avalada pendiente	
Características MIPYME avalada		
Nº trabajadores MIPYME avalada:	93% <50 trabajadores 67% < 25 trabajadores	89% < 50 trabajadores 69% < 10 trabajadores
Sector:	59% Servicios 24% Industrial 15% Construcción 2% S. Primario	n.d
Característica sistema		
Tipo sistema:	Sociedades de Garantía Recíproca	Fondos y Programas de garantía.
Sectorial/territorial:	Sectoriales: 3; Territoriales: 20	n.d.
Entidad financiera:	Sí, bajo control Banco de España	NAFIN, S.A. y FUNDES
Apoyo estatal/regional:	Apoyo estatal: reafianzamiento Autonómico: Aportaciones al capital o al Fondo de Provisiones Técnicas	Apoyo estatal: Aportación de recursos financieros
Sistema reafianzamiento:	Sí, Gratuito hasta el 50% riesgo, con limitaciones	Sólo en la modalidad de primeras pérdidas (5%, 10%, 33%)

Fuente: Elaboración propia a partir de CESGAR (2003-2008 y Listerri, *et al.* (2006).

entidad financiera de capital estatal, encargada de apoyar con financiamiento, capacitación y asistencia técnica a la MIPYME y FUNDES, entidad creada por empresarios mexicanos que actúa en este caso, como administrador de los fondos de apoyo a la MIPYME. Por su parte, en España existen 23 sociedades de garantía recíproca, 3 de carácter sectorial y 20 de carácter territorial, que limitan su actividad a un ámbito territorial determinado, normalmente autónomo aunque atienden a todos los sectores económicos.

El sistema mexicano, como ya se ha comentado, tiene un carácter exclusivamente público. En España, el sector también está fuertemente apoyado por fondos públicos: a nivel estatal, a través del reafianzamiento que concede a las sociedades de garantía recíproca la sociedad estatal CERSA, S.A.; a nivel autónomo, fundamentalmente a través de las aportaciones al capital social y al fondo de provisiones técnicas que realizan los diferentes gobiernos regionales a las sociedades que operan en su territorio; y por último, por ayuntamientos, diputaciones y otras entidades públicas, aunque con una participación mucho más minoritaria.

Sin embargo, el sistema español recibe apoyos importantes, y cada vez en mayor medida, desde otras instancias de carácter privado. Así, el capital social de las sociedades está constituido también por las aportaciones de las empresas avaladas, dotando al sistema de un carácter mutualista; por las aportaciones de las mismas entidades financieras que luego son las beneficiarias de las operaciones avaladas; y por organizaciones empresariales de diferente tipología. Se puede concluir por tanto que el sistema español presenta una complejidad importante, interviniendo en su sostenimiento a todos los implicados en las operaciones. En México, ni las entidades financieras, ni las empresas avaladas, ni las organizaciones empresariales están involucradas en el soporte de las garantías y se limitan a ser

beneficiarias de dicha actividad.

La MIPYME, objetivo de la actividad de garantías, no difiere sustancialmente en los dos sistemas de garantías. En ambos casos se trata de empresas que, casi en su totalidad, tienen un número de trabajadores inferior a 50. Es decir, nos movemos dentro de la MIPYME en un segmento pequeño, en la MIPYME, lo que no hace más que responder a la estructura empresarial de ambos países en la realidad.

Si se concentra la atención ahora en las características de los avales concedidos se puede apreciar que existen las siguientes diferencias entre ambos sistemas:

- En México, la actividad de garantías está destinada al 100% a avales financieros. En España, las sociedades también conceden a sus socios avales técnicos aunque de forma minoritaria, alcanzando los avales financieros un importe del 80% del total.
- El importe medio de los avales es significativamente menor en México, 22.388 euros frente a los 66.000 euros de España. Aquí, hay que señalar que también el nivel de vida es inferior en México y que por tanto no puede inferirse que el apoyo medio sea menor.
- El plazo medio de los avales en México es de año y medio; en España, el 90% supera los 3 años. Un objetivo que se persigue en el sector de garantías español es mejorar la estructura de la MIPYME, alargando el plazo del financiamiento.
- También el costo del aval es más elevado en México, lo que encarece allí aún más el financiamiento a la MIPYME avalada. En efecto, esta elevación del costo del financiamiento por el costo del aval agrava la situación en México porque los tipos de interés se mantienen en niveles mucho más elevados que en el país europeo. Además, en España, las sociedades firman convenios con las entidades financieras con las que trabajan y consiguen tipos de interés

