Aportes conceptuales y características para clasificar los sistemas/esquemas de garantía.

Pablo Pombo González
Horacio Molina Sánchez
Jesús N. Ramírez Sobrino

II Premio Unicaja de Investigación Económica

II

PABLO POMBO GONZÁLEZ
HORACIO MOLINA SÁNCHEZ
JESÚS N. RAMÍREZ SOBRINO

Premio Unicaja de Investigación Económica

APORTES CONCEPTUALES Y CARACTERÍSTICAS PARA CLASIFICAR LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA.

Reunidos en la ciudad de Málaga el día 31 de Mayo de 2007 un jurado presidido por Braulio Medel Cámara y compuesto por José Manuel Domínguez Martínez, Agustín Molina Morales y Francisco Villalba Cabello, decidió por unanimidad conceder a esta investigación el II PREMIO UNICAJA DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA. El premio fue convocado por *Analistas Económicos de Andalucía* en el otoño de 2006 y cuenta con el patrocinio de la Fundación UNICAJA.

PRODUCCIÓN , COORDINACIÓN GRÁFICA Y DISEÑO *Dolores Fernández-Ortega Jiménez*

ADMINISTRACIÓN *Rosa Díaz Montañez*

ISBN-13: 978-84-92443-02-4

Depósito Legal: MA-330-2008

La responsabilidad de las opiniones expuestas en este documento corresponde exclusivamente a los autores que no son, necesariamente, las de Unicaja o Analistas Económicos de Andalucía.

EDICIÓN

Analistas Económicos de Andalucía

ANALISTAS ECONÓMICOS DE ANDALUCÍA
Ancla 2 6ª planta
29015 Málaga

Teléfono: 952225305
Fax: 952212073
correo: aea@unicaja.es
www.analistaseconomicos.com

© Analistas Económicos de Andalucía, 2007.

Aportes conceptuales y características para clasificar los sistemas/esquemas de garantía

Índice

Español_Aportes Conceptuales.indd 10 19/6/08 20:27:30

PRESENTACIÓN 12

PRÓLOGO 14

CAPÍTULO I. **MOTIVACIONES Y OBJETIVOS** 19

CAPÍTULO II. **EL MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN** 25

II.1. La garantía y la financiación de la MIPYME 27

II.2. La relación entre diagnóstico y política pública 31

II.3. Los sistemas/esquemas de garantía como solución .. 41

II.4. Los sistemas/esquemas de garantía y sus diversas manifestaciones 53

CAPÍTULO III. **ESTUDIO EMPÍRICO PARA UNA CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA** 59

III.1. Alcance y objetivos 61

III.2. Variables, hipótesis y técnicas estadísticas utilizadas 62

III.3. La muestra y la población respecto a la recogida de información 83

III.4. Validación del cuestionario 85

CAPÍTULO IV. **RESULTADOS DEL ESTUDIO EMPÍRICO PARA UNA CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA** 87

IV.1. Presentación de los resultados descriptivos (frecuencias y valores medios) 89

IV.2. Principales hallazgos para una clasificación internacional de los sistemas/esquemas de garantía.... 91

IV.3. Características de las tipologías de los sistemas/esquemas de garantía y su desempeño 101

CAPÍTULO V. **CONCLUSIONES FINALES** 121

ANEXO I: CUESTIONARIO 127

BIBLIOGRAFÍA 141

Español_Aportes Conceptuales.indd 11 19/6/08 20:27:30

Presentación

Braulio Medel Cámara. Presidente de Unicaja

UNICAJA ha patrocinado, un año más, la edición del "***Premio UNICAJA de Investigación Económica***", en su continuo apoyo y promoción de la investigación, como instrumento eficaz de análisis y conocimiento de la realidad económica y social. El cumplimiento de este compromiso adquirido por nuestra entidad de promover el conocimiento científico en el campo de la investigación económica, tan determinante en un mundo cada día más globalizado y en continuo proceso de cambio, se consolida con la convocatoria de otros premios de investigación ya instituidos y los tradicionales premios de carácter social y cultural que promueve la Fundación Unicaja.

En esta convocatoria, se ha otorgado el ***II Premio Unicaja de Investigación Económica*** al trabajo **"Aportes conceptuales y características para clasificar los sistemas / esquemas de garantía"**, presentado por D. Pablo Pombo González, Asesor de Relaciones Internacionales y Consultor internacional de sistemas de garantías e investigador asociado de la Fundación ETEA para el desarrollo y la cooperación, junto con un equipo compuesto por D. Horacio Molina Sánchez y D. Jesús N. Ramírez Sobrino, profesores de ETEA. En este trabajo, el jurado valoró de forma especial el profundo y bien documentado análisis que realiza sobre los sistemas de garantía como medio para mejorar el acceso a las fuentes de financiación empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas en un territorio.

La realización de una tipología y clasificación internacional es absolutamente necesaria porque lo habitual es encontrarse con evaluaciones, análisis y clasificaciones de sistemas de garantía meramente descriptivos, que no han sido comparados con otros. El estudio se basa en un amplio trabajo de campo sobre los sistemas/esquemas de garantía existentes en Europa, representativo de 1.661 entes de garantía, prácticamente toda la población, en la que analizando diversas características de los mismos se establece una clasificación, utilizando la técnica del análisis cluster de conglomerados jerárquicos. Además, se profundiza en la

Español_Aportes Conceptuales.indd 12 19/6/08 20:27:30

formulación de conceptos y características que coadyuvan a una clasificación y una terminología internacional de los sistemas/esquemas de garantía desde el análisis, el conocimiento y la perspectiva de los esquemas de garantía europeos.

Los resultados revelan que la procedencia de los recursos, de mayoría pública o privada, es una cuestión clave para establecer dicha clasificación. Los sistemas de garantía se clasifican, pues, en función de la procedencia de los recursos, existiendo una conformación de mayoría pública y otra de mayoría privada. Entre los de mayoría pública se encuentran los programas de garantía y en los de mayoría privada las sociedades de garantía, bien de carácter puramente mercantil o de carácter mutualista (SGR en España).

La Fundación Unicaja, a través de su Servicio de Publicaciones, edita el presente estudio, incorporándose a la amplia lista de documentos ya publicados, que tienen como finalidad estimular el conocimiento sobre la economía e impulsar su investigación. Con la firme convicción desde nuestra entidad de que estos estudios y la difusión de sus resultados servirá de referencia de primer orden para los profesionales, instituciones, la comunidad científica y entre los agentes económicos y sociales, como fuente de conocimiento para generar avances tecnológicos que sean instrumento y motor del desarrollo económico, que permita mejorar la competitividad y rentabilidad en el área de la economía, contribuyendo a la modernización de la sociedad en general.

Español_Aportes Conceptuales.indd 13 19/6/08 20:27:30

Prólogo

José Fernando Figueiredo. Presidente de AECM
Asociación Europea de Garantía Mutua

Como Presidente de la Asociación Europea de Caución Mutua (AECM) que representa a 34 entes de Garantía de 18 Países de Europa, y que a su vez garantizan más de 2 millones y medio de micro, pequeñas y medianas empresas europeas, quiero felicitar a los autores de este trabajo y a la entidad que lo patrocina por haber obtenido el prestigioso Premio UNICAJA de Investigación Económica en su segunda edición de 2007.

Al premio han concurrido no solamente autores y equipos de Universidades españolas sino también de Universidades extranjeras lo cual da una idea de su dimensión, concurrencia y calidad.

El sector europeo de los sistemas/esquemas de garantía viene intentando, en los últimos años, clarificar y definir los diferentes modelos que operan en el ámbito de esta actividad, tan necesaria e imprescindible para el acceso a la financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas en las mejores condiciones de tasas y de plazo.

Paradójicamente, en este sector sistemas heterogéneos se tratan muchas veces como si fueran homogéneos. Por ejemplo, ciertas denominaciones se utilizan para definir sistemas/esquemas cuando su *"modus operandi"* jurídico puede distar mucho de corresponder con su denominación societaria.

Por ello este trabajo no sólo es relevante desde el punto de vista de proponer una solución desde una perspectiva empírica y científica al problema de la clasificación de estos sistemas/esquemas de garantía, sino que abunda el análisis de los conceptos y características más importantes de los diferentes grupos o modelos identificados y propuestos.

Desde la AECM consideramos necesario e imprescindible que la Universidad y en definitiva la comunidad científica se acerque a la realidad de estos

Español_Aportes Conceptuales.indd 14 19/6/08 20:27:30

sistemas/esquemas de garantía de forma que su relevante rol en la financiación de las mipymes tenga la consideración e importancia que merecen.

En especial al Dr. Pablo Pombo, Presidente Fundador de nuestra asociación internacional y mí querido amigo, así como a su equipo Dr. Horacio Molina y Dr. Jesús N. Ramírez les dirijo unas palabras especiales de incentivo a su labor en beneficio del sector de los sistemas/esquemas de garantía desde una perspectiva Global.

Desde la perspectiva y realidad de este trabajo premiado por UNICAJA quiero motivar y animar a los que diariamente operan en los entes de garantía de los distintos países y continentes y a los que estudian al nivel académico sus impactos sobre las pymes, sus empresarios y sus entornos económicos. Estoy seguro que todos juntos conseguiremos trabajar con el objetivo de ayudar al desarrollo de nuestras economías y sociedades.

¡Enhorabuena!

Español_Aportes Conceptuales.indd 15 19/6/08 20:27:30

Prólogo

Ramón González Rosalía. Presidente CESGAR.

Los sistemas de garantía contribuyen de manera eficaz a solventar la problemática financiera de las pequeñas y medianas empresas. El papel que desarrollan posibilita el acceso al crédito en mejores condiciones de plazo y tipos de interés.

El presente trabajo es un análisis comparativo de indudable valor de los distintos sistemas/esquemas de garantía existentes a nivel mundial. A través de esta extensa recopilación podemos conocer las principales características de clasificación de los diferentes modelos de garantías.

En esta investigación se aprecia de forma muy especial el profundo y bien documentado análisis sobre los sistemas de garantía. El texto profundiza en la formulación de conceptos y características que coadyuvan a una clasificación y una terminología internacional de los sistemas/esquemas de garantía desde el análisis, el conocimiento y la perspectiva de los esquemas de garantía europeos.

Desde la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca compartimos las importantes conclusiones a que llega este trabajo y que merece la pena destacar especialmente.

El problema de acceso al crédito de las Pymes, y en particular de las más pequeñas, se debe fundamentalmente a la escasez de garantías. La política pública debe dar soluciones, llegando a consensos de equilibrio entre sector público, financiero y empresarial.

Por otro lado, los sistemas de garantías deben integrarse en el sistema financiero obteniendo así credibilidad y solvencia.

Tras destacar algunos de los aspectos más significativos de este trabajo, no quiero terminar sin referirme brevemente a D. Pablo Pombo; supone para mí una enorme satisfacción prologar este trabajo, por la participación de Pablo

Español_Aportes Conceptuales.indd 16 19/6/08 20:27:30

Pombo en su elaboración, ya que ha estado fuertemente vinculado a las Sociedades de Garantía durante muchos años, y por lo tanto es un profundo conocedor de su realidad. Este libro va a ser una obligada obra de consulta y referencia para cualquier persona interesada en conocer, comparar y profundizar en esta materia. Por tanto, transmito nuestra felicitación y reconocimiento por el Premio de Investigación Económica de UNICAJA, en su segunda edición, obtenido por Pablo Pombo y los investigadores Horacio Molina y Jesús N. Ramírez.

Por último, no puedo terminar sin mencionar que el sistema español de sociedades de garantía recíproca cuenta ya con más de 88.000 pymes, con un total de puestos de trabajo asociados superior a los 500.000 y crecimientos del riesgo vivo anuales del 20 por ciento.

Estoy seguro de que trabajos como éste contribuyen a dar a conocer en profundidad la labor que realizan los sistemas de garantía como instrumentos de promoción empresarial.

Español_Aportes Conceptuales.indd 17 19/6/08 20:27:30

Capítulo 1

MOTIVACIONES Y OBJETIVOS

1. MOTIVACIONES Y OBJETIVOS

Después de muchos años de vinculación con el sector de las garantías, uno de los grandes temas que aún está pendiente de solución para construir teorías y formular políticas coherentes es el de la clasificación de las diversas realidades de los sistemas/esquemas de garantía[1] que a nivel internacional se han ido formando.

En estos momentos, uno de los aspectos que más confusión produce en la clasificación de los sistemas/esquemas de garantía, es su manejo de forma imprecisa, equívoca y sin un trasfondo real de conceptos que la soporten.

En este sentido, determinados conceptos, por enfoques incorrectos preestablecidos, limitan y dificultan la realización de una correcta clasificación de los sistemas/esquemas de garantía. Las clasificaciones/definiciones no deben guiarse por la denominación, es necesario profundizar en el marco que las respalde, (un error frecuente es el manejo del concepto "Fondo de Garantía" como forma genérica de clasificar/identificar los sistemas/esquemas de garantía y por extensión clasificar como "Fondo de Garantía" a una Sociedad Mercantil, etc. porque así se denomine ésta).

Otras tendencias clasifican los sistemas/esquemas según una terminología genérica nacionalista (modelo "japonés", "español", etc.), lo que aumenta las dificultades. Incluso los hay que tienen en cuenta ciertos mecanismos operativos como "garantía de cartera" o "garantía individual" para diferenciar.

Asimismo, en el contexto actual de normalización de las prácticas bancarias sobre la gestión y cálculo del riesgo crediticio a través del Acuerdo de Basilea II, la aceptación de las garantías como factor de mitigación de riesgos requiere el reconocimiento del garante dentro del marco regulatorio institucional, del sistema financiero que corresponda, con un perfil jurídico determinado. En definitiva no debe "perturbar" nuestra percepción como se denomine un ente de garantía sino profundizar en su esencia y realidad jurídica-financiera.

Una tipología y clasificación internacional es necesaria porque lo habitual es encontrarse con evaluaciones, análisis y clasificaciones de sistemas/esquemas de garantías meramente descriptivos, que no han sido comparados con otros, evaluaciones de sistemas/esquemas

[1] *La doble denominación sistema/esquema obedece a tratar de clarificar en todo momento que un sistema de garantía viene a corresponderse con un esquema de garantía, sólo que en el sistema hay una concepción más global, en el sentido de que son el conjunto de instituciones que conforman la actividad de la garantía en un territorio. El esquema es algo más restrictivo en el sentido de que hace más bien referencia al modelo o tipología de los entes que operan la actividad de la garantía.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 21 19/6/08 20:27:31

heterogéneos como si fueran homogéneos, sólo porque tienen en común la actividad de la garantía (como si fuera lo mismo un banco que una entidad financiera o una compañía de *leasing* o de *factoring*, o un prestamista informal, por ejemplo). Todo ello agravado por el problema del uso genérico de ciertas denominaciones. Para facilitar estos procesos este trabajo de investigación profundiza en la formulación de conceptos y características que coadyuven a una clasificación y una terminología internacional de los sistemas/esquemas de garantía.

Ante estos hechos, la finalidad de identificar y proponer empíricamente una clasificación y tipología de los sistemas/esquemas de garantía de crédito para las MPYMES (micros, pequeñas y medianas empresas), desde la perspectiva europea, la más prolija e influyente y, sólo como consecuencia de un amplio análisis, tiene como objetivos generales o básicos: realizar una identificación de los diferentes conceptos y características que nos permitan obtener agrupaciones y, un segundo fin, la caracterización de los diversos grupos identificados de los mismos para justificar la propuesta empírica de clasificación.

Partimos de una primera aproximación al tema que presentan Pombo y Herrero (2001) con una descripción exahustiva a nivel mundial de los sistemas/esquemas de garantía existentes. Ahora tratamos de avanzar sobre aquella aportación. A través de técnicas estadísticas pretendemos complementar y actualizar el amplio inventario realizado en aquel estudio.

En última instancia, este trabajo de investigación pretende introducir y conducir a una profunda reflexión, para hacer más accesibles y presentes los sistemas/esquemas de garantía para las micros, pequeñas y medianas empresas, desde el punto de vista de una economía globalizada.

Español_Aportes Conceptuales.indd 22 19/6/08 20:27:31

Gráfico 1 **SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA POR CONTINENTES**

Fuente: Elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 23 19/6/08 20:27:31

Capítulo 2

EL MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

II. EL MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

El marco teórico de la investigación lo abordamos a continuación desde cuatro apartados o perspectivas: la garantía y la financiación de la mipyme, la relación entre diagnóstico y política pública, los sistemas/esquemas de garantía como solución y los modelos de sistemas de garantía y sus diversas manifestaciones.

II.1. La garantía y la financiación de la MIPYME

El *Flash eurobarómetro 160*, de junio de 2004, una encuesta elaborada por la Unión Europea (UE), preguntaba "¿es difícil crear un negocio propio debido a la carencia de apoyo financiero?". La respuesta no debe pasar desapercibida: en la UE-25, el 74 por ciento de los encuestados responden afirmativamente la pregunta y opinan que están muy de acuerdo, mientras que en los EEUU son un 69 por ciento los que la suscriben.

Más recientemente, el *Flash eurobarómetro,* de octubre de 2005, abundaba en el sentido de que una de cada dos pymes no pueden completar satisfactoriamente sus proyectos sin un crédito bancario y un 42 por ciento de las pymes encuestadas creen que en la actualidad es más difícil obtener un préstamo. El 71 por ciento de la mipymes de la muestra piensan que los bancos no desean tomar riesgos de préstamos a las empresas.

Si a esto unimos, tal y como señala Cardone (1997), que durante los primeros años de vida de la empresa, el mercado de crédito juega un papel relevante como proveedor de fondos y que las mipymes se encuentran ante imperfecciones en los mercados de crédito que dificultan su acceso a los mismos o incluso hacerlo en condiciones competitivas, nos encontramos ante un panorama, como describe la autora, que pone en peligro la continuidad de las empresas según sea su edad y tamaño.

Estos planteamientos se ven reforzados, muy recientemente, por López-García y Puente (2006), quienes afirman en un interesante trabajo que si en la estructura financiera inicial de una empresa aumenta la deuda, en detrimento del capital propio, este hecho favorece su supervivencia, siempre que su endeudamiento no sea excesivo.

Español_Aportes Conceptuales.indd 27 19/6/08 20:27:32

Por tanto, debido a la reducida dimensión de este tipo de empresas y, como indica Gudger (1998), a las propias normas del sistema bancario sobre la calificación de la calidad crediticia de las inversiones, las mipymes presentan dificultades adicionales para el acceso al crédito.

En una situación de partida en la que existe un buen proyecto empresarial, viable, con capacidad de tener éxito y generar beneficios, con un buen empresario/gestor, la necesaria financiación para llevarlo a cabo puede verse condicionada por múltiples aspectos, entre ellos el requisito de las garantías que las entidades financieras solicitan para la concesión del crédito. Debido a la falta de garantías, una empresa puede verse privada de recursos financieros necesarios para asegurar la viabilidad de su proyecto de creación o expansión.

Este problema está especialmente acentuado, como se ha indicado, en la financiación a largo plazo que atiende las necesidades de inversión fija de la empresa. Paradójicamente, al mismo tiempo, los nuevos ritmos y ámbitos de una economía globalizada han incrementado de forma significativa la importancia de la capacidad financiera de las empresas, especialmente para lograr fondos a largo plazo acompasados al desempeño del negocio.

Toda empresa tiene voluntad de crecer y expandirse[2] por muy pequeña que sea. En la mipyme la financiación a corto plazo absorbe las escasas garantías que posee y, como consecuencia de ello, se estrangulan sus procesos de crecimiento. Se podría afirmar que el crecimiento empresarial en las MIPYMES se ve amenazado por esa perversa combinación de sus escasas garantías elegibles aplicadas en la financiación de actuaciones de corto plazo. Esta problemática se amplia, si introducimos la cuestión del apoyo a las nuevas empresas y *Start-ups* de pequeña escala, sin condiciones técnicas ni dimensión para buscar financiación en los mecanismos de capital riesgo, pero así mismo muy importantes para el rejuvenecimiento del tejido empresarial y la creación empleo.

II.1.1. La garantía es un bien escaso

Nuestro planteamiento pretende llegar al origen de la cuestión ¿quién y por qué se demandan garantías en el sector financiero? Las respuestas podemos encontrarlas en el marco de las relaciones entre las mipymes y el citado sector.

[2] *La encuesta ENSR del Observatorio de las PYMEs europeas de 2002 refleja que algo más de la mitad de las PYMEs tienen objetivos ambiciosos: el 36 por ciento trata de crecer, el 9 por ciento busca obtener mayores beneficios, el 7 por ciento también persigue innovar y un 7 por ciento mayores niveles de calidad. El resto están preocupadas en sobrevivir (20 por ciento) o tratando de consolidar el negocio (21 por ciento). Había países donde la necesidad o voluntad de crecer llegaba entre el 34 por ciento 41 por ciento. Pero en definitiva haciendo una interpretación de los datos al innovar o buscar mayor calidad y beneficios ¿no se está buscando también el crecimiento?*

Español_Aportes Conceptuales.indd 28 19/6/08 20:27:32

Cuando los micro, pequeños y medianos empresarios se enfrentan a un impreso o formulario de solicitud de financiación, sea cual sea su ámbito territorial, siempre se les exige que informen y detallen qué garantías aportan o pueden aportar. Ello no se debe a una cuestión subjetiva o caprichosa, sino a que el sistema financiero, a nivel global, es el sector más regulado y más supervisado. Cuando se habla en términos generales de desregular sectores, el financiero permanece al margen de este planteamiento y su actividad inversora pone un énfasis especial en las garantías, ya que las reglas nacionales, inspiradas, entre otras normativas internacionales, en el Acuerdo de Basilea, establecen su esquema de funcionamiento.

