

Coloquios Profesionales

LA SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA, CLAVE PARA FACILITAR LA FINANCIACIÓN

Las SGR es una herramienta muy útil para que las pymes y autónomos puedan acceder a financiación, crear empleo y desarrollar nuevos proyectos

Emprender es arriesgarse, apostar por un proyecto y hacer una inversión, no solo de recursos, sino también de tiempo y esfuerzo sin tener el éxito asegurado. No es una decisión fácil ni que se pueda tomar a la ligera, por ello, existen herramientas, muchas veces no lo suficientemente conocidas, para ayudar a los emprendedores en su andadura. Es el caso de la **Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)**, una entidad con carácter financiero y sin ánimo de lucro nacida para ayudar a autónomos y pymes a acceder a la financiación de bancos y otras entidades; actúa como una suerte de avalista, minimizando el riesgo y, como resultado, logrando tipos bajos de financiación. Para hablar de su utilidad y la economía actual se han reunido varios profesionales del sector.

Fernando Faces, consejero de la SGR Garantía y profesor de San Telmo Business School, asegura que «los organismos están anunciando el inicio de una posible recesión en el cuarto trimestre que, en el mejor de los escenarios, se prologaría durante los tres primeros meses de 2023 [...] a la inflación de demanda se une otra de costes por la subida de las materias primas y la energía, la ruptura de las cadenas de suministros y los cuellos de botella». A ello añade que «los bancos centrales se encuentran en un dilema: cuánto tienen que subir los tipos de interés para poder frenar la inflación, cuando esta política monetaria no es la adecuada: tiene un efecto, pero muy débil. Entonces, se ven obligados a subir los tipos de una manera bárbara, a dar una dosis de caballo para poder tener algún efecto sobre los precios, ya que la inflación, una vez que se enquistó, se hace permanente, estructural». Tanto el incremento de costes como la subida de los tipos de interés afectan de forma directa a unas pymes que ven como, al mismo tiempo, el consumo decrece: «La pyme es el eslabón más vulnerable [...] siempre ha tenido pro-



De izda. a dcha., Fernando Faces, consejero de Garantía y profesor de San Telmo Business School; Eusebio Martín, director general de Aquisgrán; Antonio Vega, director general de Garantía; José María Vera, director comercial adjunto de Caja Rural del Sur

UNO DE LOS OBJETIVOS DE LA SGR ES CAPTAR LA ATENCIÓN DE LAS ADMINISTRACIONES, HACER QUE INCREMENTEN LA APUESTA QUE HACEN POR ELLA

blemas de acceso a la financiación y, cuando la ha conseguido, lo ha hecho en unas condiciones peores, salvo que trabajen con las SGR». Es por ello que **Antonio Vega**, director general de Garantía, define a estas sociedades como «un elemento imprescindible que facilita el acceso al crédito y con mejores condiciones: plazo, importe, garantía, tipo de interés...» y considera que «en los momentos de incertidumbre es un apoyo fundamental para poder hacer frente a las dificultades que pueden surgir como consecuencia del escenario económico»: «Nos

convertimos frente a las entidades que financian a las pymes en su contraparte, de tal manera que el riesgo que ellos asocian es el riesgo que tienen con la SGR y no con el pequeño empresario, al cual le llega el préstamo. Las SGR somos unas entidades financieras reguladas y controladas por el Banco de España, lo que asegura la estabilidad de este sistema frente a los receptores de nuestro aval, en este caso, todas las entidades financieras [...] Estamos convencidos de que para este año y el que viene, con esta incertidumbre, vamos a jugar un papel muy relevante: defender y facilitar el crédito a las empresas más pequeñas, a las más débiles, y en los momentos de mayor dificultad.

COMPLETANDO EL CIRCUITO

La actividad de las SGR encuentra

su complemento perfecto en entidades como Aquisgrán, que, creada en 2018 por iniciativa de estas sociedades, ofrece a pymes y autónomos financiación complementaria a la bancaria. Su director general, **Eusebio Martín**, explica que «los bancos son esenciales, el crédito es la sangre del organismo de la economía en cualquier país, pero la capacidad de las entidades bancarias de dar crédito no depende exclusivamente de ellas, que están reguladas por el BCE, que les impone una serie de limitaciones de lo que pueden y no hacer. Hay momentos en los que los bancos no tienen más remedio que restringir el crédito, incluso a clientes que ellos pensaban que podrían pagar y que contaban con el aval de un socio de garantía. Es aquí cuando aquellas pymes que hayan diversificado sus fuentes de finan-



ANTONIO VEGA,
Director general de Garantía

«Somos avalistas de los empresarios, nuestro futuro se liga al suyo»



FERNANDO FACES,
Consejero de Garantía y profesor de San Telmo Business School

«La primera inversión que la administración tiene que hacer es reducir burocracia»



EUSEBIO MARTÍN,
Director general de Aquisgrán

«La economía andaluza está demostrando una capacidad extraordinaria de crecimiento»



JOSÉ MARÍA VERA,
Director comercial adjunto de Caja Rural del Sur

«La creación de nuevas empresas y la actividad del tejido empresarial sigue siendo positiva»

ciación podrán hacer frente a esta posible restricción del crédito, por eso surge Aquisgrán [...] No es bueno que el cien por cien de los préstamos de la empresa provengan de los bancos, un porcentaje pequeño en aquellos momentos o nichos en los que las entidades bancarias lleguen con dificultad pueda venir de fuentes no bancarias». Aquisgrán obtiene sus recursos directamente de inversores institucionales, emitiendo bonos que cotizan en bolsa, y evitando así el coste de recurrir a intermediarios financieros. «De esta manera **podemos dar préstamos a tipo fijo, que es algo que los bancos, por su estructura de balance, pueden hacer con bastante dificultad** [...] Somos un instrumento anticíclico especialmente necesario en un momento como el actual, en el que es más que previsible una reducción del crédito. Creo que es algo bueno para todo el mundo: para los inversores, que disponen de un nuevo activo, para las pymes, que tienen una fuente de financiación, y para los propios bancos, que tienen a alguien cumpliendo funciones a las que a ellos les cuesta más llegar y que no compete con ellos en el negocio a corto plazo [...] Hacemos posible que las pymes accedan a bolsa igual que Telefónica o Repsol en condiciones no mucho peores, y eso es positivo para todos», cuenta Martín.