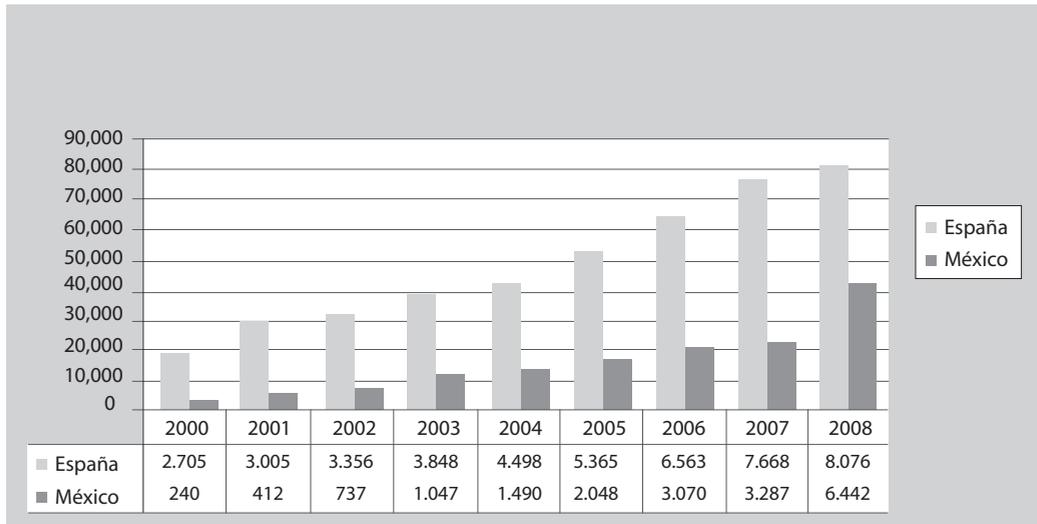
preferentes para los avalados. Y estas mejoras consiguen compensar el costo del aval.

Diferencias cuantitativas entre los sistemas de garantías de México y España

Se ha enfocado, para el análisis de la actividad avalista desarrollada por los sistemas de garantías

en México y en España, en el estudio de tres variables representativas de la misma: el *riesgo vivo*¹² en el periodo 2000-2008, el ratio *Riesgo Vivo/PIB* en el mismo periodo, y el *número de socios* partícipes en el periodo 2001-2007. Los datos alcanzados para cada una de ellas, respectivamente, se muestran en los gráficos 1, 2 y 3.

Gráfico 1: Evolución del Riesgo Vivo



Fuente: Llisteri et al. (2006) y Lozano y De la Vega (2008).

Conclusiones alcanzadas para el sistema de garantías de México:

En los gráficos se puede ver que desde el momento en que la Secretaría de Economía empieza a realizar su aportación a este programa (año 2001), hasta la actualidad (año 2008), el crecimiento del monto de los financiamientos otorgados es de 16 veces, es decir paso de 412 a 6,442 millones de dólares lo que estaría

demostrando la importancia que tiene este Programa en el desarrollo de las empresas de este sector, a través del acceso a fuentes de financiamiento acorde a su realidad económica.

Por otro lado, también es necesario considerar que para el período 2001-2007, los créditos pagados con fondos de garantía, ascienden a sólo el 0.83% (Secretaría de Economía, 2007). Lo cual muestra que los empresarios han hecho frente a sus compromisos con el sector bancario, sin mayor dificultad.

¹² El riesgo vivo recoge los saldos pendientes de amortización al cierre de cada periodo por las operaciones avaladas así como por otras garantías prestadas y formalizadas por las sociedades.