Actualmente, se está produciendo la implementación del reciente Acuerdo del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea sobre "Convergencia Internacional de Medidas y Normas de Capital", más conocido como Basilea II, de 26 de junio de 2004. Sustituirá al de Basilea I, de 1988, que va a mantener la línea de regulación del sector financiero, en materia de requerimientos de capital o de recursos propios y el calculo de provisiones.

Las instituciones financieras necesitan optimizar la gestión de sus activos y ello requiere que las garantías que dan cobertura a los mismos estén bien calificadas y ponderadas. Desde 1988 las recomendaciones de los Acuerdos de Basilea ponen en valor las coberturas de garantía que respaldan los activos de inversión del sector financiero. Las coberturas de garantía están calificadas y ponderadas según sus diversas clases y afectan a las instituciones financieras en la cuenta de explotación, al requerimiento de capital (recursos propios) y al volumen requerido de provisiones. En definitiva, para las instituciones financieras la garantía tiene un "valor" estratégico incuestionable para sus planes de negocio y expansión.

En consecuencia, la garantía es un bien escaso, especialmente aquellas mejor calificadas y ponderadas, siendo este hecho trascendente para que las MIPYMES puedan acceder a la financiación. Como consecuencia de la escasez de garantías en el ámbito mundial, se ha detectado una insatisfacción de la demanda de crédito y rechazo de proyectos por carecer de las garantías "suficientes" lo que frena el crecimiento de las economías. Un estudio del Banco Mundial (1994) se pone de manifiesto que la incapacidad de ofertar garantía en un territotio produce restricciones en el crecimiento del PIB.

Español_Aportes Conceptuales.indd 29 19/6/08 20:27:32

Más recientemente, Jiménez, Salas y Valles (2004) afirman que una disminución del PIB incrementaría la solicitud de garantías por parte de los prestamistas y, al mismo tiempo, disminuiría la posibilidad de ofrecerlas.

Asimismo, la ausencia de un sistema de garantía o la escasez de éstas produce imperfecciones en el financiamiento empresarial, lo que dificulta el acceso de las MIPYMES a la financiación en óptimas condiciones de tipo de interés y plazo. La escasez de garantías, sobretodo aquellas mejor calificadas y ponderadas, en relación a la demanda que hacen de ellas las entidades financieras para proveer financiación, produce una selección de los actores que no responde a la calidad de sus proyectos, ni al esfuerzo y capacidad de los empresarios para competir en el mercado, sino al éxito pasado o a la fortuna de estar situados en entornos privilegiados. En definitiva, la garantía, un instrumento destinado a dar cobertura y mitigar el riesgo moral, se convierte en un criterio de selección.

Esta situación limita la igualdad de oportunidades[3] lo que altera la asignación eficiente de los recursos financieros y el desarrollo de los mejores talentos. Por lo tanto alcanzamos una situación no deseable: por un lado, la mipyme es una importante generadora de empleo y de riqueza; y por otro, las mismas reglas del sistema financiero la discriminan respecto a otras estructuras empresariales e incluso territoriales.

La eliminación de esa discriminación y desigualdad competitiva es el objetivo de un sistema de garantía (SG), esto es, facilitar el acceso a la financiación de la mipyme e integrarla en el circuito financiero formal. El sistema de garantía no opera como una medida temporal o provisional, no es una "moda", sino que busca establecer un canal institucionalizado, no discriminatorio y transparente, que ayude a solucionar el problema de forma definitiva. De hecho, a veces erróneamente, se confunde su apoyo con ciclos más o menos de "novedad programática" (ahora es la "moda" del capital riesgo, mañana la de la "innovación tecnológica", etc.), sin profundizar en el hecho de que insertar un sistema de garantía en el sistema financiero es algo permanente.

[3] *Desde posiciones liberales, uno de cuyos exponentes de referencia es el Nóbel de economía Hayek (1994), al abordar el tema de la igualdad de oportunidades, en un libro tan crítico con la intervención del Estado en materia de mercados, como es Camino de Servidumbre, considera que la salvaguarda de la igualdad de oportunidades justifica dicha intervención "es esencial que el acceso a las diferentes actividades esté abierto a todos en los mismos términos y que la Ley no tolere ningún intento de individuos o de grupos para restringir este acceso mediante poderes abiertos o disfrazados". También expresa claramente que las diferencias económicas de partida, las que proceden de la herencia, no ayudan a crear un estado de competencia.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 30 19/6/08 20:27:32

II.2. La relación entre diagnóstico y política pública

Una sensación muy frecuente respecto a los sistemas de garantía es que la terapia es circunstancial y momentánea, sin realmente entrar a fondo en los orígenes y las causas del problema. Si a esto le añadimos que además se generaliza o se entiende que cualquier tratamiento y enfoque de soluciones es homogéneo, la confusión aumenta.

Por esta razón, cuando hay que tomar decisiones en el contexto de políticas públicas, el diagnóstico forma parte del éxito de su implementación. Hoy en día, en muchos territorios, cada vez es más frecuente la exigencia de estudios e informes de evaluaciones de impacto unidos o vinculados a la implementación de determinadas políticas públicas[4]. De cuál sea el alcance y la bondad del diagnóstico previo podremos establecer las decisiones oportunas para obtener los impactos adecuados o perseguidos. Toda política pública requiere, como base de partida que la sostenga, un diagnóstico de la situación o del problema. Se podría afirmar que sin diagnóstico no se soporta ninguna política pública.

[4] *En Chile todos los programas públicos tiene una partida asignada para un estudio de evaluación de impacto que deberá ser utilizado para informar al Congreso de la República en su momento. Recientemente, el Plan Director de la Cooperación española, por citar algunos ejemplos, así lo recoge.*

El diagnóstico preciso, desde el análisis, de las dificultades para acceder a la financiación para la MIPYME es determinante para toda política pública, pues sobre él han de construirse las opciones y las propuestas. En particular, los sistemas de garantía que nacieron en los entornos posteriores a las guerras mundiales no fueron el resultado de un diagnostico de los problemas de fondo. Por contra, la legislación francesa de 1917, sobre las sociedades de caución mutua, supone un reconocimiento claro de que un sistema de garantía es un instrumento para el proceso de facilitación del acceso a la financiación de la microempresa. Pero lo más importante de esta concepción, fué el hecho de promulgar una ley dirigida a los microempresarios de la época. En esta legislación el diagnóstico y la ejecución estaban correlacionados, y quizás por ello después de 80 años aún existe ese sistema de garantía en ese territorio.

Cabe destacar que una política pública para facilitar el acceso al crédito a las MIPYMES no debe resolver sólo un problema de justicia socioeconómica o de equidad con carácter temporal. En realidad, se trata de resolver un funcionamiento imperfecto del mercado de crédito potenciado por unas reglas internacionales de coberturas de garantía sobre los activos de inversión, que dificultan

Español_Aportes Conceptuales.indd 31 19/6/08 20:27:33

el acceso a la financiación de las MIPYMES y generan situaciones de desigualdad competitiva. Se trata de restablecer la igualdad de oportunidades en el mercado financiero de los diversos proyectos empresariales, de manera que la asignación de recursos obedezca a los parámetros de rentabilidad y riesgo de los proyectos y no queden excluidos por la variable riqueza algunos de ellos.

Las reglas internacionales incorporadas en el Acuerdo de Basilea perjudican en mayor grado a las MIPYMES, dado que éstas suelen carecer de las garantías mejor calificadas y ponderadas. Si las entidades financieras dan crédito a las MIPYMES sin garantías de buena calidad, se les exige mayores requerimientos de capital y de provisiones que cuando estas garantías son de buena calidad. La exigencia de garantías por parte de los prestamistas excluye del mercado a aquellos empresarios con proyectos rentables pero que no disponen de la garantía adecuada, lo que supone una distorsión del mercado que en ausencia de asimetrías informativas debería asegurar que el mejor proyecto, en términos de riesgo y rentabilidad, debería obtener la financiación al menor coste. Por todo ello hemos llegado a una situación no deseable, ya comentada, en la que las MIPYMES son reconocidas como imprescindibles para el desarrollo de la actividad económica, la generación de empleo, emprendedores, etc., y, por otro lado, están penalizadas competitivamente mediante unas reglas internacionales exigibles al sector financiero. La existencia de esquemas que permitan a los proyectos viables acceder a garantías de calidad evita que tales proyectos viables sean expulsados del sistema crediticio, simplemente porque los empresarios que los proponen no disponen de las garantías exigibles que les requiere el sistema financiero.

Esta imperfección en el mercado financiero es la que conduce a pensar que es conveniente el apoyo gubernamental en la formación de un sistema de garantía, como política pública, sobre la base de un diagnóstico previo. Esta es la realidad desde el final del siglo XX e inicio del XXI. En otros momentos de la historia de los sistemas de garantía, su justificación obedeció a otras razones, aunque la cobertura del riesgo crediticio haya estado siempre presente. Por tanto, la participación del sector público debe estar diseñada en función precisamente de este fallo del mercado. A este respecto, la experiencia europea muestra que los esquemas de reafianzamiento son complementarios para la eficiencia de los sistemas/esquemas de garantía, en relación al objetivo de promover la financiación de los proyectos viables.

Español_Aportes Conceptuales.indd 32 19/6/08 20:27:33

Tomada la decisión de implementar un sistema de garantía en un territorio y delimitado su alcance, en función del diagnóstico, la configuración del mismo debe ser la adecuada. Esta configuración es importante porque surgen diversas opciones, sin embargo, no todas tienen la misma seguridad, calidad, relevancia, eficacia e impacto.

En general, el primer paso para la elección del esquema de garantía es el origen de los recursos. Es decir, la elección acerca del carácter público, mixto, o privado de los recursos determina de inicio el esquema jurídico mercantil para articular el desarrollo de la actividad de la garantía. En este esquema jurídico mercantil es donde más claramente se evidencian las diferencias entre unos modelos u otros y desde luego su enfoque último de estar o no insertado en el sistema financiero del país correspondiente.

Hay una perspectiva de gran trascendencia en esta fase y es el enfoque de la temporalidad del sistema de garantía que va a marcar todo el proceso y las decisiones a adoptar. ¿Vamos a realizar una actuación puntual o hay una voluntad de permanencia? Este es uno de los principales interrogantes a resolver de la política que se va a definir.

Una vez se considera la decisión de establecer una política para facilitar el acceso al crédito a la mipyme en las mejores condiciones, a través de un sistema/esquema de garantía como una cuestión de Estado, deberían definirse cuáles son las acciones gubernamentales más eficaces para poner en marcha a la propia sociedad civil. En nuestra opinión, los puntos críticos pasan por la definición del marco institucional: ¿qué marco legal y funcionalidad se requiere para ser eficaces?, ¿quiénes van a ser los agentes?, ¿qué características deben cumplir las entidades para tener éxito?

La definición de los agentes debería dar respuesta a cuál es el origen de los recursos, ¿es ésta una actividad que puede ser lucrativa y, en consecuencia, desarrollada por el sector privado o estamos mas bien ante un tipo de actividad difícilmente sostenible sin un apoyo público?, ¿dónde debe residir la aportación?, ¿en los esquemas de reafianzamiento o, incluso, deben centrarse en la propia gestión de las sociedades o programas/entes de garantía? En caso de optar por modelos de gestión privados y/o mixtos, ¿qué espacio deben ocupar el sector público y los propios beneficiarios de la garantía y, en su caso, en un posible esquemas mutualistas o asociativo empresarial?

Español_Aportes Conceptuales.indd 33 19/6/08 20:27:33

Finalmente, deberíamos establecer unos objetivos políticos a conseguir (número de beneficiarios que acceden a la financiación, coste/inversión media, niveles de cobertura, acceso al largo plazo, potenciación de sectores, de territorios, etc.) y evaluar el impacto no solo cuantitativo sino cualitativo.

En definitiva, a modo de síntesis, el debate se podría centrar en cuatro interrogantes básicas: política pública o producto de mercado; sociedades de garantía de crédito o programas de garantía; unicidad o multiplicidad de programas y/o sociedades; y garantía o seguro de crédito. Para llegar a resolver estas cuestiones, con solvencia, es necesario saber de qué tipo de política se está hablando, qué se entiende por programa o sociedad de garantía, qué es una cobertura de garantía de crédito o un seguro de crédito. Si se quiere llegar a ello, dentro de un marco lógico, sin duda ha de resolverse el vacío actual de una clasificación y terminología internacionalmente aceptada.

En este contexto, la lectura del pasado hay que realizarla con ciertas cautelas. De hecho, es muy diferente la situación, de pleno auge del mutualismo y cooperativismo, en la que surgieron las sociedades francesas de caución mutua, nacidas en los inicios del siglo XX y reconocidas como "padres de los sistemas garantía"; y la situación, de destrucción de bienes o activos, de las sociedades que nacieron después de la segunda guerra mundial, a mediados de siglo XX, cuando los Estados tuvieron que proporcionar a los sistemas financieros, más o menos estables y desarrollados, una solución para el acceso a la financiación de las mipyme con la que dar cobertura a los riesgos.

Es muy diferente la situación de los sistemas/esquemas que nacen a finales del siglo XX y principios del XXI, cuando surge todo un proceso de globalización y se discuten todas las ayudas públicas, sobre la base de la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas, de forma que éstas accedan al crédito en igualdad de condiciones que otras estructuras empresariales de mayor dimensión.

Hoy día es evidente que los sistemas/esquemas de garantías están en expansión en todo el mundo y que los países económicamente más desarrollados son los que utilizan los sistemas de garantía de forma más intensiva y activa. En todas las realidades continentales hay distintos sistemas/esquemas de garantía, mediante los cuales gobiernos o sector público, entidades financieras y empresarios dan respuesta a sus necesidades y aspiraciones en la materia.

Español_Aportes Conceptuales.indd 34 19/6/08 20:27:33

En este proceso debemos advertir que hay que evitar algunos mitos y enfoques erróneos. Es decir, no hay un modelo "alemán" o "español" o un modelo de "garantía de cartera" o "individual" o un modelo "Fondo de Garantía" (porque así se denomine la SA que desarrolla la actividad de la garantía por ejemplo), etc., a "copiar" o "seguir ciegamente", pues a nadie se le oculta que cada entorno socioeconómico tiene sus peculiaridades.

Realmente lo que debe existir en todo este proceso, como objetivo y cuestión de fondo, es un modelo o una estructura jurídica, mercantil y financiera adecuadamente perfeccionada para cumplir con la actividad y función que ha de desarrollar el sistema/esquema de garantía. Evidentemente, el adecuado diseño técnico y financiero del sistema va a garantizar en gran medida el éxito de la futura actividad.

En este sentido, la persistencia de un correcto diagnóstico cobra toda su importancia pues no basta con desarrollar entes de garantía, ya que son un fin de los Sistemas de Garantía. También, lo hemos afirmado repetidas veces, no se trata de tener "entes" de garantía, debemos perseguir un sistema de garantía que no sea cuestionado en el entorno financiero donde se ubique y desarrolle. De lo que se trata es de articular un sistema de garantía seguro, confiable y sólido. De esta forma, se podría cuestionar la gestión de una sociedad/ente de garantía en concreto, pero el objetivo es que nunca lo sea el "sistema de garantía", de igual manera que se puede cuestionar la gestión de una entidad de crédito o financiera específica de un país determinado, pero nunca su sistema financiero.

II.2.1. El rol de las administraciones públicas[5] en los sistemas/esquemas de garantía

La ocasión es propicia para rescatar ideas y conceptos expuestos por el profesor Stiglitz (Joseph Stiglitz, 1981, 2000 y 2001)[6] sobre los mercados financieros, el rol del Estado y la nueva economía del desarrollo.

La confianza en los mecanismos de mercado ha venido considerándose como parámetro absoluto para la colocación de recursos. Sin embargo, existen algunos tipos de imperfecciones que ocurren frecuentemente cuando se enfrenta a situaciones

[5] *Estos datos y conceptos están extraídos del Boletín de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), (1998), así como de Holden (1996) y Stiglitz (2000).*

[6] *Premio Nóbel de Economía 2001, otorgado conjuntamente con George Akerlof y Michael Spence. El profesor Stiglitz, de la Universidad de Columbia (EE.UU.), ha contribuido a sentar las bases de una teoría general de los mercados con asimetría de información, lo que abrió la vía a una multiplicidad de aplicaciones, entre ellas el análisis de los mercados financieros contemporáneos. Asimismo, ha contribuido a identificar y definir los fundamentos de una nueva economía del desarrollo. Abordaremos el análisis a partir de algunas ideas apuntadas en la conferencia ante la Asociación Brasileña de Instituciones Financieras de Desarrollo (ABDE), en Río de Janeiro (Brasil), en mayo de 2001.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 35 19/6/08 20:27:33

de incertidumbre. Por tanto, cuando existen problemas de información, los mercados financieros fallan. En mercados financieros en desarrollo hay muchos sectores donde el crédito es importante, pero determinados estratos empresariales no tienen acceso al mismo, perjudicando la concurrencia como fundamento del mercado. Los mercados no suelen conceder créditos a largo plazo. Ellos se especializan, particularmente, en créditos comerciales y no se puede construir una fábrica con crédito comercial. Existen imperfecciones típicas de mercado incluso en países desarrollados. El mercado tiende a no dar préstamos adecuados a los pequeños negocios. Los gobiernos tienen siempre un papel determinante: promover mercados de garantía al igual que existen mercados financieros. Imaginemos a un país sin mercado financiero: el fallo sería mayor.

Los gobiernos deben estimular la existencia de entes de garantía, que reduzcan las imperfecciones en el mercado financiero. Los mercados de garantías serían mercados auxiliares, pero debido a las estrictas normas bancarias, muy importantes para que el crédito pueda fluir hacia los agentes que carecen de riqueza para garantizar sus proyectos. En este contexto, disponer de agentes garantes sería complementario con disponer de entidades de crédito en un país, ya que permitiría una asignación más eficaz de los recursos a los proyectos rentables, sin obstáculos ajenos al proyecto como la riqueza del prestatario.

Estos problemas mencionados, que ocurren en EE.UU. y Europa, se multiplican varias veces en el caso de Latinoamérica. Hoy existen empresas en esa zona con una relación deuda/patrimonio mucho menor que en otros países. En parte, esto se debe a las imperfecciones en el sistema de Bancos privados. En general, en los países menos desarrollados, los pequeños negocios deberían estar cumpliendo un papel más importante. En cierto modo, todo el proceso de desarrollo comprende el estímulo a los pequeños negocios y, generalmente, las entidades de crédito comerciales no han venido prestando adecuadamente atención a este sector.

En este sentido, la aportación de recursos públicos, gestionados de forma privada, en actividades como los sistemas de garantía, contribuye a fortalecer la competencia, eliminando las barreras de entrada[7] de la mipyme, barreras artificiales que han sido levantadas

[7] *De una forma gráfica diríamos que la garantía es como la barrera de un parking, de manera que si la mipyme la aporta hace que la barrera se eleve y la mipyme acceda o "pase", en este caso a los recursos financieros. El problema es que solucionada esta primera situación las siguientes requieren de situaciones similares. En la mayoría de los casos, cuando vuelva la mipyme a acceder, se encontrará de nuevo la barrera de la garantía. Y por tanto, si más tarde, en otra solicitud no se aportara, "no se podría pasar" y, por consiguiente, el problema del acceso a la financiación para la mipyme persiste.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 36 19/6/08 20:27:33

en gran medida por la propia regulación bancaria, barreras útiles para evitar las crisis bancarias. Sin embargo, parte del talento y los desempeños de la humanidad podrían quedar infrautilizados, si no existiesen mecanismos facilitadores de acceso al crédito.

Cuando se presentan imperfecciones en los mercados financieros, el mercado por sí solo no corrige este tipo de problemas y precisa de una intervención del Gobierno, que debe procurar encontrar caminos más orientados por el mercado y trabajar de forma complementaria con el sector privado.

Caminal (1995), parte de un diagnóstico similar y reconoce las dificultades de su solución práctica; por este motivo desarrolla un análisis de las diversas políticas que desde el Estado se pueden articular para conseguir una más eficiente asignación de recursos.