Otro punto de apoyo lo constituyen entidades como Caja Rural del Sur. José María Vera, director comercial adjunto de la compañía, explica: «Tenemos una ventaja competitiva importante, puesto que somos un banco con un modelo cooperativo, diferente al bancario, fundamentalmente, en el conocimiento del cliente; somos una entidad con un fuerte arraigo local. **Sabemos cuándo los proyectos son viables y cuándo no, conocemos la trayectoria del cliente** y tenemos la gran ventaja

competitiva de poder contar con una herramienta como es Garantía, de la que Caja Rural es socia y partícipe en su consejo [...] Tenemos la posibilidad de implementar nuestra base de clientes porque es cierto que la pyme y los autónomos sufren de una forma importante las crisis, pero también tienen un nivel de resiliencia altísimo, es decir, son negocios, en muchos casos familiares, que tiene una marcada capacidad de recuperación». Además, Martín destaca la robustez de este tipo de entidad: «En la crisis anterior [la de 2008], las cooperativas de crédito demostraron una gran fortaleza, mientras que la banca y las cajas de ahorro recibieron fuertes ayudas del Gobierno, el modelo cooperativo recibió cero, no fue necesario».

UNA MIRADA AL FUTURO

Por otra parte, los expertos también inciden en que **la SGR** no solo sirve para financiar a empresas recién nacidas o que presentan alguna debilidad, sino que también **puede ser útil a los negocios que quieren mantenerse a la vanguardia** y avanzar al compás de un entorno cada vez más cambiante, para lo que también se requiere una inversión. Al respecto, Martín subraya: «Andalucía está siendo

LAS PYMES ESTÁN ABOCADAS A DAR UN SALTO TECNOLÓGICO, PARA LO QUE NECESITAN FINANCIACIÓN: AQUÍ ENTRA EN JUEGO LA SGR

muy importante a la hora de hacer, por ejemplo, inversiones en energía solar, para la que está especialmente dotada. Una de las cosas que más hemos financiado en la región, junto con Garantía, son **proyectos de autoconsumo** de pymes, que se dan cuenta de que, en un contexto inflacionario, la inversión más rentable es producir su propia electricidad. Eso necesita financiación, unas inversiones que son rentables para las pymes y necesarias para la economía, la sociedad y el planeta en general». Faces se muestra de acuerdo con esta postura: «Creo que es el factor diferencial entre lo que va a pasar en esta crisis [que el profesor define como transformadora] y lo que ocurrió en las anteriores. **Tenemos que hacer una transición energética a nivel global, dar un salto tecnológico** [...] Esa transición necesita digitalización, que es una condición necesaria, no suficiente; la tiene que hacer tanto la gran empresa como la pequeña porque, si no, se quedan fue-

ra del mercado. [...] Hay un montón de 'startups' [de todos los sectores] que están saliendo ahora y que requieren Inteligencia Artificial (IA), Big Data, robotización, digitalización... [...] Y, como las SGR están especializadas precisamente en proyectos de inversión, en financiación a medio y largo plazo, las pymes las van a necesitar más que nunca».

Otro reto de las SGR es **hacerse con más apoyos**. «Este instrumento tiene 40 años y lo que uno se pregunta es que cómo es posible que, siendo tan bueno y potente, no se haya desarrollado más. Hay que hacer un llamamiento, no solo a las pymes, sino a las administraciones, que apuesten por esto, ya que, si hay una aportación de capital periódico, podemos hacer nuestra labor con mayor profundidad [...] Las sociedades de avales están diseñadas para tener participación pública, son un proyecto sin ánimo de lucro, por eso la Junta de Andalucía tiene el 29% [de Garantía]», expone Faces. Vega explica que el organismo autonómico se vio cada vez más atraído por la entidad desde que, en una época de tanta incertidumbre como fue la pandemia, demostrase que es una herramienta potente para apoyar a los segmentos más débiles y aplicar políticas de crecimiento; un instrumento que, además, resulta rentable: «**Cada euro que mete la Junta de Andalucía aquí se multiplica por 12,5**», apunta el director general de Garantía.

Por último y como tercer desafío para el futuro, los cuatro profesionales convergen en señalar que es necesario que se les conozca más, que los negocios sean conscientes de su existencia: «El principal reto que tenemos como sector es que haya más empresas que sepan que disponen de esta opción para tener apoyo y asesoramiento, así como afrontar mejor el futuro», concluye Vera.

La SGR, a fondo

Una SGR está formada por socios partícipes, que son los beneficiarios del aval, y socios protectores, que son los que aportan recursos. Esto se traduce en que, para que un autónomo o empresa pueda beneficiarse de un aval, debe ser socio partícipe de la sociedad. A cambio, obtiene como beneficios el acceso a financiación cuando no disponen de suficientes garantías, condiciones favorables de plazos y tipos de interés, así como asesoramiento sobre la viabilidad del negocio. Además, las entidades financieras que concedan un crédito a los negocios avalados por la SGR también tienen sus ventajas, ya que eliminan el riesgo de insolvencia y no debe encargarse de hacer el estudio técnico de la operación, tarea que corresponde a la sociedad de garantía.