Conclusiones alcanzadas para el sistema de garantías español:

El riesgo vivo del sector generado por la actividad avalista de las SGR, superó a finales de 2008, los 5.900 millones de euros (8.076 millones de dólares) duplicando la cifra alcanzada en 2003. Por su parte, el riesgo formalizado en el último ejercicio analizado ascendió a un total de 2.238 millones de euros (3.043 millones de dólares), frente a los 1.251 millones de euros (1.701 millones de dólares) que se formalizaron en 2003 siendo la media de crecimiento del riesgo formalizado en los últimos 5 años de 16%. No obstante, como señala el Banco de España en su Boletín Económico de Mayo de 2009 “la actividad de estas entidades se vio afectada por la situación económica” indicando que pese a que también creció el último año, éste fue menor que el experimentado en 2007.

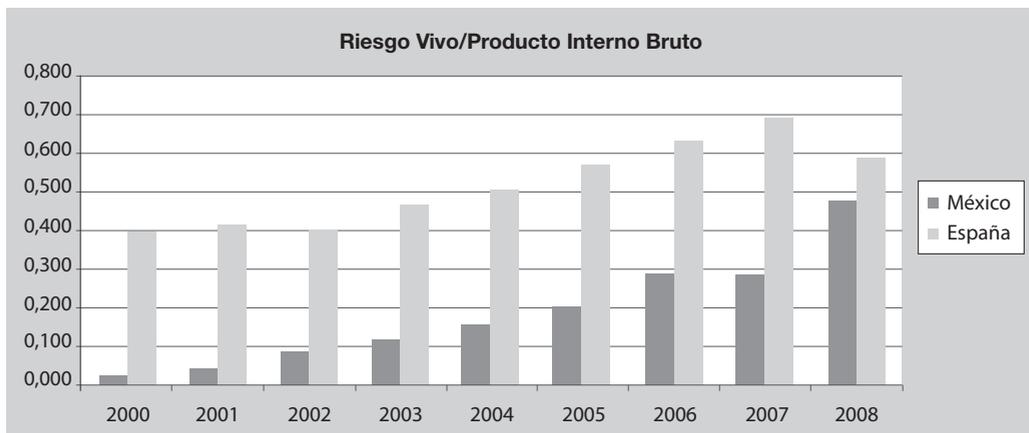
Además, 94.522 pequeñas y medianas empresas están actualmente asociadas al sector de garantías como socios partícipes, 25.500 empresas más que en 2003, lo que supone una incorporación neta de unas 5.100 empresas por año.

CESGAR, en su informe sobre el ejercicio 2008, resume la actividad del sector indicando que “las sociedades de garantía recíproca al 31 de diciembre de 2008, han concedido avales por un importe acumulado de 21.140 millones de euros (28.748 millones de dólares). Como en los ejercicios precedentes, en el ejercicio 2008 ha habido un crecimiento en la actividad de las sociedades de garantía recíproca, con un incremento del 13% en los avales formalizados acumulados que han alcanzado los 19.231 millones de euros (26.152 millones de dólares). Durante el ejercicio 2008, se formalizaron avales por un importe de 2.238 millones de euros (3.043 millones de dólares), habiéndose beneficiado del aval de las sociedades de garantía recíproca un total de 94.522 pequeñas y medianas empresas lo que ha supuesto una contribución en términos de empleo de 694.160 puestos de trabajo”.

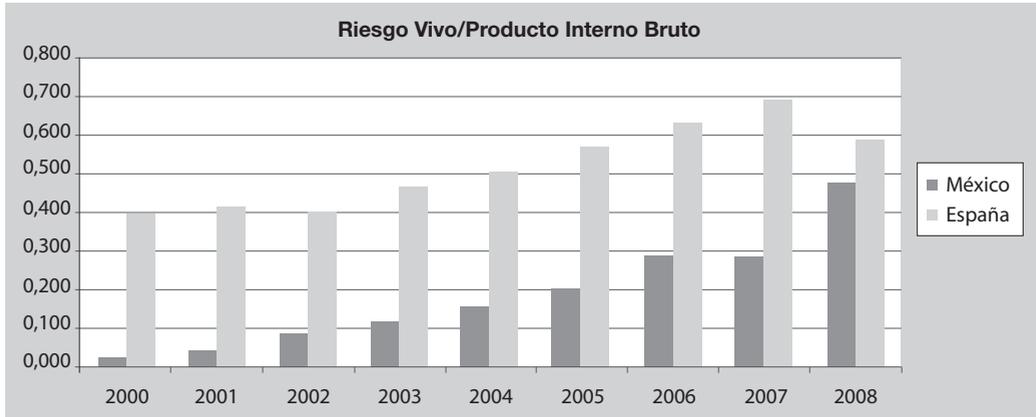
Si se comparan ambos modelos, las principales conclusiones que se extraen son:

- Las gráficas referentes al nivel de riesgo, tanto en términos absolutos como medidos en relación al PIB, muestran un crecimiento continuo de la actividad de garantías en los dos países. En

Gráfico 2: Evolución de Riesgo Vivo/PIB



Fuente: Llisteri *et al.* (2006) y De la Vega (2008).

Gráfico 2: Evolución de Riesgo Vivo/PIB

Fuente: Listerri *et al.* (2006) y De la Vega (2008).

- 2008 en España se experimenta un descenso acusado, al crecer en mayor medida el PIB que el importe de riesgo vivo.
- El nivel de actividad es más alto en España. Hasta el año 2000, la actividad de garantías en México era muy escasa y, sin embargo, España contaba ya en esa fecha con un sistema de garantías consolidado y en crecimiento.
 - Desde el año 2000, el sistema mexicano experimenta crecimientos importantes y el sistema español sigue su ritmo de crecimiento.
 - Por ello, el mayor crecimiento del sistema mexicano en el periodo de análisis, hace que cada año la diferencia sea menor. En el último año analizado, el espectacular crecimiento que se observa en México unido a la ya mencionada disminución de la actividad en el caso español, hace que ambos sistemas se aproximen considerablemente.
 - Los PIB de ambos países son muy similares y por ello las dos gráficas que presentamos no ofrecen grandes diferencias. Pero sí hay que hacer notar que México es un país con el doble de población y con un territorio mucho más extenso que España, lo que muestra que la economía mexicana es mucho más débil que

la española.

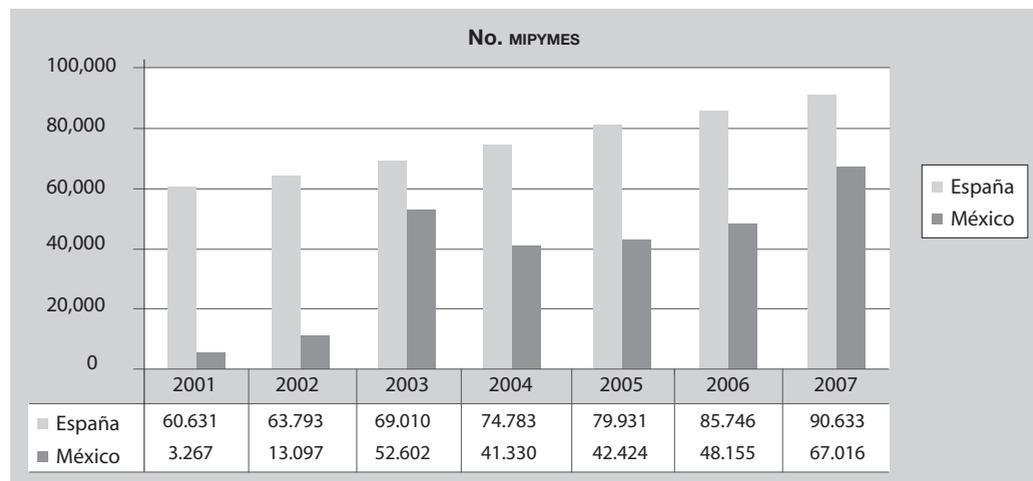
- En cuanto al número de MIPYME apoyadas por el sistema, se observa una evolución similar a la experimentada por el riesgo vivo. Así, en México, en el año 2001 en el que sólo 3.267 empresas estaban beneficiadas por esta actividad y en 2008 sobrepasan las 67.000 empresas. El sistema español contaba con 60.631 empresas en el primer año analizado, mostrando una implantación mucho más elevada; aunque sigue creciendo, en 2008 son 90.633 las empresas asociadas, las diferencias con el sistema mexicano se han reducido de forma importante. Gráfico 3.