Entre las medidas que considera beneficiosas en cualquier caso, se encuentra el asesoramiento a pymes por parte de agencias públicas o semipúblicas y la promoción de instrumentos financieros adecuadas a pymes. Existe otro grupo de medidas en las que el autor introduce algunos considerandos, por ejemplo en los subsidios al coste de capital o en los avales públicos, el autor recomienda un análisis coste-beneficio de estas políticas, ya que las agencias públicas asumirían pérdidas, financiadas por los ciudadanos, que deberían ser compensadas con ganancias superiores de bienestar; además del problema de la gestión eficaz de estas agencias en su actividad. Finalmente, introduce la posibilidad de que fuesen las sociedades de garantía recíproca, que agrupan a los propios empresarios, las encargadas de gestionar los avales públicos, ya que permitiría aumentar el poder de mercado de las entidades financieras además de explotar ventajas en la supervisión de sus miembros.

Gitell y Kaen (2003) mencionan diversos objetivos de los programas públicos de ayuda al crédito. Para ellos, el principal objetivo es la creación de empleo y la promoción de la inversión privada y así conseguir el desarrollo económico, a través de la disponibilidad de crédito empresarial. La intervención del Estado procede de una falta de respuesta de las fuentes privadas de capital para financiar los proyectos, bien por la propia disponibilidad de recursos, bien por su coste, bien por su naturaleza (capital o deuda). Sin embargo, los autores atribuyen otros objetivos más allá de la corrección de las imperfecciones de mercado. Ellos

Español_Aportes Conceptuales.indd 37 19/6/08 20:27:33

definen estos objetivos como normativos y se fundamentan en el criterio del beneficio general, por ejemplo, la preservación y el fortalecimiento de las poblaciones rurales, el apoyo a las pequeñas empresas o a ciertos sectores.

Gitell y Kaen (2003) indican que normalmente el interés general se justifica por motivos económicos o sociales. Entre los primeros, se encontraría como objetivos la creación de empleo y renta para las partes afectadas y paralelamente una mayor recaudación fiscal o por las externalidades positivas que genera la política. Entre los sociales, estarían los encaminados a favorecer la calidad de vida y fomentar la igualdad de oportunidades. No obstante, los autores añaden una tercera categoría de objetivos que denominan "de ajuste económico" y que explicarían la razón de ser de los programas de asistencia financiera. Los programas estatales de asistencia financiera desempeñan un papel relevante en los periodos de crisis y posteriores a las mismas, dado que en dichos momentos los bancos locales experimentan dificultades financieras y tienden a recortar el crédito, mencionando el caso de las crisis bancaria en Nueva Inglaterra en EE.UU. a comienzos de los 90.

Finalmente, los autores señalan una explicación de porqué las crisis de la pequeña y mediana banca tienen un impacto más relevante en la pequeña empresa. Gitell y Kaen (2003) mencionan que las pequeñas empresas suelen recurrir a la banca local para financiarse, ya que este tipo de banca suele tener menores costes de supervisión y seguimiento de la clientela. Las relaciones son muy cercanas y planteadas en el largo plazo, por lo que al ser más reducidas las asimetrías informativas suelen ser los financiadores de los empresarios de menor dimensión en las economías locales. Sin embargo, la relación al fundamentarse en la estrecha relación y conocimiento mutuo de las partes limita las posibilidades de búsqueda de financiadores alternativos, especialmente en periodos de recesión. Es en estos casos, donde los autores consideran como instrumentos valiosos los programas de garantía asistidos estatalmente.

El principal inconveniente de los programas de ayuda pública, entre ellos los de garantía, son los problemas de riesgo moral. Estos problemas se manifiestan en un destino a proyectos más arriesgados por parte de los prestamistas o por un incremento notable del endeudamiento. Gitell y Kaen (2003) sugieren la implicación de la banca, concedente del préstamo, en la supervisión

Español_Aportes Conceptuales.indd 38 19/6/08 20:27:33

del cliente y de la operación. Y aunque los autores vuelven a cuestionar la independencia de las entidades financieras para desarrollar una supervisión eficaz, dado que tendrían garantizada la recuperación de su inversión, normalmente, los programas de garantía no cubren el 100 por ciento de la operación y pueden utilizar mecanismos para condicionar el pago a una serie de requisitos que podrían disuadir comportamientos oportunistas en el prestamista y en el prestatario.

Como cuestión adicional, y vinculada a problemas de selección adversa, se encontraría la del precio de la garantía. Gitell y Kaen (2003) proponen el empleo del valor de una opción de venta para valorar la garantía. Conforme crece el riesgo del proyecto, aumenta el precio de la garantía; pero es un clásico de la economía de la información que los prestamistas dispuestos a asumir costes más altos expulsan a los que presentan proyectos de menor riesgo y dispuestos a asumir menores costes.

Por lo tanto, las disputas sobre si el agente debe ser el Gobierno o el sector privado, para Stiglitz pertenecen al pasado. La cuestión ahora es cómo ambos pueden trabajar juntos o cómo deben hacer para interactuar.

Para determinar qué aspectos debe tener una política pública eficiente de financiamiento del desarrollo se debe identificar cuáles son las insuficiencias del mercado, intentar conocer las razones de las mismas y, a partir de ahí, preguntarse cómo encontrar soluciones.

Resulta muy ilustrativo que ministerios de Hacienda de algunos países, como el español, apoyen con beneficios fiscales el desarrollo de los sistemas de garantía. No cabe duda de que sus decisiones se fundamentan en el impacto que tienen estos instrumentos financieros sobre la generación de actividad económica, empleo y recaudación. Los ministerios de Hacienda de los diferentes países suelen ser muy rígidos con este tipo de asuntos, pero el hecho de que existan mecanismos que propicien y fomenten la actividad formal empresarial es muy bien recibido. En definitiva es una evaluación de impactos o de "input y output". Es necesario añadir que no se trata exactamente de proyectos empresariales individuales financiados con recursos públicos, sino de establecer un mecanismo institucional, objetivo, transparente y profesionalizado que gestione un problema estructural.

Español_Aportes Conceptuales.indd 39 19/6/08 20:27:33

Pese a todo, la exigencia de presentación de garantías continúa teniendo un efecto discriminatorio hacia la mipyme, ya que, por razón de su tamaño, dichas empresas cuentan con pocos activos elegibles para ser usados como garantías de un crédito. Dicha situación limita sus posibilidades para acceder a los créditos aunque posea proyectos rentables y viables.

Las restricciones del mercado de crédito apuntadas son perniciosas para la economía, ya que dificultan el acceso de nuevos empresarios con ideas innovadoras y reducen el efecto beneficioso que normalmente tiene este tipo de empresas sobre la competencia, la productividad y el empleo.

En cualquier caso, la intervención del Estado en los sistemas de garantía debe fomentar la igualdad de oportunidades, pero esta intervención no significa financiar sistemas públicos, sino más bien apoyar el derecho individual del acceso a dicho servicio, con independencia de su nivel de riqueza previo. Por tanto, se trata de financiar un derecho, independientemente del sistema con sus reglas, que será más justo desde el punto de vista aristotélico "igual al igual, desigual al desigual".

II.3. Los sistemas de garantía como solución

El problema de la falta de acceso a la financiación de un agente socioeconómico tan importante como la MIPYME es estructural y es el resultado de la actuación de varios agentes. Por lo tanto, las soluciones tienen que ser de largo plazo y han de implicarse de forma coordinada todos los agentes relevantes involucrados: el sector público, sector financiero y sector empresarial. Una opción para solucionar el problema de acceso a la financiación es poner a disposición de esos agentes los sistemas de garantía.

Por tanto, dada la importancia de las mipymes, no es de extrañar la atención que se les ha prestado desde las administraciones públicas encargadas de la promoción empresarial. Varios autores entre ellos, Cardone (1997), Caminal (1995), Pombo y Mora (1982)[8], llevan desde hace años proponiendo, en diferentes momentos, soluciones a los problemas financieros de las mipymes y, muy en concreto, el acceso a la financiación empresarial mediante la solución del problema del acceso a la garantía a través de los Sistemas de Garantía.

[8] *Como ya se ha citado estas demandas, desde el inicio de la década de los ochenta, comenzaron aflorar como una necesidad cotidiana y permanente en la actividad de las mipymes españolas.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 40 19/6/08 20:27:33

II.3.1. La integración de la garantía de los sistemas/esquemas de garantía en el sistema financiero

Los sistemas de garantía han de integrarse plenamente en el sistema financiero porque los sistemas de garantía tienen un objetivo final: ser un instrumento para favorecer el acceso de las MIPYMES al financiamiento, mediante un canal institucionalizado de financiación, transparente y no discriminatorio, que las integre en el circuito financiero formal. Los sistemas de garantía deben estar basados en una auténtica y reconocida ***política o cuestión de estado***[9] a favor de las mipyme, que, entre otras mejoras, busque favorecer el acceso a la financiación de las empresas. No se trata de algo temporal o de la voluntad más o menos decidida de un gobierno, sino que ha de ser una cuestión de Estado. Esto significa que se requiere una voluntad de permanencia del sistema de garantía, no es una "moda" pasajera, pues ha de estar integrado plenamente en el sistema financiero del país o territorio correspondiente, por lo que su definición y configuración no puede estar cuestionada por el entorno en el que se ha de desarrollar la actividad. Hay sistemas muy consolidados en el mundo, con plena vigencia y con más de 80 años de actividad (entre ellos, algunos europeos).

Complementariamente se debe establecer una **"alianza"** entre los agentes involucrados (administraciones públicas, entidades financieras y las micro y pyme y sus organizaciones) en el desarrollo legislativo y en el operativo posterior del sistema de garantía, para que todas las partes puedan satisfacer sus legítimos intereses, dentro de un marco jurídico de calidad y seguridad[10], para que la garantía que se otorgue en el seno de ese sistema de garantía necesariamente tenga un "valor" reconocido dentro del sistema financiero (calificada, ponderada e integrada en el sistema financiero).

Para concretar esa ***alianza***, el Sistema de Garantía precisa de un marco legislativo y normativo, que corresponde a los poderes del Estado, dentro del cual se tiene que producir un proceso de interacciones y acuerdos entre el sector público, el financiero y el empresarial. Ese marco suele estar respaldado por un sistema de reafianzamiento o de cobertura nacional, e incluso por encima de éste, por un marco de cobertura supranacional. En el caso de la Unión Europea, existe un Fondo Europeo de Inversiones (FEI) que reasegura a los sistemas de reaseguro de los Sistemas de Garantías y en algunos países donde éstos no existen, reasegura directamente a los entes del Sistema de Garantía.

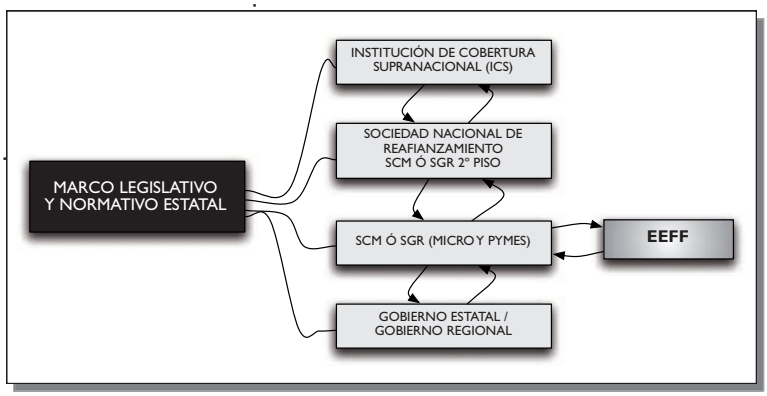
[9] *En este sentido hay que recordar la aprobación por unanimidad, en el Congreso y el Senado, de la Ley de SGR¨S española de 1.994 o en la Asamblea Legislativa de la Ley de SGR´S de El Salvador de 2001.*

[10] *La cuestión principal es el marco regulatorio afirma Stiglitz (2003). Es muy difícil hacer que funcionen buenos sistemas regulatorios. Prueba de ello fue la crisis de ahorro y crédito de 1989 en los Estados Unidos y las crisis similares ocurridas en Suecia, Noruega y Finlandia. Estos países tenían reputación de poseer estructuras institucionales sofisticadas y aún así, antes de la crisis asiática, tuvieron que hacer frente a las cuatro mayores crisis del mundo. Estas experiencias nos brinda la idea de cómo es posible alcanzar una buena regulación, aunque no debemos subestimar la dificultad para conseguirla. El problema añadido es que los bancos privados carecen de una regulación que les pueda garantizar la recepción de información de estructuras contables correctas. Sin ellas, corren riesgos elevados cuando prestan dinero. Es fácil prestar y difícil recibir la devolución del dinero. Por eso, las instituciones financieras no saben realmente si hicieron un buen o un mal préstamo.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 41 19/6/08 20:27:33

Los intereses u objetivos de los tres agentes implicados en esta "alianza" no son homogéneos. Así, la administración pública tiene unos intereses tales como promover empresas, empresarios y riqueza, generar empleos, etc. (lógicamente, en estos términos no se está confluyendo con las entidades

Gráfico 2 **"ALIANZA" DE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, ENTIDADES FINANCIERAS Y MIPYMES EN EL SISTEMA ESPAÑOL DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA**



Fuente: Elaboración propia

financieras, por ejemplo); los empresarios quieren acceder al financiamiento con costes y plazos competitivos; las instituciones financieras necesitan un marco de calidad, esto es, plena seguridad jurídica de la garantía o aval y, sobre todo, una cuestión fundamental de carácter económico-financiero, que la garantía que proporciona el sistema/esquema *"tenga un valor"* (esté calificada y ponderada), pues si no es así, difícilmente se convencerá a los proveedores de dinero o recursos para que los proporcionen.

Rodríguez (1995) cita que si la interposición de tal garantía (las sociedades de garantía recíproca) no se ve compensada por la oportuna reducción de costes para las entidades de crédito, que la ponderación cualificada de la misma supone, el aval de las sociedades de garantía recíproca en el contexto de un mercado financiero cada vez más integrado, competitivo y eficiente, se vería expulsado del circuito financiero. Pombo

Español_Aportes Conceptuales.indd 42 19/6/08 20:27:33

(1995) manifiesta, en el mismo sentido, que la calificación y ponderación de la garantía de las sgr´s permitiría a éstas ofrecer a las entidades de crédito un producto que les permitiría desarrollar una más intensa y eficaz política crediticia a favor de las mipymes.

La garantía además de su carácter de cobertura, como mecanismo de mitigación de riesgos, tiene que ser un factor real, económico y financiero de reducción de costes. La garantía bien calificada y ponderada, por la normativa del sistema financiero, constituye el atractivo económico y financiero para una entidad financiera, a la hora de hacer posible que las operaciones fluyan en el circuito financiero formal. Es decir, lo que realmente interesa a una entidad financiera es una cobertura de garantía que apenas consuma recursos propios y provisiones. Por ejemplo, cuando en España una sociedad de garantía recíproca avala ante un banco, ese banco no necesita consumir un 8 por ciento de recursos propios por requerimientos de capital para cubrir su riesgo, sólo necesita cubrir un 1,60 por ciento, porque esa garantía está calificada y ponderada al 20 por ciento. También en este sentido se las exime de realizar provisiones.

A una entidad financiera le interesa negociar con una entidad de garantía de esas características, en la medida de que para la parte de su cartera cubierta por el aval de una sociedad de garantía no necesita aumentar sus recursos propios y hacer provisiones. La sociedad de garantía podrá negociar en términos convincentes con el sector financiero, para conseguir unas buenas condiciones de acceso al financiamiento. Por eso Pombo y Herrero (2001) escriben, en ese sentido, que ***quien domina la garantía, domina el crédito.***

La actividad de la garantía requiere un marco específico porque su integración en el sistema financiero conlleva una serie de singularidades y matices que, necesariamente tienen que estar recogidos en la normativa y en los marcos legales y jurídicos del sistema financiero de cada país.

Un marco jurídico de calidad y específico permite la sostenibilidad de las sociedades/entes de garantía, porque lo que se persigue es integrar a esas sociedades en el sistema financiero formal. Esto implica asumir unas exigencias y responsabilidades importantes y, sobre todo, asumir que la actividad tiene que ser sostenible. Además, un marco legal de calidad hace posible que la actividad y la gestión de este tipo de sociedades recorran un camino de rigor

Español_Aportes Conceptuales.indd 43 19/6/08 20:27:33

y viabilidad. En esta misma línea se expresan Angelucci y Alfaro (2005) cuando afirman que una Ley plagada de interferencias políticas puede poner en peligro las instituciones para las que se desarrolla y que para que sea "buena" debe proyectarse no sólo en el corto plazo sino también en el medio y en el largo plazo.

La mipyme es el usuario directo de un sistema de garantías, puesto que lo que se busca es mejorar el acceso al financiamiento empresarial. No obstante, hay algunos matices. Uno de ellos es que, en el siglo XXI, no se concibe una sociedad de garantía simplemente como una prestadora de garantías. La sociedad de garantía está cerca del empresario y, por tanto, no es sólo un agente prestador de avales, sino también un asesor financiero que orienta a las empresas en la organización de la documentación necesaria para una solicitud de financiamiento, que proporciona información financiera, que prepara entrevistas con directores de entidades financieras, etc.

Otra cuestión importante es que no sólo se otorga una garantía para un préstamo, sino que el micro, pequeño y mediano empresario también tienen grandes dificultades para acceder a la contratación pública donde, por la ley de contratos públicos, generalmente se exigen una serie de garantías a las que hacer frente. Resulta curioso cómo utilizar este servicio en el sector financiero puede implicar concentrar todo el riesgo del que se dispone, simplemente por la prestación de un aval técnico de estas condiciones.

Todo esto coincide con la Declaración Final y las conclusiones del III Congreso Europeo de Sociedades de Caución Mutua, celebrado en Portugal en 1995, donde ya se señalaba que un sistema de garantías ha de diseñarse cubriendo los intereses legítimos de los agentes que lo componen, entre ellos el sector público, el sector financiero y el empresarial, todo ello dentro de un **marco de "alianza"** a largo plazo entre los mismos[11].

[11] *En 1994, la Mesa Redonda de altas personalidades del sector bancario esbozaba la idea de una "alianza" entre las instituciones financieras y las pymes.*

El sector financiero puede tener una solicitud de financiación donde haya un empresario adecuado, un proyecto con capacidad de reembolso, etc. Sin embargo, hay un tercer requisito *sinequanon*, que es la cobertura (garantía) del riesgo a asumir, según las "reglas del negocio" y que parar el sector financiero son determinantes.

La garantía, desde el punto de vista de Basilea, es un factor que limita el acceso de la mipyme a la financiación, dentro del sistema financiero.

Español_Aportes Conceptuales.indd 44 19/6/08 20:27:34

Esta situación no es coyuntural, sino estructural. Por ello, se concluye que los sistemas de garantía deben tener vocación de permanencia, desde la perspectiva de facilitar el acceso a la financiación.

II.3.2. La garantía como instrumento para superar los problemas de asimetrías informativas

"Rechazado por falta de garantías". ¿Cuántas veces habrán escuchado esta frase muchos empresarios?, y muchos de ellos se habrán quedado pensando que su mejor garantía era el propio proyecto. ¿Cuántos proyectos no habrán visto la luz por falta de garantías?, ¿cuántas oportunidades se habrán perdido en la humanidad, no porque los proyectos fuesen poco interesantes en términos de rentabilidad y riesgo, sino porque, simplemente, se carecía de garantías?, ¿cuántos talentos humanos habrán frustrado su propia realización y con ellos, en cierto modo, la de toda la sociedad?

Como solución se plantea la creación de sistemas de garantía, sin embargo no debemos desconocer que éstos se enfrentan a problemas similares que los de las entidades del sistema financiero.

Pero como indican Reig y Ramírez (1998), para el caso de las sociedades de garantía recíproca españolas, los sistemas de garantía implican el traslado del problema del riesgo de crédito de la entidad financiera al sistema de garantía, por lo que se tendrán que enfrentar a los mismos efectos de asimetría informativa y requerimientos de capital y provisiones con los que se encuentran las entidades financieras, debiéndose establecer los instrumentos adecuados para mitigar estas situaciones y fortalecer su desempeño.

Los problemas de economía de la información, y de los efectos de la información asimétrica, han sido objeto de estudio por la comunidad científica. Estos esfuerzos fueron reconocidos por la Academia sueca con la concesión del premio Nóbel de economía a los profesores George Akerloff, Michael Spence y Joseph Stiglitz por sus trabajos sobre el comportamiento de los agentes ante la presencia de información asimétrica. La garantía juega un rol importante en la solución de los problemas derivados de las asimetrías informativas en los mercados de crédito.

La incorporación de los fenómenos mencionados al inicio de este punto a la teoría del comportamiento de los mercados de

Español_Aportes Conceptuales.indd 45 19/6/08 20:27:34

crédito explica la presencia del racionamiento del crédito en algunos mercados, entendiéndose como tal la eventualidad de que proyectos rentables no consiguen financiamiento. También existen situaciones en las que los cambios en las tasas de interés u otras variables crediticias son incapaces de eliminar el exceso de demanda de préstamos que pueda existir por parte de un conjunto específico de empresas o proyectos.

Menéndez Requejo (1994) describe que el racionamiento del crédito se asocia a la imposibilidad de evaluar el riesgo del prestatario debido a la asimetría de información entre ambas partes, siendo la consecuencia la denegación de la operación. La autora asocia un menor grado de asimetría de información en las empresas con mayor capacidad de autofinanciación, mayor poder de mercado, mayor tamaño, empresas con una relación más prolongada con el acreedor, empresas en sectores regulados o las que tengan sus emisiones calificadas por una agencia de calificación.

En definitiva, la presencia de racionamiento de crédito a mipymes significa que el mercado no es capaz de financiar proyectos de inversión de empresas micro, pequeñas y medianas con similar capacidad de pago o de reembolso a otras de mayor tamaño, aunque las primeras ofrezcan pagar mayores tasas de interés por el crédito.

En el mercado financiero, donde la información es abundante y accesible, el mecanismo de precio juega un papel protagonista en la determinación de los proyectos a financiar. Ante varios prestatarios interesados en acudir a una financiación escasa, el precio dispuesto a pagar sería el mecanismo de mercado para asignar la financiación. El problema reside en que el prestamista no dispone de la misma información que el prestatario sobre el riesgo existente en el proyecto a financiar. En última instancia, si la decisión del prestamista obedece al precio se produce una situación definida como selección adversa, es decir, asignará la financiación a los proyectos más arriesgados, porque son los que deben estar dispuestos a pagar un interés más elevado. La estructura de riesgo de la cartera de crédito de estos bancos favorecería a los prestatarios de alto riesgo.

Una situación de racionamiento de crédito tiene lugar cuando tanto banqueros como solicitantes de crédito no disponen de la misma información, cuando se presenta una asimetría en la información,

Español_Aportes Conceptuales.indd 46 19/6/08 20:27:34

que hace que aumente la incertidumbre, y se incurre en fenómenos conocidos como selección adversa y riesgo moral. El problema de la información no se reduce únicamente a la discrecionalidad en la divulgación (cuando está distribuida de forma sesgada, de tal manera que favorece a unos y perjudica a otros), sino que hay que añadir la credibilidad de la información, es decir, una vez que ésta ha sido revelada se plantea el problema de determinar la veracidad de la misma.

Este problema no tendría por qué afectar a la mipyme. No obstante, el atributo del tamaño surge porque la asimetría informativa no es independiente de los costos de la búsqueda de la información. Además, el coste de la evaluación de los proyectos es mayor cuando se trata de importes pequeños de créditos. Por esta razón, la magnitud del problema informativo y de restricción crediticia es mayor en el caso de las mipymes.

Este mayor costo no constituye en sí mismo una distorsión del mercado, aunque es posible que existan economías de escala para la provisión de la misma. En este caso, siempre es deseable que el Estado se involucre para que las pymes puedan brindar información adecuada, la regulación contable por ejemplo, sobre las características de sus proyectos.

El otro problema que se produce, cuando la información es asimétrica, es el riesgo moral. Milgrom y Roberts (1992) indican que: "Los problemas de riesgo moral pueden surgir en cualquier situación en la que alguien está tentado a realizar una acción ineficiente o suministrar información distorsionada, porque los intereses de las partes no son los mismos y porque no se puede verificar fácilmente el informe o supervisar de cerca las acciones".

Para que el riesgo moral esté presente tiene que haber intereses divergentes, oportunidades de negociación e información asimétrica (una de las partes tiene que tener un mejor conocimiento de los hechos relacionados que la otra).

En el caso español, Azofra y López (1997) han demostrado la existencia de una mayor dependencia de los fondos generados internamente en las empresas con problemas de información asimétrica. Para ello, emplearon diversos criterios para clasificar las empresas como entidades con problemas de información asimétrica, a saber: la cotización de las acciones (las cotizadas serían empresas

Español_Aportes Conceptuales.indd 47 19/6/08 20:27:34

con menores problemas de información), la regulación sectorial (las reguladas tendrían menores problemas de información), la correlación del tipo de interés con determinadas variables (las que presentaban mayores errores de predicción de tipos de interés son las que están empleando otros canales de información y, por tanto, tienen menos problemas de información), la vinculación con entidades financieras (las más vinculadas tienen menos problemas) o el tamaño de la empresa (las de mayor dimensión presentan menores problemas de información).

La garantía se erige como una de las soluciones para reducir los problemas derivados de la asimetría en la información entre prestamista y prestatario. Por un lado, elimina las negativas consecuencias económicas derivadas de la selección adversa (elegir proyectos dispuestos a pagar una tasa de interés más elevada pero con menores probabilidades de éxito) pues lo que consigue el sistema de garantía son unas condiciones financieras más ventajosas que las que conseguiría por sus propios medios el beneficiario. Por otro, elimina el riesgo moral (actuaciones no deseadas en el prestatario que perjudiquen la probabilidad de devolución) al comprometer económicamente al beneficiario y responder como garante de la devolución de los fondos prestados, así como establecer procedimientos de análisis y seguimiento especializados.

La evaluación de la viabilidad viene definida, en gran medida, por la suficiencia económica del proyecto a financiar para recuperar la inversión realizada. Sin embargo, el devenir de los proyectos puede no responder a las expectativas formuladas, entre otras razones porque el nivel de información del prestatario y prestamista no tiene porqué coincidir y, por otro lado, se requiere una cierta dosis de confianza en que los recursos se destinan a los fines para los que se prestaron. Ante esta situación surge la necesidad de implicar al prestatario o a sus garantes, con su patrimonio, a través de la aportación de garantías adicionales. La garantía no sólo busca mejorar la solvencia del préstamo, sino también disuadir comportamientos oportunistas y situaciones de incertidumbre. Con las garantías se soslaya ese riesgo moral y que, en la práctica bancaria, ha sido integrado en la propia regulación del sector financiero.

Por otro lado, muchos sistemas de garantía suelen funcionar como un instrumento de aproximación de las mipymes al mercado financiero y una fórmula para ofrecer información al mercado

Español_Aportes Conceptuales.indd 48 19/6/08 20:27:34

sobre el nuevo agente. Una garantía requiere un conocimiento del garantizado por el ente garante, contribuyendo a paliar la escasez de información con que afronta el sistema financiero tradicional su análisis.

Como indica Menéndez Requejo (1994), ante una situación de racionamiento de crédito, la elevación del tipo de interés conduce a un mayor riesgo en los prestatarios, dado que éstos tendrán que afrontar inversiones más arriesgadas. A partir de cierto tipo de interés, la oferta de crédito disminuye debido al mayor riesgo implícito en dichas operaciones. Es en este contexto donde las garantías han funcionado como mecanismos apropiados para reducir los problemas de selección adversa y riesgo moral asociados a la información asimétrica. Sin embargo, como veremos a lo largo de este epígrafe, también la exigencia de un nivel elevado de garantías aboca a problemas de riesgo moral (induciendo a proyectos más arriesgados o desincentivando el cuidado de las garantías) y selección adversa (expulsando a los proyectos con menos riesgo)[12].

Ante esta situación, Berger y Udell (1995) señalan que los bancos resuelven los problemas de asimetría de información produciendo y analizando información y estableciendo las cláusulas contractuales, tales como el tipo de interés o las garantías requeridas. Estos autores analizaron una muestra de 3.400 encuestas a clientes de líneas de crédito[13]. Fue realizada por la Reserva Federal Estadounidense y la Small Business Administration, entre 1988 y 1989. Los resultados confirman que las relaciones duraderas abaratan los costes de captación de información y, en línea con otros estudios previos, como el de Petersen y Rajan (1993), Holland (1994) y Boot y Thakor (1994), que predice una reducción de los tipos de interés conforme la relación madura. Estos resultados contradicen los resultados obtenidos por Greenbausm, Kanatas y Venecia (1989), Sharpe (1990) o Wilson (1993) que demostraban una estrategia de reducción de precios al comienzo de la relación para ser compensados conforme la relación maduraba.

Para los bancos, la manera más efectiva de atenuar el problema de información es el requerimiento de garantías suficientes, puesto que permite reducir las pérdidas ante un posible incumplimiento de pagos. Como señalan Chan y Kanatas (1985), el ofrecimiento de garantías es utilizado por los prestatarios como medio para

[12] *Los entes de garantía se enfrentan a este tipo de problemas asociados a la información asimétrica.*

[13] *En este tipo de contratos, las condiciones están basadas en la relación más que en la transacción concreta.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 49 19/6/08 20:27:34

tranquilizar a los prestamistas de que sus proyectos obtendrán retornos positivos, observando adicionalmente que las garantías crecen con la calidad de los proyectos financiados.

Bester (1985) llega incluso a afirmar que los prestamistas combinan el tipo de interés y la exigencia de garantías a la hora de definir su cartera de préstamos. A los préstamos considerados de menor riesgo por un mayor nivel de garantías les aplican un menor precio; por el contrario a las empresas con mayores niveles de riesgo se les exige un tipo de interés muy superior por tener un nivel de garantías inferior.

Por otra parte, la posibilidad de poder ofrecer otras garantías adicionales fomenta o incentiva que las mipymes puedan presentar proyectos, incluso innovadores, y establece una creencia y/o complicidad compartida, entre el solicitante del crédito y su garante sobre que el proyecto financiado será exitoso.

Por el contrario, Stiglitz y Weiss (1981), Stiglitz y Weiss (1983), Stiglitz y Weiss (1985) plantean que un aumento de las garantías incrementa el coste de las inversiones lo que conlleva un efecto de selección adversa, dado que son los prestatarios más arriesgados los que están dispuestos a ofrecer mayores garantías; al mismo tiempo, Igawa y Kanatas (1990) revelan el problema del riesgo moral: cuando crecen las garantías se desincentiva a la empresa a cuidar esos activos en situaciones de morosidad ya que, ante la previsible quiebra, el beneficiario será el acreedor.

John, Lynch y Puri (2003) citan que la consecuencia de estos efectos es la limitación en el nivel de garantías a exigir y un racionamiento del crédito. Otro efecto negativo derivado, de una elevada exigencias de garantías es apuntado por Manove, Padilla y Pagano (2001) quienes sugieren que este mecanismo disuade el seguimiento de los prestatarios por parte de las entidades financiadoras.

En el contexto español, Reig y Ramírez (1998) demostraron que a los clientes a los que las sociedades de garantía recíproca, en la Comunidad Valenciana, habían exigido niveles de garantía más elevados fue el subgrupo que había presentado un nivel más elevado de fallidos, lo que las autoras consideran que confirma la idea de que, sobrepasado un nivel de garantías, la exigencia de garantías adicionales puede deteriorar la calidad de los créditos. En

Español_Aportes Conceptuales.indd 50 19/6/08 20:27:34

nuestra opinión, el aumento de las garantías puede deberse a una evaluación negativa de la calidad crediticia de los prestatarios o de los proyectos a financiar.

Por su parte, Berger y Udell (1995) observaron que la duración de las relaciones financieras de la banca con las pequeñas empresas permite reducir las exigencias de garantías.

En el estudio de Reig y Ramírez (1998) se alcanza una conclusión similar: a medida que aumenta la asimetría informativa (por el mayor plazo de la operación, por el menor tamaño del empresario o en las operaciones con menor información) se exigen garantías de mayor calidad, como las de carácter real. Incluso observan cómo se raciona la concesión de avales cuando se trata de empresas de nueva creación, ante la ausencia de información.

Martínez y Fernández-Jardón (1998) no observaron el fenómeno de racionamiento del crédito en pymes gallegas, aunque sí una elevación de los precios.

En estos casos, en nuestra opinión, las sociedades de garantía juegan un rol trascendente, ya que no debemos olvidar, que por su capacidad de negociación, ofrecen acceso al financiamiento a las pymes en condiciones muy preferentes.

Por este motivo, la garantía permite que la tasa de interés juegue un papel más efectivo en el proceso de eliminación de la demanda de excedentes de financiamiento (selección adversa) y permite una mayor aproximación entre ambas partes (riesgo moral).

En este sentido, son varios los autores que inciden sobre estos temas desde diferentes ópticas:

Sharpe (1990) indica que la competitividad fuerza a los bancos a captar empresas nuevas, lo que puede conducir hacia calidades de riesgo bajas y con menores experiencias. Esta ineficiencia se puede solventar con contratos de garantía, si bien son caros y difíciles en un entorno complejo.

Meyer y Nagarajan (1996) sostienen que los estudios realizados en algunos países distinguen otros beneficios adicionales para los usuarios de los sistemas de garantía, tales como mejoras de las condiciones de los préstamos en tasas menores y plazos más

Español_Aportes Conceptuales.indd 51 19/6/08 20:27:34

largos. Esto afecta, sin duda, al concepto de selección adversa, en el sentido de que se consiguen buenos prestatarios que acuden a los sistemas de garantías por las mejores condiciones ofrecidas y no porque estén dispuestos a soportar mayores costes financieros.

Es interesante en este tema el argumento expuesto por Llorens (1996), y muy manejado en el sector de SGRs en España desde sus inicios, "las tasas de interés cobradas a las PYME son más altas que las aplicadas a las empresas más grandes por el efecto de escala (las operaciones más pequeñas tienen costos operativos similares o más altos) y porque el riesgo es más alto. Por lo tanto, cuando las sociedades de garantías agrupan un número alto de operaciones la tasa de interés cobrada puede ser menor porque los costos operativos, por lo menos en los casos en que las PYME acuden al banco con un expediente analizado rigurosamente, y los riesgos son menores"; a lo que habría que añadir como ventaja que la calidad o el valor de la garantía le produce al banco un beneficio económico y financiero por menores requerimientos de capital y de provisiones.

Lesaffre (1997) afirma que las garantías ayudan a establecer vínculos entre los pequeños prestatarios y las instituciones financieras formales, facilitando el establecimiento de una relación estable y a largo plazo. Esta situación se multiplica en aquellos esquemas que utilizan el modelo de garantía individual, lo que aproxima de manera aún más significativa al prestamista y al prestatario.

Dell'Ariccia y Márquez (2004) han elaborado un modelo en el que predicen que los bancos extranjeros suelen entrar en sectores empresariales con menores asimetrías de información (medida por la antigüedad y el tamaño) y relacionan sus hallazgos con otros trabajos que empíricamente soportan sus predicciones.

Así lo señalaron Clarke, Cull, Amato y Molinari (2001), que mostraron cómo los bancos extranjeros se centraron en productos como el crédito hipotecario y el industrial, más protegidos por las garantías como indican los autores, que el segmento de negocio de crédito al consumo o al comercio.

Hubbard, Kuttner y Palia (2002) demostraron que los prestatarios más dependientes (pequeños empresarios o compañías con baja cualificación) soportan costes financieros más elevados conforme la base de capital del prestamista es más débil. Asimismo, los prestatarios asumen elevados costes de información y supervisión

Español_Aportes Conceptuales.indd 52 19/6/08 20:27:34

de estos prestatarios dependientes, al saber que los costes de cambio a otra entidad financiera o a otro modo de financiación son muy elevados. En estos casos, cualquier cambio en la capacidad o deseo de financiar a este tipo de prestatarios puede afectar seriamente a estas entidades.

Holland (1994) también apunta a una posibilidad más elevada de racionamiento de crédito cuando las relaciones tienden a basarse en transacciones concretas, el prestatario tiene menor capacidad de negociación, y en esto el tamaño tiene alguna influencia, cuando las alternativas de financiación en otras entidades son reducidas o existe una información muy limitada de la compañía.

Pombo, Molina y Ramírez (2006a) establecen que la ausencia de instrumentos/mecanismos de control del riesgo moral, en los sistemas/esquemas de garantía (como son el carácter subsidiario o el pago sujeto a condiciones), tiende a racionar la concesión de préstamos garantizados, siendo este efecto más notable que la posible ganancia de atractivo que una garantía solidaria o a primer requerimiento pueden tener para el sistema financiero.

El sector financiero valora especialmente que el porcentaje de cobertura sea elevado, porque es esta medida la que le permite aprovechar mejor la calificación de su activo, reduciendo sus requerimientos de capital y provisiones y, en definitiva, la mitigación del riesgo (Acuerdo de Basilea).

Por tanto, los sistemas de garantía reciben efectivamente el problema de riesgo y deben establecer mecanismos apropiados para controlarlo.

II.4. Los sistemas/esquemas de garantía y sus diversas manifestaciones

Prestar dinero a cambio de garantías que lo respalden es sin duda una de las actividades o procedimientos más antiguos de la humanidad[14]. Las legislaciones bancarias y su operativa vienen a consolidar estas prácticas en el transcurrir de los tiempos. La actividad regulada y supervisada de los sistemas de garantías no verá la luz hasta el primer tercio del siglo XX. Las experiencias belgas, en torno a los movimientos de corte mutualista y cooperativo, constituyen sus antecedentes.

[14] *Quizás la garantía más imaginativa nos la da en 1600 William Shakespeare en el Mercader de Venecia, donde Shylock, un viejo usurero, acepta realizar un préstamo sin intereses, pero exige, a cambio, al fiador de Basanio, el mercader Antonio, una garantía siniestra: una libra de carne de su propio cuerpo si incumple lo pactado y firmado. La más irónica es más reciente, la comenta Eloy Becedas, Presidente de Honor de IBERAVAL, SGR, de su Consejo de administración (1986-2000) y de CESGAR (1997-2000) expresando que "la garantía es algo que tienen aquellos que no la necesitan …".*

Español_Aportes Conceptuales.indd 53 19/6/08 20:27:34

Los sistemas de garantía no son homogéneos y, en consecuencia, no tienen la misma seguridad, calidad, eficacia, relevancia e impacto. Desde esta perspectiva es necesario tener una visión de la evolución de los mismos y las diversas tipologías resultantes.

II.4.1. Evolución de los sistemas de garantía

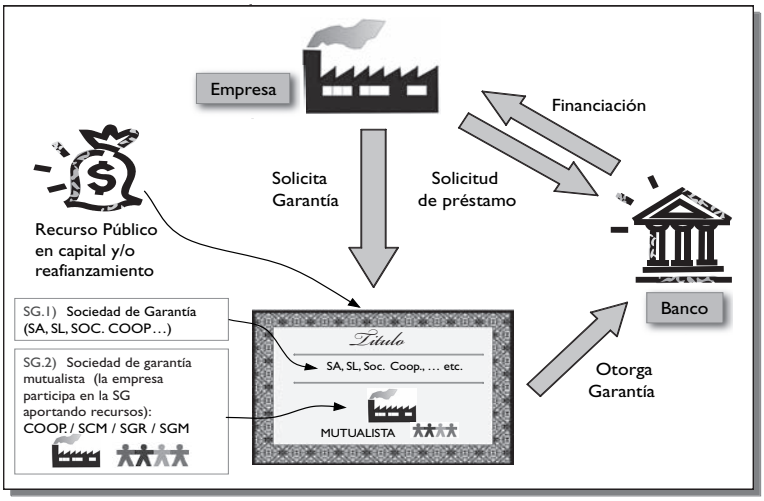
El origen de los sistemas de garantía se encuentra en la *sociedad de garantía mutua* a comienzos del siglo XX en Francia. Es un hecho muy relevante que en la sociedad francesa, de esa época, los "artesanos" (microempresas) tuvieran el reconocimiento social que implicaba conseguir leyes que respaldaran su actividad empresarial y productiva. Así, aparecía, por vez primera, un modelo de garantía para facilitar el acceso al crédito de las mipymes soportado en una sociedad mercantil. Así pues, el concepto de la ayuda mutua y los movimientos cooperativos, de principios del siglo XX, son los impulsores de las originarias iniciativas de sistemas de garantía en puntuales países europeos (Francia, Bélgica, Suiza, Luxemburgo, etc.).

A mediados del siglo XX, la necesidad de reconstruir el sector productivo deteriorado en grandes espacios territoriales por las conflagraciones mundiales motiva sistemas de garantía basados en esquemas de sociedades en coexistencia con potentes esquemas de reafianzamientos públicos y programas de garantía públicos basados en agencias de desarrollo o en bancos públicos. En un contexto de gran destrucción de los activos, los Estados tuvieron que proporcionar a los sistemas financieros una solución para el acceso a la financiación de las mipyme. Son significativos en este contexto los ejemplos de Estados Unidos, Alemania, Italia y Japón.

Finalmente es en las últimas décadas del siglo XX, cuando, ante la reconocida importancia de las MIPYMES, aparecen los sistemas de garantía con una perspectiva más global. Aunque hoy los términos micro y PYME están plenamente reconocidos, si nos remontamos a décadas pasadas y acudimos a las hemerotecas podríamos advertir que casi nunca se empleaban o afloraban esas palabras. En estos momentos, la situación es absolutamente diferente, es decir, si nos acercamos a los medios de comunicación, en general, lo difícil es no encontrar cotidianamente los términos micro y PYME. En este contexto global de las dos últimas décadas del siglo XX y principios del XXI, es donde los sistemas de garantía y sus modelos van extendiéndose en un mundo en el que el concepto de economía global es una realidad asumida por todos.