Consideraciones finales

Respecto al sistema mexicano:

- a) La Instrumentación del Sistema Nacional de Garantías ha permitido el desarrollo de productos y estructuras de atención bancaria enfocadas a atender las necesidades de la MIPYME.
- b) La Secretaría de Economía mediante el SNG, ha logrado generar una cultura de competencia para atender al segmento MIPYME, de tal modo

Gráfico 3: Evolución de MIPYME apoyadas



Fuente: Llisteri *et al.* (2006) y Lozano y De la Vega (2008).

que la mayoría de las instituciones financieras conceptualizan este segmento dentro de sus prioridades.

c) La instrumentación del SNG, ha permitido establecer una relación de integración y cooperación entre la banca comercial, banca de desarrollo e instituciones gubernamentales, logrando con esto:

- Reorientar el papel de la banca de desarrollo, en donde su actividad se centre en complementar el financiamiento a las empresas, sectores y regiones en donde la banca comercial no participa; no competir con la banca comercial.
- Permitir a la banca comercial conocer al nuevo sector empresarial y desarrollar nuevas formas de evaluar el riesgo de otorgar financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Estimular el desarrollo de nuevos agentes financieros interesados en participar en el mercado de financiamiento de la MIPYME.
- Crear una nueva cultura financiera en la comunidad empresarial, valorando el acceso al financiamiento como un instrumento de consolidación y expansión.

Respecto al sistema español:

- a) Las SGR siguen creciendo y consolidándose dentro del sistema financiero español; sin embargo, el sector crece aunque en menor medida que en años precedentes, es decir, se está produciendo, por tanto, una ralentización del crecimiento. Además, la importancia de la actividad de las SGR en el conjunto del sistema financiero español es todavía muy reducida, representando un escaso porcentaje del total de pasivos contingentes de las entidades de crédito
- b) La base societaria de las SGR ha aumentado de forma continuada; más de 94.000 pequeñas y medianas empresas están actualmente asociadas al sector de garantías.
- c) El análisis desagregado de los avales nos permite profundizar en las características de la actividad de estas sociedades: conceden avales a empresas de todos los sectores, en los porcentajes que cada uno de ellos está presente en el tejido empresarial. Las SGR trabajan tanto en el campo de los avales financieros, mayoritariamente como corresponde a su principal objeto social, como en el de los avales

técnicos. Por otra parte, a pesar de que la SGR también toma contragarantías de la empresa avalada, es importante señalar que el 24% del total se concede sin ningún tipo de garantías. Lo anterior junto con el elevado plazo medio de los avales son dos indicadores típicos del grado de cumplimiento de la función de estas sociedades: facilitar el acceso al crédito a la MIPYME, y hacerlo en mejores condiciones de plazo.

- d) El importe medio de los avales y el número de trabajadores de las MIPYME avaladas no hacen sino confirmar el tipo de clientela de estas sociedades, de tamaño mediano o en mayor medida pequeñas o muy pequeñas. En este sentido, estos últimos años muchas de las SGR han abierto líneas específicas para la MIPYME e incluso para la concesión de microcréditos.

Respecto a la comparación entre ambos sistemas:

Como se ha puesto de manifiesto, en los dos países analizados existen sistemas de garantía aunque son muy diferentes los años que llevan en funcionamiento. El sistema mexicano es muy reciente, comienza a funcionar en este siglo, mientras que el modelo español se inició en 1978, aunque, tras diversos avatares, el modelo actual está vigente sólo desde 1994.

Además de esta diferencia de antigüedad, la forma de desarrollar la actividad de garantías también es diferente: el modelo mexicano está dentro de los denominados programas y fondos de garantía y el español es de los sistemas que se apoyan en sociedades, independientes y especializadas, de garantía recíproca.