Español_Aportes Conceptuales.indd 54 19/6/08 20:27:34

Gráfico 3 **ESQUEMA BÁSICO DE SOCIEDAD DE GARANTÍA**



Fuente: elaboració propia

Salvo situaciones muy puntuales, como algunos sistemas concretos en Europa, el sistema de garantía de Japón y la *Small Business Administration* (SBA) de los EE.UU., se puede afirmar que, en gran parte de los países, los sistemas/esquemas de garantía son una expresión de la década de los noventa.

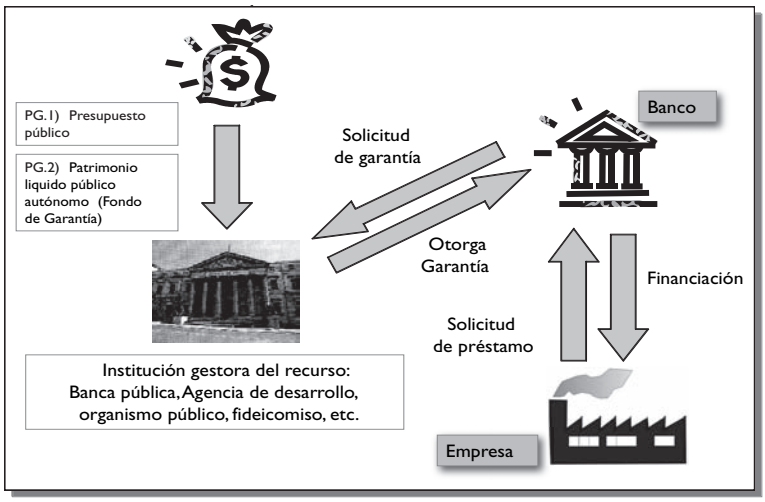
II.4.2. Las tipologías de los sistemas/esquemas de garantía

Una tipología y clasificación es necesaria porque es habitual encontrar en la literatura evaluaciones de sistemas de garantías meramente descriptivos que no han sido comparados e identificados frente a otros, e incluso evaluaciones de sistemas heterogéneos como si fueran homogéneos, sólo porque tienen en común la actividad de la garantía. Todo ello agravado por el problema del uso genérico de ciertas denominaciones.

Para la clasificación de los sistemas de garantía las siguientes variables (características) tienen un papel trascendente: La personalidad jurídica de la entidad que gestiona el sistema (esquemas societarios o instituciones públicas), el origen de los recursos (mayoría privada o pública), el objeto social (exclusividad o no de la actividad de la

Español_Aportes Conceptuales.indd 55 19/6/08 20:27:34

Gráfico 4 **ESQUEMA BÁSICO DE PROGRAMA DE GARANTÍA**



Fuente: elaboración propia

garantía), la temporalidad de la actividad (indefinida/permanente o temporal) y la dimensión de los beneficiarios (micro, pequeña o mediana empresa).

Los sistemas de garantía se clasifican en programas de garantía y sociedades de garantía, estas últimas de carácter mercantil o de carácter mutualista[15]. Las sociedades de garantía, mercantiles o mutualistas, desarrollan la actividad lógicamente mediante esquemas societarios en un horizonte temporal de permanencia o indefinido.

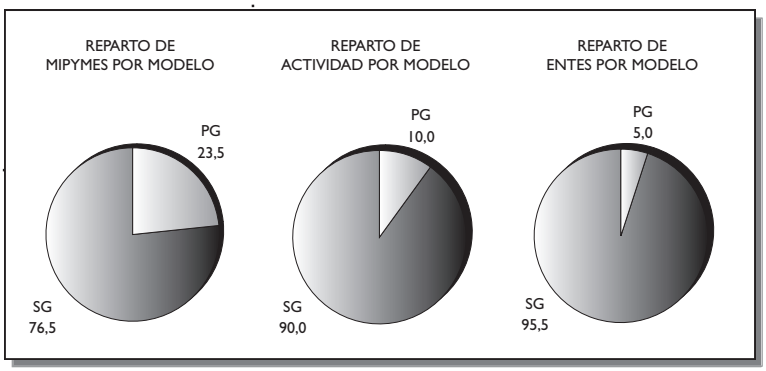
La ejecución del programa de garantía suele estar descentralizada hacia un organismo o institución especializada en la promoción económica o de apoyo de la mipyme (bancos públicos o de desarrollo, agencias de desarrollo, sociedades/entes de derecho público,) que asegura la gestión técnica y otras actividades comerciales.

La responsabilidad financiera de la actividad de la garantía se detrae de los recursos de la institución pero se basa, en última instancia, en el presupuesto público que creó el programa. Es decir, el sector público suele ubicar la actividad de la garantía en el contexto de

[15] *"Sociedades de Garantía Mutua o Recíproca", según definición de Pombo y Douette (AECM, 2006), son las iniciativas comunes de un grupo de micro y pyme independientes y/o sus organizaciones representativas, dirigidas a conceder una garantía colectiva a los créditos (en algunos sistemas, en el objeto social de las SCM/SGR/SGM, se contempla la concesión de fianzas técnicas y el asesoramiento financiero) otorgados a sus miembros, participando en la conformación, sostenibilidad, toma de decisiones y gestión del esquema de garantías, junto con otros socios, en su caso, públicos y financieros. La filosofía se basa en el mutualismo de la responsabilidad, la toma de decisiones de las partes, el cumplimiento de las reglas de la competencia y de la economía de mercado. No obstante, pueden obtener y recibir apoyo público.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 56 19/6/08 20:27:35

Gráfico 5 **PORCENTAJE DE ESQUEMAS SEGÚN NÚMERO DE MIPYMES, ACTIVIDAD DE GARANTÍAS Y NÚMERO DE ENTES EN EL MUNDO (Porcentaje)**



PG = Programa de garantías.
SG = Sociedad de garantía.

Fuente: Elaboración propia.

estructuras jurídicas de la administración pública. En muchas situaciones, la actividad de la garantía es compartida con el objeto social del ente que la aplica y no supone, por tanto, "exclusividad".

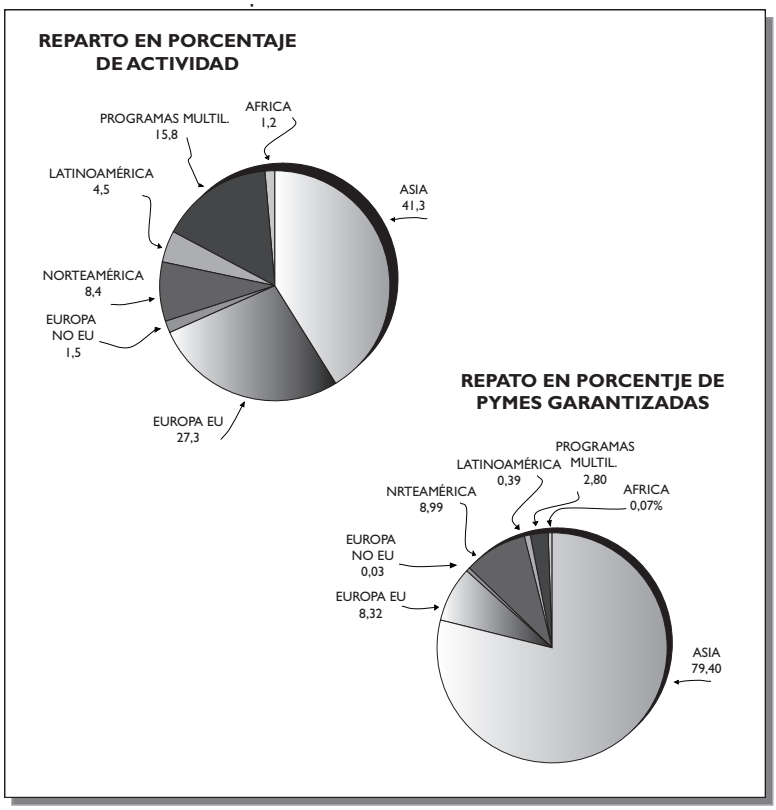
Del total de empresas que se tiene evaluado que utilizan estos sistemas de garantía en el mundo, el 76,5 por ciento del total están bajo el modelo denominado sociedad de garantía. En cuanto a la actividad, esto es, el saldo de garantías vivas, el 90 por ciento están bajo este modelo. Por número de entes de garantía el porcentaje sube al 95 por ciento en las sociedades de garantía. En estos porcentajes juega un papel decisivo la actividad de los sistemas de garantía asiáticos, especialmente el Japón, y en los programas de garantía la actividad de la SBA de los EEUU.

En cuanto al número de MIPYMEs garantizadas, Asia, sobre todo en el noreste asiático, destaca notablemente, es decir, el 30 por ciento de las empresas japonesas utilizan su sistema de garantía. Europa es el continente que le sigue por este concepto.

Por actividad, saldo de garantías vivas, Asia tiene un alto porcentaje de representatividad sobretodo por la importancia de Japón ya comentada. Le sigue Europa y Norteamérica sobretodo por la actividad de los EEUU.

Español_Aportes Conceptuales.indd 57 19/6/08 20:27:35

Gráfico 6 **REPARTO EN PORCETAJES DE PYMES Y ACTIVIDADES POR CONTINENTES**



Fuente: elaboración propia y Pombo y Herrero (2001)

Español_Aportes Conceptuales.indd 58 19/6/08 20:27:36

Capítulo 3

ESTUDIO EMPÍRICO PARA UNA CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA

III. ESTUDIO EMPÍRICO PARA UNA CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA

En este capítulo detallamos los planteamientos y objetivos, los instrumentos, las variables y las técnicas de análisis utilizadas en la investigación. Se continúa con las consideraciones sobre la población y la muestra elegida. Se explicita el análisis realizado y los primeros resultados descriptivos obtenidos. Posteriormente se realiza la validación del cuestionario, se presentan los resultados alcanzados para una clasificación de los sistemas/esquemas de garantía, así como las relaciones entre las características de los sistemas esquemas de garantía y su impacto y, finalmente, el perfil de los mismos.

III.1. Alcance y objetivos

Con este trabajo pretendemos establecer las bases para definir los conceptos y características más importantes para la clasificación de los sistemas/esquemas de garantía.

La cobertura de análisis por la muestra seleccionada es muy elevada, prácticamente la totalidad de la actividad, ya que se integran en el estudio todas las entidades de la AECM (treinta), así como veinte entidades más, no adscritas a dicha asociación. Por otra parte, la antigüedad de los sistemas/esquemas de garantía en Europa[16] es bastante diferente.

[16] *Ver datos e información el cuadro 3.2*

Mediante diferentes técnicas estadísticas: análisis cluster jerárquico, para realizar agrupaciones; tablas de contingencia, análisis de correlación y análisis de varianza (ANOVA) para contrastar hipótesis y relaciones entre diferentes variables y análisis Chaid para encontrar perfiles, que nos permitan identificar los distintos tipos de sistema/esquemas de garantia.

Nuestra investigación se inicia con la obtención de datos de los sistemas/esquemas de garantía europeos para efectuar un primer análisis descriptivo del comportamiento de las variables conceptuales de la actividad, así como de las variables representativas del desempeño y los logros, para culminar relacionando los aportes con los impactos del sistema/esquema.

Español_Aportes Conceptuales.indd 61 19/6/08 20:27:39

Este trabajo pretende que la implementación del sistema/esquema de garantía de un país, a partir de determinados objetivos, requiera en los procesos de toma de decisiones, generalmente colectivas, el conocimiento de cuáles son los conceptos y las características que se deben incorporar para ayudar y asegurar el éxito de su consecución, así como el carácter diferencial de los mismos frente a otras opciones o alternativas.

III.2. Variables, hipótesis y técnicas de análisis utilizadas

La recogida de información se ha establecido en base a la realización de una encuesta (anexo I) que incluye preguntas cerradas y un abanico de respuestas, así como preguntas sobre datos y de opiniones/percepciones, que pueden observarse en el Anexo I de este documento.

III.2.1. Identificación de las variables más significativas

Para obtener la información necesaria vamos a introducir en el cuestionario las variables que nos aporten las informaciones y los datos del sistema/esquema de garantía. Estas variables se identificarán en cinco bloques conceptualmente o temáticamente homogéneos, de tal forma que podamos identificar y seleccionar las más significativas, mediante la validación correspondiente, para la clasificación perseguida de los sistemas/esquemas de garantía. Los bloques seleccionados son los siguientes: régimen jurídico y normativo, reafianzamiento, relaciones con el sistema financiero, productos y operativa y datos estadísticos

Las variables troncales van a coincidir con el bloque del régimen jurídico y normativo, en definitiva, coincidiendo con Basilea II, lo elemental y básico es ¿quién está detrás de la garantía?, ¿quién es el garante?. En resumen, esto lo da básicamente la personalidad jurídica y las características de las garantías emitidas por el ente de garantía. Detrás de esto vendrán otras cuestiones como las relaciones con el sistema financiero, los productos y operativas, etc., en un segundo plano.

A continuación describimos las variables que componen los diferentes bloques que se justifican por la información que se pretende obtener de las mismas:

Español_Aportes Conceptuales.indd 62 19/6/08 20:27:39

Régimen jurídico y normativo del sistema/esquema de garantía: el marco normativo, la personalidad jurídica, el objeto social, la conformación de los recursos de capital o de la propiedad, la calificación como entidad financiera, los sistemas de control y supervisión, etc., son fundamentales y muy importantes para poder ejercer la actividad y para la identidad del ente que la va a desarrollar. En el caso de los sistemas/esquemas de garantía también es de vital importancia, máxime si están integrados en el sistema financiero. En este bloque se plantean inicialmente veintiuna variables/preguntas para obtener información y datos relevantes sobre la forma jurídica del sistema/ente de garantía, su integración legal y formal con el sistema financiero del país de referencia, el objeto social, la temporalidad, el origen de los recursos, la características de los beneficiarios, la participación de la mipyme en los recursos y los órganos de gobierno, etc. Es un bloque muy relevante, desde una perspectiva de caracterización, pues no en vano el concepto de "personalidad jurídica" nos indica o traslada, por sí mismo, una estructura legal y, en definitiva, la entidad para ejecutar una actividad económica y mercantil. En concreto, se plantean las siguientes variables y sus preguntas correspondientes, que se justifican por la información que se pretende recabar:

- ***Opción bajo la cual se desarrolla la actividad de la garantía*** (VARIABLE 0). Se trata de conocer si un ente de garantía desarrolla su actividad bajo un esquema de carácter general aplicable a la actividad específicamente (sistema) o bien es una actividad ejercitada por un ente individual y singular en un territorio.

- ***Marco legal en que los sistemas/entes de garantías se desenvuelven*** (VARIABLE 1). En este caso se quiere conocer si se opera bajo el marco legal general del país o territorio o bien se trata de un marco legal específico para desarrollar la actividad de la garantía.

- ***Personalidad o forma jurídica que adopta*** (VARIABLE 2). Esta variable es muy importante porque nos determina la forma jurídica bajo la que se ejerce la actividad de la garantía. En este caso hay cuatro ítems:

  a) las sociedades mercantiles;

  b) las sociedades mercantiles pero que tienen un carácter específico donde el empresario tiene un rol relevante, directa o indirectamente, a través de sus asociaciones o cámaras de representación, siendo "socios" y a su vez "beneficiarios" de la actividad, es decir, los "mutualistas";

Español_Aportes Conceptuales.indd 63 19/6/08 20:27:39

c) Institución regulada del sector privado, como las fundaciones y

d) ente o institucionalidad de derecho público, respaldada la actividad de la garantía por:

A) un capital/recurso propio (bancos públicos, agencia de, sociedad pública, etc. ó

B) por un patrimonio líquido autónomo con administración delegada (Fondo de Garantía o Fidelicomiso).

- ***Calificación como entidad financiera integrada en el sector financiero*** (VARIABLE 3). Se trata de conocer si el ente de garantía esta calificado como entidad financiera para establecer el grado de integración en el sistema financiero del país correspondiente. Los sistemas de garantía calificados como entidades financieras están sometidas a una regulación y proceso de supervisión y control más riguroso, por la autoridad de supervisión, especialmente en materia de solvencia, que les obliga a establecer sistemas más eficaces para conceder y efectuar el seguimiento de las operaciones avaladas.

- ***Regulación por el regulador financiero*** (VARIABLE 4). Se trata de conocer si el ente de garantía esta regulado y sometido a las normas y disciplinas del regulador financiero del país o territorio correspondiente.

- ***Supervisión por el supervisor financiero*** (VARIABLE 5). Se trata de conocer si el ente de garantía esta supervisado, controlado y sujeto a inspección por parte de la autoridad de inspección y control financiero del país o territorio correspondiente. Según Castellanos (1996), entre las ventajas del sometimiento al control del supervisor bancario señala: la tradicional efectividad del mismo, su conocimiento de las instituciones financieras receptoras de las garantías y capacidad para favorecer la afinidad entre garantes e instituciones financieras. Al igual que en la variable 3, las entidades sometidas al supervisor bancario deben establecer sistemas de concesión y seguimiento de las operaciones/clientes avalados más exigentes.

- ***Calificación y ponderación de la garantía por el regulador/supervisor financiero*** (VARIABLE 6). Se trata de conocer si la garantía que otorga y emite el ente de garantía está "valorada" o calificada por la autoridad financiera del

Español_Aportes Conceptuales.indd 64 19/6/08 20:27:39

país o territorio correspondiente, a efectos del cálculo de los requerimientos de capital y provisiones de las entidades de crédito/financieras. Las entidades que tienen su garantía calificada, son evaluadas en cuanto a su solvencia y ésta viene determinada, en esta actividad, entre otras cuestiones, por la calidad en la concesión y seguimiento de las operaciones.

- ***Normas de calidad*** (VARIABLE 7). Se trata de conocer si los procedimientos operativos y administrativos del sistema de garantías están calificados bajo las normas de calidad ISO-9000.

- ***Reconocimiento de las garantía concedidas por el garante según Basilea II*** (VARIABLE 8). Se trata de conocer la percepción de los entes de garantía sobre su encuadramiento dentro de las normas o criterios del Acuerdo de Basilea II.

- ***Características contractuales de las garantías emitidas según criterios o normas de Basilea II*** (VARIABLE 9). Se trata de conocer la percepción de los entes de garantía sobre las características contractuales de las garantías emitidas según criterios o normas del Acuerdo de Basilea II.

- ***Tipo de Auditoria*** (VARIABLE 10). Se trata de conocer el tipo de auditoría que aplica el ente de garantía.

- ***Relevancia de la actividad de otorgar garantías en el objeto social*** (VARIABLE 11). Se trata de conocer la relevancia de la actividad de la garantía dentro del objeto social del ente que la otorga. No es lo mismo una actividad desarrollada en exclusiva que compartida con otras actividades.

- ***Beneficiarios del sistema/ente de garantía*** (VARIABLE 12). Se trata de conocer el tipo de beneficiario del sistema según el tamaño de la empresa. Conocer si se atienden a microempresas o a pequeñas o a medianas tiene su importancia.

- ***Ámbito territorial predominante*** (VARIABLE 13). Se trata de conocer el ámbito territorial de actuación del ente de garantía: internacional, nacional, regional o local.

- ***Ámbito operativo/productivo predominante*** (VARIABLE 14). Se trata de conocer el ámbito de la actividad productiva de los beneficiarios del ente de garantía: bien sea intersectorial o sectorial.

Español_Aportes Conceptuales.indd 65 19/6/08 20:27:39

- ***Temporalidad de la actividad*** (VARIABLE 15). Se trata de conocer el carácter temporal de la actividad: bien sea permanente (indefinida) o temporal.

- ***Sector de procedencia de los recursos*** (VARIABLE 16). Se trata de conocer el origen de los recursos permanentes del sistema/ente de garantía: públicos, mayoría públicos, mayoría privados y privados.

- ***Procedencia porcentual de los recursos*** (VARIABLE 17). Se trata de conocer porcentualmente la procedencia de los recursos permanentes del sistema/ente de garantía según su origen: donantes internacionales, sector público, instituciones financieras sector privado, sector empresarial y otros privados. Si los recursos son privados, los propietarios tienen un incentivo especial para controlar la solvencia de la entidad. Esta variable será utilizada de forma recodificada, distinguiendo entre sistemas de mayoría pública y sistemas de mayoría privada.

- ***Tipo de ayudas o aportes públicos recibidos*** (VARIABLE 18). Se trata de conocer las características de los apoyos de los recursos públicos del sistema/ente de garantía.

- ***Pertenencia al patrimonio de los aportes al Fondo de Garantía del ente de garantía*** (VARIABLE 19). Sólo en el caso de aportes públicos al Fondo de Garantía se trata de conocer si pertenecen o aplican al patrimonio del ente de garantía o bien son externos al mismo.

- ***Administración y gestión*** (VARIABLE 20). Se trata de conocer si el ente de garantía se administra desde sus órganos de gobierno o es administrado por terceros.

- ***Participación de las mipyme en los recursos, en los órganos de gobierno y en la decisión de otorgar la garantía*** (VARIABLE 21). Se trata de conocer cómo es la participación de las mipymes en los recursos permanentes, los órganos de gobierno y la decisión de otorgar garantías. En todas estas situaciones se pretende conocer si lo hacen directamente de forma individual, indirectamente a través de sus asociaciones o cámaras de representación y si no lo hacen.

Español_Aportes Conceptuales.indd 66 19/6/08 20:27:39

Reafianzamiento del sistema/esquema de garantía: este concepto, por sí mismo, se le ha asignado un bloque debido a su característica singular ya que supone una actividad muy concreta de apoyo y cobertura a los sistemas/esquemas de garantía. Este bloque se compone de cinco preguntas para obtener información y datos relevantes sobre la conformación y características de la figura del reafianzamiento en el caso de que exista. En definitiva, lo que pretendemos es tener una aproximación del modelo de reafianzamiento que tiene el ente/sistema de garantías y, en su caso, tener una información de los esquemas de reafianzamiento y sus características. En concreto, se plantean las siguientes variables y sus preguntas correspondientes, que se justifican por la información que se pretende recabar:

- ***Características de la cobertura del reafianzamiento*** (VARIABLE 22). Se trata de conocer cómo es la configuración del sistema de reafianzamiento según su origen y ámbito del mismo.

- ***Reconocimiento del reafianzamiento por Basilea I*** (VARIABLE 23). Se trata de conocer la percepción de los entes de garantía sobre el posible reconocimiento del reafianzamiento según las normas o criterios del Acuerdo de Basilea II.

- ***Cobertura máxima del reafianzamiento*** (VARIABLE 24). Se trata de conocer la cobertura máxima del riesgo, otorgado en garantías, en por ciento que le proporciona el reafianzamiento al ente de garantía.

- ***Cobertura media del reafianzamiento*** (VARIABLE 25). Se trata de conocer la cobertura media del riesgo, otorgado en garantías, en por ciento que le proporciona el reafianzamiento al ente de garantía en su operativa real.

- ***Condiciones del servicio de reafianzamiento*** (VARIABLE 26). Se trata de conocer si el reafianzamiento es gratuito, sin coste para el ente de garantía, o lo tiene y en este caso qué porcentaje se aplica.

Relaciones con el sistema financiero del sistema/esquema de garantía: los sistemas/esquemas de garantía aportan y dan coberturas de garantía al sistema financiero, por lo tanto conocer cómo son las características de esa cobertura y las relaciones con los proveedores de recursos resulta evidente. Este bloque se compone de diez preguntas,

Español_Aportes Conceptuales.indd 67 19/6/08 20:27:39

para obtener información y datos relevantes, sobre una serie de cuestiones básicas acerca de las relaciones de los entes/sistemas de garantía con el sistema financiero, proveedor de los recursos utilizados por los beneficiarios del sistema/ente de garantía. Desde la perspectiva de las asimetrías informativas las relaciones de ciertas variables de este bloque son fundamentales. En concreto, se plantean las siguientes variables y sus preguntas correspondientes, que se justifican por la información que se pretende recabar:

- ***Tipo de entidades que aceptan las garantías*** (VARIABLE 27). Se trata de conocer qué tipo de instituciones financieras, públicas, etc. aceptan y reciben las garantías del sistema/ ente de garantía.

- ***Responsabilidad ante el sistema financiero*** (VARIABLE 28). Se trata de conocer qué clase de responsabilidad, solidaria o subsidiaria, asume el sistema/ente de garantía ante el sistema financiero. Si la responsabilidad es solidaria, el sistema es más eficaz y tendrá un mayor reconocimiento por las entidades financieras; sin embargo, para el garante es mayor su responsabilidad.

- ***Forma de requerimiento del pago*** (VARIABLE 29). Se trata de conocer bajo qué forma se establece el requerimiento de pago, a primer requerimiento o condicionado, en relación con la entidad receptora de la garantía. Si la forma de pago es a primer requerimiento, el sistema es más eficaz y tendrá un mayor reconocimiento por las entidades financieras; sin embargo, para el garante es más inmediata hacer frente su responsabilidad.

- ***Modalidad de pago*** (VARIABLE 30). Se trata de conocer qué modo de pago, moroso o fallido, se establece cuando la garantía es requerida. Cuando la modalidad de pago es desde la declaración de morosidad, el sistema es más eficaz y tendrá un mayor reconocimiento por las entidades financieras; sin embargo, para el garnate supone una responsabilidad de ejecución del pago más inmediato.

- ***Mecanismo de garantía*** (VARIABLE 31). Se trata de conocer el mecanismo específico de la garantía -individual, de cartera e intermediario- en relación con la entidad de crédito o financiera.

- ***Relación con el sector financiero*** (VARIABLE 32). Se trata de conocer el tipo de relación con el sector financiero, desde el

Español_Aportes Conceptuales.indd 68 19/6/08 20:27:39

punto de vista de vincular su actividad exclusivamente a una entidad (cerrada) o si es abierta con todo el sector financiero.

- ***Análisis de las operaciones*** (VARIABLE 33). Se trata de conocer la forma en que el sistema/ente de garantía analiza las operaciones.

- ***Alcance de la cobertura*** (VARIABLE 34). Se trata de conocer los conceptos que cubre el sistema/ente de garantía en cuanto a su responsabilidad.

- ***Porcentaje máximo de la cobertura*** (VARIABLE 35). Se trata de conocer la cobertura máxima en por ciento que proporciona el sistema/ente de garantía al receptor de la garantía.

- ***Porcentaje medio de la cobertura*** (VARIABLE 36). Se trata de conocer la cobertura media en tanto por ciento que proporciona el sistema/ente de garantía al receptor de la garantía. Conforme se eleva el porcentaje de cobertura, el sistema es más eficaz, pero disminuye la corresponsabilidad directa del prestatario. Un porcentaje de cobertura más elevado puede disminuir tambien la amortización del prestamista de cara a las compensaciones, aunque mejora la percepción del sistema/esquema de garantía ante el sistema financiero.

Productos y operativa del sistema/esquema de garantía: las características de los productos ofrecidos u otorgados por los sistemas/esquemas de garantía y su operatividad es una información adicional para completar el conocimiento de los mismos. Este bloque se compone de doce preguntas, para obtener información y datos relevantes, sobre una serie de cuestiones básicas acerca de los productos ofertados y la operativa interna de los entes/sistemas de garantía en relación a los mismos. En concreto, se plantean las siguientes variables y sus preguntas correspondientes, que se justifican por la información que se pretende recabar:

- ***Productos de garantía que oferta*** (VARIABLE 37). Se trata de conocer los productos con los que opera el sistema/ente de garantía.

- ***Destino habitual operaciones en la actividad del sistema/ente*** (VARIABLE 38). Se trata de conocer la aplicación o el destino que tienen por objeto la operación de garantía.

Español_Aportes Conceptuales.indd 69 19/6/08 20:27:39

- ***Conceptos de coste del servicio de la garantía*** (VARIABLE 39). Se trata de conocer los conceptos de coste por el servicio de la garantía que paga el usuario o beneficiario y sus porcentajes respectivos, tanto de avales financieros, como de avales técnicos, en: comisiones de estudio, comisiones de aval, aportes a capital, aportes a Fondos de Provisiones Técnicas, etc., así como el caso en que no exista coste.

- ***Porcentaje en caso de pago por la entidad financiera*** (VARIABLE 40). Se trata de conocer el coste por el servicio de la garantía que paga la entidad financiera, en su caso, y su porcentaje respectivo.

- ***Política de precios en avales financieros*** (VARIABLE 41). Se trata de conocer la política de precios en avales financieros que aplica el sistema/ente de garantía, en cuanto su forma de aplicación. Cuando el precio es fijo, la política de precios exigirá niveles más altos ante ratios de morosidad más elevados; por lo tanto, la política diferenciada trata de cubrirse de los proyectos más arriesgados, con un incremento del precio medio. Si la política de precios es fija trata por igual a los proyectos empresariales más arriesgados que a los menos, por lo que el precio tiende a subir para cubrir los costes de una creciente insolvencia.

- ***Criterios en caso de costes diferenciados*** (VARIABLE 42). Se trata de conocer los criterios que se aplican para diferenciar el precio de las garantías, cuando la política de precios es de costes diferenciados.

- ***Plazo máximo de la garantía*** (VARIABLE 43). Se trata de conocer el plazo máximo de la garantía, en meses, que proporciona el sistema/ente de garantía.

- ***Plazo medio de la garantía*** (VARIABLE 44). Se trata de conocer el plazo medio de la garantía, en meses, que proporciona el sistema/ente de garantía.

- ***Plazo de las operaciones a CP y LP*** (VARIABLE 45). Se trata de conocer el tipo de plazo predominante con el que opera el sistema/ente de garantía, según el criterio de corto y largo plazo.

- ***Importe máximo garantizado por empresa/operación*** (VARIABLE 46). Se trata de conocer el importe máximo de la garantía que proporciona el sistema/ente de garantía.

Español_Aportes Conceptuales.indd 70 19/6/08 20:27:39

- ***Importe medio garantizado por empresa/operación*** (VARIABLE 47). Se trata de conocer el importe medio de la garantía que proporciona el sistema/ente de garantía.

- ***Diferencial en coste financiero para los beneficiarios a través de sistemas/entes de garantía frente a las condiciones ofertadas en el mercado financiero*** (VARIABLE 48). Se trata de conocer la mejora porcentual que obtiene un beneficiario del sistema /ente de garantía en relación a las condiciones generales ofertadas por el sistema financiero.

Datos estadísticos del sistema/esquema de garantía: los datos estadísticos del desempeño de la actividad de los sistemas/esquemas de garantía suponen aportar una información vital para evaluar y conocer el alcance de la actividad y su impacto. Este bloque se compone de doce preguntas, para obtener información y datos relevantes, sobre una serie de cuestiones básicas acerca de las estadísticas de la actividad de los sistemas/entes de garantía. En concreto se plantean las siguientes variables y sus preguntas correspondientes, que se justifican por la información que se pretende recabar:

- ***Año fundación/constitución*** (VARIABLE 49). Se trata de conocer el año de fundación o constitución del sistema/ente de garantía para conocer su experiencia, vigencia y antigüedad.

- ***Número de entes de garantías*** (VARIABLE 50). Se trata de conocer cuántos entes de garantía operan en un territorio o país.

- ***Número de mipymes beneficiarias o asociadas*** (VARIABLE 51). Se trata de conocer cuántas mipymes son beneficiarias y/o asociadas, en los casos de mutualistas, en los entes de garantía que operan en un territorio o país.

- ***Recursos permanentes en capital social*** (VARIABLE 52). Se trata de conocer el saldo o importe de los recursos permanentes en capital social con los que cuenta el sistema/ente de garantía a la fecha considerada.

- ***Recursos permanentes en Fondos de Garantía*** (VARIABLE 53). Se trata de conocer el saldo o importe de los recursos permanentes en fondo de garantía con los que cuenta el sistema/ente de garantía, a la fecha considerada.

Español_Aportes Conceptuales.indd 71 19/6/08 20:27:39

- ***Importe garantías vivas*** (VARIABLE 54). Se trata de conocer el saldo o importe de la cartera de garantía vigente de la que es responsable el sistema/ente de garantía, a la fecha considerada.

- ***Importe garantías formalizadas último ejercicio*** (VARIABLE 55). Se trata de conocer el importe de las garantías formalizadas en el último ejercicio por el sistema/ente de garantía. Trata de mitigar el efecto de la antigüedad de los sistemas/esquema de garantía.

- ***Número de mipymes beneficiarias o asociadas en el último ejercicio*** (VARIABLE 56). Se trata de conocer el número de mipymes beneficiarias en el último ejercicio por el sistema/ente de garantía.

- ***Tasa de morosos*** (VARIABLE 57). Se trata de conocer la tasa de morosos en porcentaje del saldo moroso sobre las garantías vivas.

- ***Tasa de fallidos*** (VARIABLE 58). Se trata de conocer la tasa de fallidos en porcentaje del saldo de fallidos sobre las garantías vencidas.

- ***Recursos que tiene el reafianzamiento*** (VARIABLE 59). Se trata de conocer el importe de los recursos permanentes en capital social con los que cuenta el sistema de reafianzamiento sobre un sistema/ente de garantía determinado.

- ***Importe de la cartera reafianzada*** (VARIABLE 60) Se trata de conocer el saldo o importe de la cartera reafianzada al sistema/ente de garantía por el sistema de reafianzamiento.

Datos del sistema/ente de garantía: en concreto, se pide información acerca de a los datos principales del sistema/ente de garantía: Denominación, domicilio, e-mail, teléfono, identificación de la persona que rellena el cuestionario y observaciones respecto al cuestionario.

III.2.2. Naturaleza de las variables

En los cuadros por bloques, relacionados a continuación, presentamos la naturaleza de las variables: nominal, ordinal o escala.

Se considera una ***variable nominal*** cuando los valores que toma son atributos no ordenados. Por ejemplo, solidaria 1, subsidiaria 2.

Español_Aportes Conceptuales.indd 72 19/6/08 20:27:39

Variable ordinal cuando los valores que toma son atributos pero se pueden ordenar: por ejemplo, microempresa = 1, pequeña empresa = 2, mediana = 3. Indican orden pero no distancia cuantitativa entre los números.

Variable escala: cuando los valores que toma gozan de propiedades métricas (por ejemplo, la cobertura del 50 por ciento es el doble que la del 25 por ciento).

Español_Aportes Conceptuales.indd 73 19/6/08 20:27:39

Cuadro III.1.
NATURALEZA DE LAS VARIABLES

	VARIABLE NÚMERO	NOMINAL	ORDINAL	ESCALA
RÉGIMEN JURÍDICO Y NORMATIVO	0	X		
	1	X		
	2	X		
	3	X		
	4	X		
	5	X		
	6	X		
	7	X		
	8	X		
	9	X		
	10	X		
	11		X	
	12		X	
	13		X	
	14	X		
	15	X		
	16		X	
	17			X
	18	X		
	19	X		
	20	X		
	21		X	
REAFIANZAMIENTO	22	X		
	23	X		
	24			X
	25			X
	26	X		

(Continúa)

Español_Aportes Conceptuales.indd 74 19/6/08 20:27:39

(Continuación)

	VARIABLE NÚMERO	NOMINAL	ORDINAL	ESCALA
RELACIONES CON EL SISTEMA FINANCIERO	27	X		
	28	X		
	29	X		
	30	X		
	31	X		
	32	X		
	33	X		
	34		X	
	35			X
	36			X
PRODUCTOS Y OPERATIVA	37	X		
	38	X		
	39			X
	40			X
	41	X		
	42	X		
	43			X
	44			X
	45		X	
	46			X
	47			X
	48			X
ESTADÍSTICAS POR SISTEMAS/ENTES DE GARANTÍA	49		X	
	50			X
	51			X
	52			X
	53			X
	54			X
	55			X
	56			X
	57			X
	58			X
	59			X
	60			X

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 75 19/6/08 20:27:39

III.2.3. Descripción de las hipótesis y de las técnicas estadísticas utilizadas.

Si bien el número de observaciones es limitado, tienen una gran representatividad dado que es muy cercano a la población, por lo que no es preciso efectuar ninguna extrapolación de los resultados. El alcance muestral está muy próximo al 100 por ciento.

El tipo de variables manejadas son de carácter cualitativo y cuantitativo. Las primeras son dicotómicas o dicotomizadas.

Tras el análisis previo de la fiabilidad del cuestionario utilizado y de sus variables, lo que nos permitiría estudiar las propiedades de las escalas de medición y de los elementos que las constituyen, posteriormente, y para formar grupos, nos planteamos utilizar la técnica de análisis cluster jerárquico, encuadrado en el conjunto de técnicas de taxonomía numérica, dado que previsiblemente dispondremos de datos categóricos y de variables continuas, en cuanto a propiedades métricas se refiere. Posteriormente, analizaremos las relaciones entre las variables identificadas que "clasifiquen" o "agrupen" los sistemas con otras variables de los diferentes bloques, como algunas del bloque "régimen jurídico y normativo", "relaciones con el sistema financiero", "productos y operativa" y con el "desempeño". Asociadas a la adicionalidad de los sistemas y el control de riesgos. Finalmente, exploraremos cuáles de estas características son las que más claramente influyen en la configuración de los perfiles de los distintos sistemas.

En resumen las técnicas utilizadas fundamentalmente han sido: análisis cluster jerárquico, correlaciones bivariadas, tablas de contingencia, análisis de varianza de un factor y análisis Chaid exhaustivo.

Los paquetes estadísticos que se han utilizado para su aplicación son el SPSS 13.0[17] y para los árboles de decisión el programa AnswerTree 3.1.

a) Análisis cluster:

De los tres procedimientos de análisis cluster posibles, nos hemos decantado por el análisis cluster jerárquico. El análisis cluster jerárquico intenta identificar grupos de casos relativamente homogéneos, basándose en las variables seleccionadas, mediante

[17] *El programa SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) es un programa estadístico informático que proporciona un sistema de análisis estadístico y de gestión de datos en un entorno gráfico, utilizando menús descriptivos y cuadros de diálogo. Originalmente SPSS era el acrónimo de "Statistical Package for the Social Sciences". En la actualidad la sigla designa tanto el programa como la empresa que lo produce. Fue creado en 1968 por Norman H. Nie, C. Hadlai (Tex) Hull y Dale H. Bent. Entre 1969 y 1975 la Universidad de Chicago por medio de su National Opinion Research Center estuvo a cargo del desarrollo, distribución y venta del programa. A partir de 1975 corresponde a SPSS Inc. Permite trabajar con bases de datos de gran tamaño. Además, de permitir la recodificación de las variables y registros según las necesidades del usuario. El programa consiste en un modulo base y módulos anexos que se han ido actualizando constantemente con nuevos procedimientos estadísticos. Originalmente el programa fue creado para grandes computadores. En 1984 sale la primera versión para computadores personales. Las últimas versiones disponibles son: SPSS para Windows 13 (2004) y SPSS para Text Analysis for Surveys (2004).*

Español_Aportes Conceptuales.indd 76 19/6/08 20:27:40

un algoritmo que parte de asignar cada caso a un conglomerado o cluster diferente y combina estos hasta que sólo quede uno. Es, por tanto, una técnica composicional.

Entre las información que facilita esta técnica están: el historial de conglomeración, la matriz de distancias (o similaridades) y pertenencia a los conglomerados para una solución única o un conjunto de soluciones. Además facilita diagramas de témpanos y dendograma. Los primeros dan una representación gráfica de la configuración de cada uno de los conglomerados, mientras que el segundo representa la agregación de casos y, por tanto, un mapa de la formación de los conglomerados. Este gráfico presenta, reescalada, la "distancia" a que se van uniendo los conglomerados, de forma tal, que facilita al analista una información muy útil para decidir sobre el número de conglomerados que deberían conservarse.

b) Análisis para contrastar hipótesis

Hemos formulado una serie de hipótesis que consideramos relevantes para definir los conceptos y características que intervienen en la clasificación de los sistemas/esquemas de garantía. Estas hipótesis pueden observarse en el cuadro 3.2. así como las técnicas estadísticas de contraste utilizada.

En un primer bloque vamos a plantearnos trece hipótesis para establecer los contrastes de los sistemas/esquemas mutualistas frente a los no mutualistas con respecto a determinadas variables como la calificación como entidad financiera, actividad exclusiva, atención preferente a la microempresa, carácter indefinido de la actividad, un mayor número de entes de garantía, un mayor número de beneficiarios, una mayor cartera de garantías vivas, ofrecen unos importes medios superiores, porcentajes medios más elevados, operaciones a más largo plazo, coste de la garantía superior, ahorros de costes de financiación superiores y una mayor proporción de precios fijos.

En segundo lugar nos plantearemos once hipótesis para establecer los contrastes de los sistemas/esquemas de mayoría privada frente a los de mayoría pública con respecto a determinadas variables como que presentan mayores esquemas societarios, la calificación como entidad financiera, actividad exclusiva, atención preferente a la microempresa, un mayor número de entes de garantía, un mayor número de beneficiarios, una mayor cartera

Español_Aportes Conceptuales.indd 77 19/6/08 20:27:40

de garantías vivas, ofrecen unos importes medios superiores, operaciones a más largo plazo, coste de la garantía superior, ahorros de costes de financiación superiores y una mayor proporción de precios fijos.

Por otra parte formulamos seis hipótesis sobre la relación de la participación del sector público con respecto a algunas variables, como el importe medio garantizado, el plazo medio, coste de la garantía, porcentaje medio de cobertura, una mayor cartera de garantías vivas y un mayor número de beneficiarios.