Es necesario destacar que el incremento experimentado en el sistema mexicano es muy importante, pasando de 412 a 6.996 millones de dólares desde 2001 a 2009 lo que muestra una creciente confianza del gobierno mexicano en este instrumento de apoyo a la MIPYME.

Como aspecto destacado del sistema español que, en nuestra opinión, debería recoger el sistema mexicano en el futuro, es conseguir involucrar a todos los participantes en la operación de garantías. En España, cada vez con más fuerza son las mismas entidades financieras las que contribuyen a sostener, junto a las administraciones públicas, el sistema de garantías.

Por otra parte, se considera que el modelo mexicano debería junto al objetivo principal de facilitar el acceso al crédito mejorar las condiciones de los mismos, ampliando el plazo y, en la medida de lo posible, disminuyendo el costo de la operación. Con el fin de beneficiar a la MIPYME y de este modo atenuar el rezago que las mismas tienen respecto del acceso a las fuentes externas de financiamiento.

Referencias

- Alfaro, R. (2009). *Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas de El Salvador*. En las memorias del: Foro Global Agroalimentario 2009 Consejo Nacional Agropecuario México D.F. 17 y 18 de Septiembre.
- Banco de España (2003-2008): "Informe SGR", Boletín Económico del Banco de España. Madrid.
- BID (2006). Analistas Financieros Internacionales. Foro Internacional de Financiamiento PYME. Secretaría de Economía México.
- CESGAR. Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca, CESGAR (2003-2008), "Memorias". Madrid.
- Liikanen E. (2003) Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. *Official Journal of the European Union*, 46 (L 124). 36-41.

- Listerri, J.; Rojas, A.; Mañueco, P.; López, V. y García, A. (2006). *Sistemas de Garantía de Crédito en América Latina. Orientaciones Operativas*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Listerri, J. (2007). *Alternativas operativas de sistemas de garantías de crédito para la mipyme*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Lozano, L. y De la Vega, M. (2008). Programa de Garantías de Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN), en: REGAR (2008). *Los Sistemas de Garantía de Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos recientes*. Perú: Red Iberoamericana de Garantías. pp. 115-131.
- Lozano, L. (2009). *Programas de NAFIN de apoyo a las PYMES mexicanas ante la crisis internacional: propuestas e impacto*. En: REGAR (2009) XIV Foro Iberoamericano de Lisboa.
- Meléndez, G. y Sánchez, M. (2008). Sistema Nacional de Garantía PYME: Programa de Garantía de la Secretaría de Economía. En: REGAR (2008). *Los Sistemas de Garantía de Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos recientes*. Perú: Red Iberoamericana de Garantías. pp. 79-88.
- Pérez, C. (2000), *Las Sociedades De Garantía Recíproca En España*. 1994-1999. Madrid: *Civitas*
- Pérez, C. (2009), *La financiación de la pyme en crisis. El papel de las SGR*. Estrategia Financiera. N° 264, 20-30
- Pérez, C. (2010), *Las sociedades de Garantía Recíproca en España*. Actividad avalista desarrollada. *Revista del Centro de Investigación de la Universidad de La Salle*, 33(9), 61-74.
- PND (2001). Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. México
- Pombo, P. y Herrero, A. (2003). Los sistemas de garantías para la micro y la PYME en una economía globalizada. España: *Cyberlibro, Egondi artes gráficas*.
- Saavedra, M. y Hernández, Y. (2009). Aspectos Financieros de las pequeñas empresas y su relación con las características del empresario y de la empresa. En las memorias del XIII Congreso de Investigación en Ciencias Administrativas, México. D.F. 5-8 de mayo.
- Saavedra, M. (2010). *El sistema de Garantías para el apoyo a la PYME, en México*. En las memorias del Simposio Internacional de Docencia e investigación en Pymes, Puebla, 1-3 de Diciembre.
- Secretaría de Economía (2007). *La figura del fideicomiso en el Sistema de Garantía Mexicano*. En: REGAR (2007). XII Foro Iberoamericano de Sistema de Garantías y financiamiento para MIPYMES, Santiago de Chile.
- SELA (2009). *Políticas e Instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de América Latina y el Caribe*. Secretaría permanente del SELA. Caracas Venezuela.