Español_Aportes Conceptuales.indd 78 19/6/08 20:27:40

Cuadro III.2.
TÉCNICAS ESTADÍSTICAS EMPLEADAS SEGÚN HIPÓTESIS A CONTRASTAR

Hipótesis	Descripción	Técnica estadística		
		Correlación	Tablas de contingencia	ANOVA
	Hipótesis con la configuración del ente			
	Mutualistas-No mutualistas			
H1	Los sistemas mutualistas presentan una calificación de entidad financiera más frecuente que los no mutualistas		X	
H2	Los sistemas mutualistas presentan una actividad exclusiva de la garantía más frecuente que los no mutualistas		X	
H3	Los sistemas mutualistas prestan una atención a microempresas mas frecuente que los no mutualistas		X	
H4	Los sistemas mutualistas presentan un carácter indefinido mas frecuente que los no mutualistas		X	
H5	Los sistemas mutualistas tienen un mayor número de entes que los no mutualistas			X
H6	Los sistemas mutualistas presentan un mayor número de beneficiarlos que los no mutualistas			X
H7	Los sistemas mutualistas tienen una cartera de garantías vivas más elevada que los no mutualistas			X
H8	Los sistemas mutualistas ofrecen importes medios de garantía superiores que tos no mutualistas			X
H9	Los sistemas mutualistas ofrecen porcentajes medios de cobertura más elevados que los no mutualistas			X
H10	Los sistemas mutualistas avalan operaciones a más largo plazo que los no mutualistas			X
H11	Los sistemas mutualistas presentan un coste de aval financiero superior a los no mutualistas			X
H12	Los sistemas mutualistas presentan un ahorro de costes en las operaciones mayor que los no mutualistas		X	
H13	Los sistemas mutualistas presentan en una proporción superior precios fijos por operación que los no mutualistas		X	
	Mayoría privada-Mayoría pública			
H14	Los sistemas de mayoría privada presentan un esquema societario mayor que los de mayoría pública		X	
H15	Los sistemas de mayoría privada presentan una calificación de entidad financiera más frecuente que los de mayoría pública		X	
H16	Los sistemas de mayoría privada presentan una actividad exclusiva de la garantía más frecuente que los de mayoría pública		X	
H17	Los sistemas mutualistas prestan una atención a microempresarios más frecuente que los de mayoría pública		X	
H18	Los sistemas de mayoría privada presentan un mayor número de beneficiarios que los de mayoría pública			X

(Continúa)

Español_Aportes Conceptuales.indd 79 19/6/08 20:27:40

(Continuación)

H19	Los sistemas de mayoría privada tienen una cartera de garantías vivas más elevada que los de mayoría pública			X
H20	Los sistemas de mayoría privada ofrecen importes medios de garantía superiores que los de mayoría pública			X
H21	Los sistemas de mayoría privada ofrecen porcentajes medios de cobertura más elevados que los de mayoría pública			X
H22	Los sistemas de mayoría privada avalan operaciones a más largo plazo que los de mayoría pública			X
H23	Los sistemas de mayoría privada presentan un ahorro de costes en las operaciones mayor que los de mayoría publica		X	
H24	Los sistemas de mayoría privada presentan en una proporción superior de precios fijos por operación que los de mayoría pública		X	
H25	La participación del sector público se relaciona con el impone medio garantizado	X		
H26	La participación del sector público se relaciona con el plazo medio de las operaciones	X		
H27	La participación del sector público se relaciona con el coste del aval financiero de las operaciones	X		
H28	La participación del sector público se relaciona con el porcentaje medio de cobertura	X		
H29	La participación del sector público se relaciona con la cartera viva de garantías	X		
H30	La participación del sector publico se relaciona con el número de beneficiarios	X		
	Entidades financieras-No financieras			
H31	Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan un número de beneficiarios mayor que los que no lo son			X
H32	Los sistemas reconocidos como entidades financieras tienen una cartera de garantías vivas más elevada que los que no lo son			X
H33	Los sistemas reconocidos como entidades financieras ofrecen importes medios de garantía superiores que los que no lo son			X
H34	Los sistemas reconocidos como entidades financieras ofrecen porcentajes medios de cobertura más reducidos que los que no lo son			X
H35	Los sistemas reconocidos como entidades financieras avalan operaciones a más largo plazo que los que no lo son			X
H36	Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan un coste de aval financiero superior a los que no lo son			X
H37	Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan un ahorro de costes en las operaciones mayor que los que no lo son		X	
H38	Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan una proporción superior de precios diferenciados por operación que los que no lo son		X	
	Factores de contexto			
H39	La antigüedad de los sistemas se relaciona con el número de beneficiarios	X		
H40	La antigüedad de los sistemas se relaciona con la cartera de garantías vivas	X		

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 80 19/6/08 20:27:40

También formulamos ocho hipótesis sobre la relación del carácter de entidad financiera frente a los que no lo son con respecto también a ciertas variables, como un mayor número de beneficiarios, una mayor cartera de garantías vivas, ofrecen unos importes medios superiores, operaciones a más largo plazo, coste de la garantía superior, ahorros de costes de financiación superiores y una mayor proporción de precios diferenciados por operación.

Por último formulamos dos hipótesis para relacionar una variable de contexto como la "antigüedad" con respecto al número de beneficiarios y la cartera de garantías vivas.

Como técnicas utilizaremos las correlaciones de Spearman (cuando las variables sean cuantitativas, ya que suponemos que no se distribuyen con normalidad), las tablas de contingencia (cuando las variables sean cualitativas) o el análisis ANOVA que mide la dependencia de determinadas variables cuantitativas, respecto a un factor (variable cualitativa).

b.1. Análisis de correlaciones bivariadas

El análisis de correlaciones bivariadas nos permite medir cómo están relacionadas las variables u órdenes de rangos. Antes de su aplicación es necesaria una inspección de los datos que nos permita detectar y eliminar, en su caso, valores atípicos, así como evidencias de existencia de una posible relación lineal.

Entre los posibles coeficientes a utilizar optamos por el rho de Spearman, dado que no existía certeza de distribución normal en las variables, más aún cuando el número de observación es pequeño[18], y algunas variables estaban expresadas en órdenes de rangos.

En cuanto a la prueba de significación, hemos optado por la probabilidad bilateral, dado que a priori no conocíamos el sentido de la asociación. Finalmente, las correlaciones que hemos seleccionado como significativas lo son al nivel 0,01.

b.2. Tablas de contingencia

El procedimiento tablas de contingencia es útil para crear distribuciones conjuntas de dos o más variables y permite realizar una serie de pruebas y medidas de asociación entre

[18] *El nivel de respuesta ha sido muy aceptable. Sin embargo, como suele ocurrir, para algunas preguntas, por parte de algunos entes o sistemas, no hemos obtenido respuestas, aunque no en número significativo.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 81 19/6/08 20:27:40

variables para las tablas bidimensionales. En el caso de utilizar "capas"[19], es posible calcular los estadísticos de asociación para cada nivel de la capa. En el trabajo que se presenta no se han utilizado variables de control[20].

En cuanto a los estadísticos utilizados para medir la asociación, según la naturaleza de las variables y la forma de la tabla[21], hemos utilizado: chi-cuadrado de Pearson y la Razón de verosimilitud, para tablas distintas de dos filas y dos columnas.

Cuando ambas variables son métricas el chi-cuadrado da como resultado la asociación lineal por lineal. En las tablas de dos filas y dos columnas, hemos utilizado el chi-cuadrado corregido de Yates (corrección por continuidad).

Dado que en algunos casos ambas variables están expresadas en escala nominal también hemos utilizado el coeficiente de contingencia, desechando el Phi y V de Cramer, Lambda, coeficiente de incertidumbre, etc., por ser el primero más sencillo de interpretar.

b.3. Análisis de varianza de un factor

Para contrastar los distintos niveles de factor en los casos de los sistemas/entes de garantía, se traducirán en resultados diferentes. Para contrastar posibles diferencias entre medias, para distintos niveles de factor, utilizaremos el test de Scheffé, y para las múltiples ver test de Bonferroni y Tukey.

Además de los descriptivos para cada grupo hemos calculado el test de Levene para contrastar la igualdad de varianzas, prueba que no depende del supuesto de normalidad[22].

c) Análisis CHAID

Con la finalidad de detectar las características (variables) y los perfiles (valores de variables) que hacen que sean distintos unos sistemas/entes de otros se ha utilizado el análisis CHAID (Chi-squared Automatic Interaction Detector), que es un sistema de aprendizaje computerizado que crea sistemas de clasificación que se muestran como árboles de decisión. Es decir, una técnica que, a partir de los datos, obtiene reglas de decisión que permiten clasificar un conjunto de observaciones, presentes o futuras[23].

[19] *Variables de control, tales que generan una distribución bidimensional para cada valor de la capa o de combinaciones de las distintas capas, en caso de existir más de una variable de control.*

[20] *Existen dos razones que lo justifican: en primer lugar el objetivo mismo del análisis, como se verá más adelante. En segundo lugar, al disponer de un reducido número de observaciones, si se fragmentaba la base de datos, como consecuencia de la utilización de variables de control, los resultados obtenidos no son concluyentes.*

[21] *Distinguiendo tablas 2 x 2 del resto.*

[22] *Como ya se indicó anteriormente, no tenemos certeza sobre cómo se distribuyen las variables.*

[23] *Es una técnica descomposicional jerárquica. Partiendo de que todas las observaciones pertenecen a un mismo grupo o clase va buscando reglas de clasificación que asignan observaciones a clases. Es, por tanto, una técnica cuyo proceso es el inverso del análisis cluster o de conglomeración.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 82 19/6/08 20:27:40

De los cuatro métodos analíticos que facilita este software, CHAID (Kass, 1980), CHAID exhaustivo (Biggs, 1991), C & RT (Breiman, 1984) y QUEST (Loh y Shih, 1997), hemos optado por el segundo de los algoritmos. El CHAID exhaustivo es una modificación de CHAID[24] que realiza un análisis más detallado de todas las posibles divisiones de cada variable que genera una división ("predictor").

Es necesario establecer una variable criterio, que puede ser nominal, ordinal o de escala (discreta), que contendrá la información relativa a los grupos o segmentos que queremos estudiar. En nuestro caso, las variables criterio utilizadas han sido todas nominales.

A continuación se seleccionan las variables que servirán para "explicar" la variable criterio, de forma tal que el algoritmo seleccione las variables predictoras en cada nivel de segmentación[25]. En nuestro caso, hemos optado por incluir todas las variables a excepción lógica de las transformadas y recodificadas de algunas de las variables originales, para evitar redundancia de información, permitiendo que el algoritmo (CHAID exhaustivo) selecciones los mejores predictores.

La solución facilita información no sólo de cada predictor, sino también de los distintos niveles o categorías de éste[26], de forma tal que es posible conocer el perfil de cada segmento.

Finalmente, además del propio árbol de decisión, también se obtiene una "matriz de clasificación errónea", es decir, un resumen del número de observaciones clasificadas correcta e incorrectamente, así como una estimación del riesgo.

III.3. La muestra y la población respecto a la recogida de información

La muestra definitiva, cincuenta encuestas, que prácticamente coincide con la población, está compuesta por treinta sistemas/esquemas/entes de garantía, miembros de la Asociación Europea de Caución Mutua (AECM)[27], más veinte sistemas/entes/esquemas adicionales existentes en el resto de países europeos. Si bien el número de observaciones es limitado, tienen una gran representatividad dado que es muy cercano a la población, por lo que no es preciso efectuar ninguna extrapolación de los resultados.

[24] *Chi square Automatic Interactive Detector.*

[25] *Es decir, las reglas de segmentación.*

[26] *En el caso de utilizar variables continuas como explicativas, el algoritmo las categoriza.*

[27] AECM (Asociación Europea de Caución Mutua), *fundada en 1992, opera como una organización abierta y democrática, independiente de cualquier grupo político o financiero. Actualmente representa a las compañías o federaciones que actúan como una red de sociedades de garantía en 17 países del Espacio Económico Europeo. Sus objetivos principales son: representar los intereses comunes de los miembros; consolidar y desarrollar el rol de las Sociedades de Garantía como un instrumento especial para potenciar a las PYME; promover la armonización del sistema legal y mejorar las condiciones financieras de las empresas; fomentar el intercambio de información entre los miembros; y sugerir ideas, propuestas para involucrar a las diversas partes en las políticas económicas, incluyendo la Unión Europea.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 83 19/6/08 20:27:40

Cuadro III.3.

ESQUEMAS SISTEMAS ENTES DE GARANTÍA: ANTIGÜEDAD Y NÚMERO

PAÍS	SISTEMA ESQUEMA ENTE	Año	Nº ENTES	PAÍS	ESQUEMA SISTEMA ENTE	Año	Nº ENTES
Austria	A.W.S.	2001	1	Rep. Eslovaquia	SZRB	1991	1
	Bürgschaftsgesellsch	1954	4	España	SGR / CESGAR	1978	22
Bélgica	SCM / MOB	1929	6	Turquía	Teskomb	1951	943
	Sowalfin	2002	1		Kredi Garanti Fonu	1991	1
Rep. Checa	CMZRB	1992	1		**TOTAL AECM**		**1.536**
Estonia	KredEx	2000	1	Bélgica	Fonds Bruxellois de Garantie	1959	1
Finlandia	Finnvera	1999	1	Bulgaria	Guarantee Fund For Microcrediting	2001	1
Francia	Socama	1917	40	Croacia	HAMAG	1994	1
	Siagi	1966	1	Dinamarca	Vaekstfonden	2000	1
	Sofaris	1982	1	Grecia	Tempme, SA	2004	1
Alemania	Bürgschaftsbanken	1949	24	Hungría	MGC	2001	7
Hungría	Hitelgarancia	1992	1	Letonia	Latvijas Garantiju Agentura	2003	1
	AVHGA	1991	1	Luxemburgo	MC Et D´Aide Aux Artisans	1949	2
	MVA	1991	1	Malta	Guarantee Scheme	2005	1
Italia	Fedartfidi	1957	289	Holanda	SNA BBMKB	1987	1
	Federconfidi	1957	81	Polonia	NCGF - KFPF	1994	1
	Fincredit	1957	25		PLGA	1994	61
	Federasconfidi	1957	50	Rusia	Fondos Regionales de Garantía	1995	11
	Federfidi	1957	30	Serbia	GF	2003	1
	Fondo Interbancario	1961	1	Eslovenia	RCZRA	1997	11
Lituania	Invega	2001	1		SEF	2004	1
	Rural Guar. Fund Ltd.	1997	1	Suecia	SKGF	1999	8
Portugal	SPGM / SCM	1994	4	Suiza	CCAM	1930	12
Rumanía	FGC Rural	1994	1		SAFFA	1931	1
	RLGF SMEs	1993	1	Reino Unido	SFLG	1981	1
	NCGF	2001	1		**MUESTRA TOTAL**		**1.661**

Fuente: AECM y elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 84 19/6/08 20:27:40

No existen iniciativas en Irlanda, Noruega Albania y Ucrania y no se dispone de información sobre Chipre, Islandia, Bielorrusia, Moldavia, Bosnia, y Macedonia, aunque en estos últimos se conocen programas de garantía para inversiones de empresas extranjeras operados a través de una agencia o banco de desarrollo financiados por el Banco Mundial (ejemplo: programa de la *Albanian Guarantee Agency* –AGA–).

Los colectivos a los que nos hemos dirigido son:

- Directivos de entes de garantía europeos.
- Directivos de asociaciones, federaciones de sistemas/esquemas de garantía europeos.
- Directivos de sociedades de reafianzamiento, en su caso, europeos.

La relación de sistemas/esquemas/entes de garantías europeos encuestados con referencias a su denominación, país, antigüedad y número de entes de garantía se reflejan en el cuadro 3.3, agrupados según se consideran miembros de la AECM[28] o no vinculados a la misma.

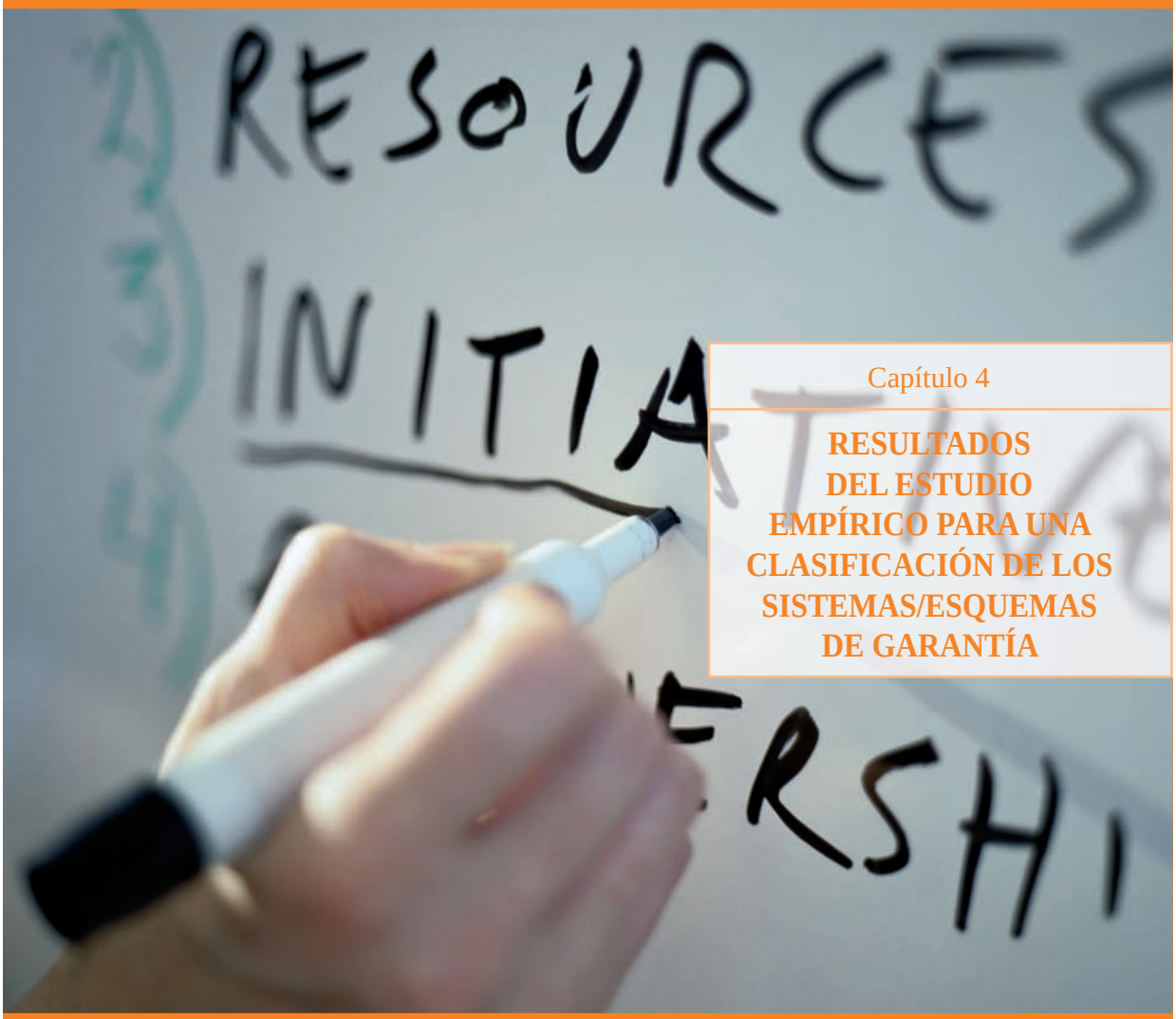
[28] *Las Federaciones o sociedades miembros de pleno derecho después de la Asamblea de mayo de 2006 son 29*

La recogida de información mediante las encuestas se ha realizado del mes de mayo de 2005 a mayo de 2006. Una vez analizados los datos obtenidos a partir del cuestionario, hemos preguntado a algunos de los encuestados acerca de los motivos por los que no han respondido determinadas preguntas y, adicionalmente, hemos aclarado algunos conceptos mal interpretados del cuestionario inicial. También en casos puntuales hemos acudido a fuentes secundarias como Memorias o información obtenida en páginas web de internet.

III.4. Validación del cuestionario

Hemos procedido a validar el cuestionario analizando su capacidad, validez y fiabilidad. Con todo ello se pretende calibrar el instrumento de medida para soslayar, en la medida de lo posible, cualquier error.

Español_Aportes Conceptuales.indd 85 19/6/08 20:27:40



Capítulo 4

RESULTADOS DEL ESTUDIO EMPÍRICO PARA UNA CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA

IV. RESULTADOS DEL ESTUDIO EMPÍRICO PARA UNA CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA

En este capítulo se presentan los principales resultados obtenidos mediante las diferentes metodologías de análisis para una clasificación internacional de los sistemas/esquemas de garantía:

IV.1. Presentacion de los resultados descriptivos (frecuencias y valores medios)

De forma esquemática presentamos los principales resultados descriptivos de los sistemas/esquemas de garantía europeos:

Cuadro 4.1.
RESULTADOS DESCRIPTIVOS EN PORCENTAJE (frecuencias)

			Público	Privado	No Mutualista	Mutualista
Clasificación del sistema	Entidad financiera	50	56,7	40,0	51,6	47,4
	Entidad no financiera	50	43,3	60,0	48,4	52,6
Sometida al supervisor financiero		49	51,7	45,0	46,7	52,6
Garantía calificada o ponderada		40	36,7	45,0	35,5	47,4
Participación de los beneficiarios en la decisión de concesión	Directa	24	3,3	55,0	3,2	57,9
	Indirecta	20	13,3	30,0	12,9	31,6
	Nula	56	83,3	15,0	83,9	10,5
Responsabilidad ante el sistema	Solidaria	54	50,0	60,0	51,6	57,9
	Subsidiaria	46	50,0	40,0	48,4	42,1
Forma de requerimiento	A primer requerimiento	56	56,7	55,0	51,6	63,2
	Condicionado	44	43,3	45,0	48,4	36,8
Modalidad de pago	Fallidos	68	76,7	55,0	80,6	47,4
	Morosos	32	23,3	45,0	19,4	52,6
Política de precios predominante	Coste fijo para todas las operaciones	51	44,8	60,0	43,3	63,2
	Coste diferenciado	37	34,5	40,0	36,7	36,8
	Coste mixto	12	20,7	0,0	20,0	0,0
Diferencial del coste financiero en porcentaje	Más del 3	25	24,1	25,0	22,6	27,8
	Entre un 2 y un 3	2	3,4	0,0	3,2	0,0
	Entre un 1 y un 2	31	20,7	45,0	22,6	44,4
	Menos de un 1	16	13,8	20,0	12,9	22,2
	No hay diferencial de coste	27	37,9	10,0	38,7	5,6

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 89 19/6/08 20:27:42

- Los sistemas de mayoría pública y los mutualistas presentan más carácter de entidad financiera.
- Los mutualistas y los de mayoría pública están algo más sometidos al supervisor financiero.
- En los mutualistas y de mayoría privada la garantía está más calificada y ponderada.
- En los mutualistas la participación de los beneficiarios en la toma de decisiones es mayor.
- En los de mayoría privada y mutualistas la garantía es más solidaria.
- En los mutualistas es más frecuente la reclamación del pago a primer requerimiento.
- En los de mayoría pública y no mutualistas se da el pago por fallido y destaca los mutualistas por el pago de la mora.
- En los mutualistas destaca la política de precios de precio fijo.
- Los mutualistas y los de mayoría privada consiguen mejores condiciones financieras (tasas de interés) para sus beneficiarios/usuarios.

Cuadro 4.2.
RESULTADOS DESCRIPTIVOS (valores medios)

	Total		Valores medios			
Aportación media de los donantes de recursos	**Media**	**Desv. Típ.**	**Público**	**Privado**	**No Mutualista**	**Mutualista**
Porcentaje medio de los donantes públicos Internaciones	5,18	16,70	8,6	0.0	8.4	0,0
Porcentaje medio del sector público	56,53	43,88	88,1	9,2	82,2	14.6
Porcentaje medio del sector financiero	13,44	28.80	2,9	29,3	9.3	20,3
Porcentaje medio del sector empresarial	24,84	39.02	0,3	61,6	0,2	65.1
Porcentaje medio de cobertura	62,88	18.14	58.1	69.8	56,9	72,4
Comisión de aval financiero	1,66	1,01	1.56	1,82	1,72	1,54
Plazo medio de la garantía	60	26	61	58	59	61
Importe medio garantizado	114.889	169.949	145114	69.577	139.329	70.621
Número de micros y pymes beneficiarlas	76.107	244.031	19.278	153873	17930	182.621
Cartera de garantías vivas (en miles de €)	948.043	1.733.913	680.815	1.299,659	631.976	1.537.605

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 90 19/6/08 20:27:42

- En los de mayoría pública destaca la aportación del sector público, y en los de mayoría privada y mutualistas del sector empresarial.
- El los mutualistas y los de mayoría privada el porcentaje de cobertura es mayor.
- El menor coste de aval se encuentra en los mutualistas y el mayor en los de mayoría privada.
- El plazo medio de la garantía es muy similar en los distintos sistemas/esquemas.
- El importe medio es el doble en los de mayoría pública frente a los de mayoría privada.
- El número de mipymes beneficiarias y la cartera de garantías vivas es el doble en los mutualistas y en los de mayoría privada.

IV.2. Principales hallazgos para una clasificación internacional de los sistemas/esquemas de garantía

Tras un proceso de validación de las variables se ha procedido a realizar un análisis cluster jerárquico. Las variables utilizadas en el análisis, después de las validaciones y verificaciones efectuadas, son: V2 (Forma jurídica), V3 (clasificación como entidad financiera del sistema), V11 (Actividad de la garantía-objeto social), V15 (Carácter temporal), V17.1. (Porcentaje de donantes públicos internacionales), V17.2. (Porcentaje de presupuesto del sector público), V17.3. (porcentaje en el sector financiero), V17.4. (Porcentaje en el sector empresarial) y Nombre (Nombre del ente), variable cadena, para etiquetar los casos.

Estas variables son las validadas entre las del bloque del régimen jurídico y normativo para ser aplicadas en el análisis cluster jerárquico y que ya han sido explicadas y comentadas más ampliamente, según lo manifestado en el capítulo III, de este trabajo.

Adicionalmente se han considerado la variable V17 recodificada en dos variables: la V17.1. recodificada (mayoría pública) y V17.2. recodificada (mayoría privada).

Español_Aportes Conceptuales.indd 91 19/6/08 20:27:42

A continuación procedemos a identificar estas variables, explicarlas conceptualmente y a justificar su utilidad en los análisis.

- ***Personalidad o forma jurídica que adopta el sistema/esquema de garantía*** (VARIABLE 2). Tiene cuatro opciones: la v2.1 relativa a las sociedades mercantiles, la v.2.2. relativa a las sociedades mutualistas; la v2.3 sobre fundaciones y otras figuras como fideicomisos y la v2.4 entidades públicas. La forma/personalidad jurídica, además de ser la "carta de naturaleza" de todo ente mercantil-empresarial para desarrollar su actividad, tiene una estrecha relación con la conformación y articulación de los recursos que llegan al sistema/esquema de garantía y su procedencia. La personalidad jurídica del ente de garantía es trascendente pues tiene o debe quedar muy claro *quién* es el otorgante de la garantía y quién está detrás de la misma. Desde el punto de vista operativo y funcional también la elección de la figura jurídica viene a significar un determinado funcionamiento del sistema/esquema debido a la influencia de su normativa.

- ***Calificación como entidad financiera integrada en el sector financiero*** (VARIABLE 3). Tiene dos opciones: la v3.1 calificada como entidad financiera y la v3.2. si no está calificado el ente de garantía como entidad financiera. Esta variable supone indicarnos la integración plena o no en el sistema financiero del sistema/esquema de garantía, cuestión de gran importancia.

- ***Relevancia de la actividad de otorgar garantías en el objeto social*** (VARIABLE 11). Se ha reflejado dos opciones: v11.1 actividad exclusiva y la v11.2 actividad relevante. Es fundamental conocer si el sistema/esquema de garantía desarrolla la actividad en exclusiva o ésta se desarrolla complementariamente dentro de un conjunto de otras actividades. El objeto social es también una cuestión determinante. Será definitivo que un ente o sistema de garantía opere la actividad de la garantía en exclusiva, en su objeto social, o bien esta actividad sea compartida con otra diferente (por ejemplo dar préstamos), lo que incidiría en diferenciar unos sistemas/esquemas de garantía de otros.

- ***Temporalidad de la actividad*** (VARIABLE 15). Hay dos opciones: la v15.1 actividad indefinida o permanente y la v15.2 actividad limitada o temporal. Es muy relevante si un

Español_Aportes Conceptuales.indd 92 19/6/08 20:27:42

sistema/esquema de garantía cuenta con un esquema de actividad y de recursos de forma o planteamiento indefinido (permanente) o limitado en el tiempo (temporal).

- ***Procedencia de los recursos*** (VARIABLE I7 RECODIFICADA). Las diferentes opciones de la VI7 se recodifican en dos: la vI7.1. recodificada que nos concentra a los sistemas/esquemas de mayoría pública (100 por ciento públicos y de mayoría pública) y la VI7.2 recodificada que nos concentra a los sistemas/esquemas de mayoría privada (100 por ciento privados y de mayoría privada). La procedencia de los recursos es una información trascendente pues determina la "propiedad" del sistema/esquema de garantía. No solamente nos determina a quienes pertenecen los recursos sino también la forma articular su captación, la gestión y el desarrollo de la actividad. El origen de los recursos, su procedencia (públicos, privados o mixtos) y el peso específico de los mismos, en el total de recursos del sistema/ente de garantía, es en muchos casos el origen de la decisión para optar por un modelo de sistema/esquema de garantía u otro.

- ***Procedencia porcentual de los recursos*** (VARIABLE I7). Las diferentes opciones de la VI7 recodificada en dos: la VI7.1. recodificada incluye las VI7.1. y VI7.2. iniciales, que indican la procedencia y porcentaje de donantes públicos internacionales y del sector público, respectivamente; la VI7.2. recodificada incluye las VI7.3. y VI7.4. iniciales, que indican la procedencia y porcentaje de las instituciones financieras privadas y del sector empresarial y otros privados, respectivamente.

IV.2.1. Resumen de los resultados obtenidos del análisis cluster para una clasificación internacional de los sistemas/esquemas de garantía

Inicialmente podríamos partir de una situación donde todos los sistemas/esquemas/entes de garantía europeos que estamos intentando clasificar tienen en común que se dedican o tienen por actividad otorgar garantías a mipymes para facilitar su acceso al crédito. Hasta aquí, digamos, si consideramos sólo esta única variable, todos estarían en un solo grupo. La cuestión, lógicamente, se complica en la medida de cómo cada uno de ellos desarrolla la actividad. En definitiva, como hemos citado varias veces en este

Español_Aportes Conceptuales.indd 93 19/6/08 20:27:42

texto, los sistemas/esquemas de garantía no son homogéneos sino heterogéneos y en consecuencia su calidad, eficacia y relevancia son diferentes.

El resultado de aplicar el análisis cluster aparece presentado en el cuadro 4.3., dendograma del análisis cluster jerárquico, donde observamos tres conglomerados: el primero con veintinueve sistemas/esquemas entes de garantía, el segundo con cinco y el tercero con quince y dato aislado con una sola observación. Esta interpretación queda corroborada por los resultados de la matriz de distancia. El grado de homogeneización de los grupos, dentro de cada conglomerado, justifica que sean tres y no menos.

- Sistemas/esquema/entes de garantía de participación 100 por ciento pública y de mayoría pública: desde RCZRA (Eslovenia) número 30 hacia arriba, hasta Fondos regionales de garantía (Rusia) número 48 inclusive. Vendrían a coincidir, prácticamente, con la propuesta de clasificación teórica de *programa de garantía*.

- Sistemas/esquema/entes de garantía de mayoría privada del sector financiero: desde de FGCR (Rumania) número 20 hacia abajo, hasta CCAM (Suiza) número 45, inclusive. Vendrían a coincidir, prácticamente, con la propuesta de clasificación teórica de *sociedad de garantía*

- Sistemas/esquema/entes de garantía de mayoría privada del sector empresarial: desde SPGM (Portugal) número 18 hacia abajo, hasta SIAGI (Francia) número 10, inclusive. Vendrían a coincidir, prácticamente, con la propuesta de clasificación teórica de *sociedad de garantía mutualista*.

- Queda *aislado,* por atípico, MVA (Hungría) número 46, explicado por ser muy singular (figura jurídica de Fundación, recursos 100 por ciento de donantes internacionales y la actividad de la garantía no relevante).

Estos tres primeros grandes conglomerados vendrían a coincidir con las propuestas de nuestra clasificación teórica que denominábamos *sociedades de garantía* (siendo los mutualistas una manifestación de ésta) y los *programas de garantía*.

Cada grupo jerárquico analizado pone de relieve la singularidad de una personalidad jurídica definida (régimen jurídico y normativo),

Español_Aportes Conceptuales.indd 94 19/6/08 20:27:42

en definitiva, ¿quién es el garante?, ¿qué hay detrás del garante jurídicamente, en términos de seguridad jurídica? Esto es Basilea II, después vendrán otra serie de características pero, sin duda, hay unos atributos primarios que son fundamentales desde una perspectiva de identidad o realidad jurídica que toda entidad mercantil-empresarial sea física o jurídica tienen para "existir" en todo estado de derecho.

Por ello, el análisis de la situación o comportamiento de esas variables dentro de los diferentes conglomerados del dendograma nos va a reportar una información muy valiosa respecto a la identificación del perfil de los diferentes grupos:

En resumen, el análisis cluster jerárquico, junto con estas informaciones complementarias, nos determina y confirma dos situaciones básicas:

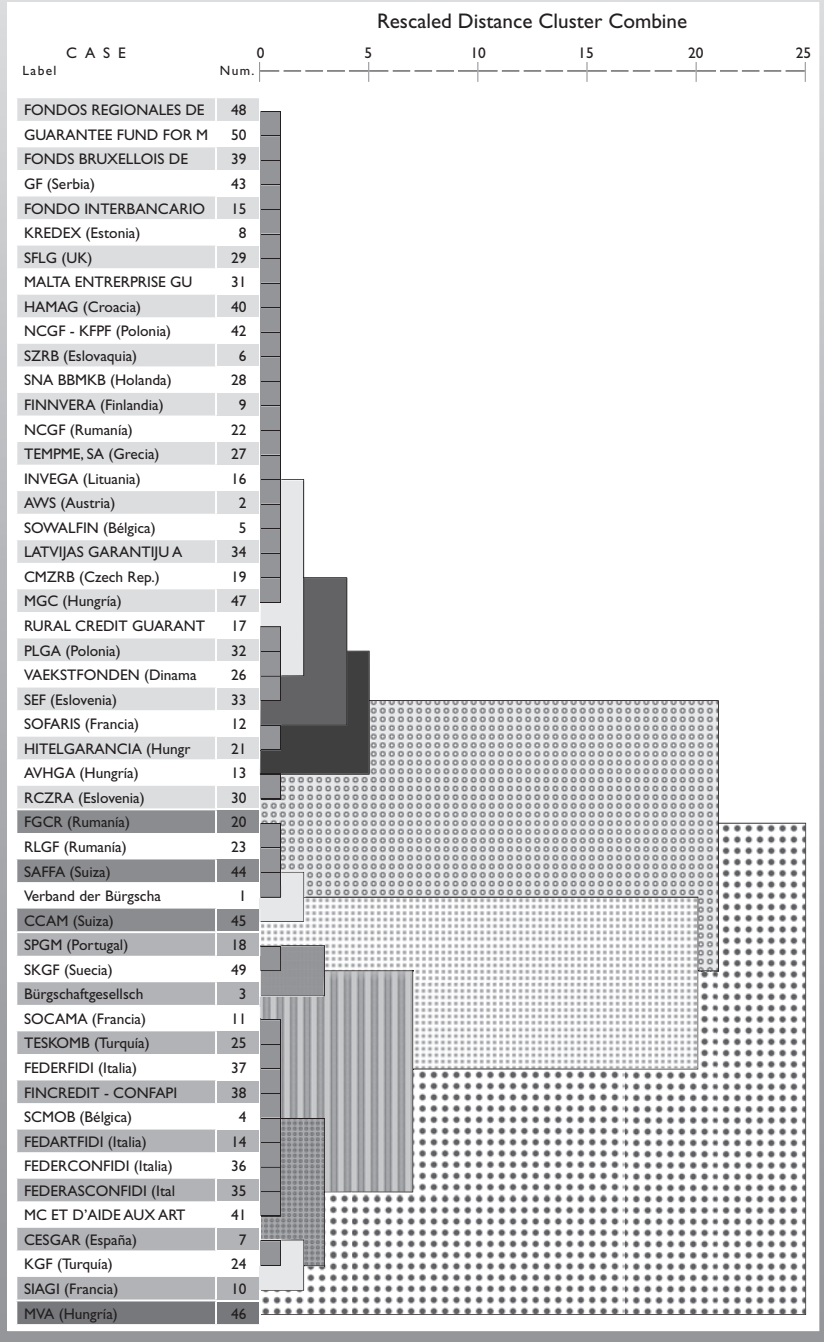
1. Grupo o conjunto de entes/esquemas de garantía con una participación de recursos permanentes (capital) de mayoría pública (V17.1 recodificada) en todos los casos, hasta un total de ventinueve.

   Se da la circunstancia de que en todos los casos los sistemas/esquemas/entes de mayoría pública cuentan con participación mayoritaria del sector público (en veinte casos de los veintinueve es el 100 por ciento exclusivamente público y adicionalmente hay cinco casos con más del 75 por ciento). Hay seis casos, dentro de este bloque, donde existe participación significativa de donantes internacionales, junto con algunos casos donde está compartida puntualmente con el sector financiero y muy singularmente empresarial.

Español_Aportes Conceptuales.indd 95 19/6/08 20:27:42

Cuadro 4.3.

DENDOGRAMA DEL ANÁLISIS CLUSTER JERÁRQUICO DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA EUROPEOS[29].



Fuente: elaboración propia

[29] *En estadísticos se encuentran el historial de conglomeración, la matriz de distancias y rango de soluciones, de un número mínimo de conglomerados de 2 a un máximo de 4.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 96 19/6/08 20:27:42

2. Grupo o conjunto de entes/esquemas de garantía con una participación de recursos permanentes (capital) de mayoría privada (V17.2. recodificada) en todos los casos, hasta un total de veinte. Dentro de este grupo hay dos conglomerado bien diferenciados, como ya hemos comentado, que se destacan por ser muy homogéneos en cuanto a:

    2.1. Grupo o conjunto de entes/esquemas de garantía con una participación de recursos permanentes (capital) de mayoría privada (V17.2. recodificada) con participación mayoritaria del sector financiero en todos los casos. Hay cinco casos puntuales, dentro de este bloque, desde de FGCR (Rumania) número 20 hacia abajo, hasta CCAM (Suiza) número 45, inclusive, que conforman una especie de agrupación diferenciada (de los cinco casos tres tienen una participación exclusiva del 100 por cien del sector financiero).

    2.2. Grupo o conjunto de entes/esquemas de garantía con una participación de recursos permanentes (capital) de mayoría privada (V17.2. recodificada) con participación mayoritaria del sector empresarial (puntualmente dos casos comparten la mayoría con el sector financiero). Hay quince casos de los cuales siete tienen el 100 por cien de participación exclusiva empresarial con tres adicionales por encima del 75 por ciento.

    En los de mayoría privada lo significativo es que notoriamente existe la participación empresarial de forma mayoritaria en los conocidos sistemas mutualistas donde se da una única participación empresarial o en otros casos junto con instituciones financieras y públicas.

En síntesis, parece que la variable V17 recodificada (variable V17 de la conformación de los recursos) marcan de forma clara la clasificación de los sistemas/esquemas/entes de garantía inicialmente en dos grupos muy bien determinados: mayoría pública y mayoría privada.

Desde esta perspectiva se podría concluir que un análisis de las diferentes variables de los sistemas/esquemas de garantía de mayoría pública frente a los de mayoría privada nos marcaría claramente las características diferenciales de un grupo frente al otro. Complementariamente, el mismo análisis de las variables procedería hacerlo de los mutualistas frente a los no mutualistas con el mismo objetivo.

Español_Aportes Conceptuales.indd 97 19/6/08 20:27:43

En este sentido, según las observaciones realizadas en el grupo de mayoría privada (incluidos los mutualistas), se dan en todos los casos esquemas societarios (V2.1. y V2.2.), actividad exclusiva de la garantía (V11.1.) y con carácter indefinido o permanente (V15.1.).

Cuadro 4.4.

CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS/ENTES DE GARANTÍA DE MAYORÍA PÚBLICA O PRIVADA SEGÚN DETERMINADAS VARIABLES

VARIABLES		MAYORÍA PÚBLICA	MAYORÍA PRIVADA
2	Personalidad jurídica	Coexisten mayoritariamente instituciones públicas (bancos, agencias y organismos públicos) con otros casos de sociedades (*corporate*) mercantiles de mayoría pública.	Mayoritariamente se utilizan esquemas societarios de sociedades mercantiles mutualistas, con participación empresarial, y algunas sociedades (*corporate*), con participación mayoritaria financiera.
3	Calificación de entidad financiera	Existe un alto porcentaje donde se reconoce al ente de garantía como entidad financiera. Proporcionalmente es mayor en las *corporate* y en figuras de bancos públicos (por su figura).	Hay un alto porcentaje de reconocimiento como entidad financiera en aquellas mutualistas que no son 100 por cien privadas y cuentan con participación pública.
2	Objeto social	Existe un alto porcentaje donde la actividad es compartida con otras actividades (por ejemplo crediticias) sobre todo en entes públicos (bancos).	La actividad de la garantía es exclusiva en todos los casos.
15	Temporalidad	Coexisten predominando los sistemas de características temporales con los indefinidos o permanentes (prácticamente los *corporate*).	Todos son intemporales, indefinidos o permanentes.
17	Recodificada Conformación de los recursos	Mayoría pública en todos los casos.	Mayoría privada en todos los casos.
17	Origen de los recursos	Un alto porcentaje es 100 por cien público. No es exclusiva esta participación en los casos de algunas *corporates* puntuales que se comparte básicamente con el sector financiero y minoritariamente empresarial.	Casi una exclusiva mayoría corresponde a esquemas mutualistas con muy alta participación empresarial, en muchos casos al 100 por cien.

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 98 19/6/08 20:27:43

El cuadro 4.4. es bastante definitorio de la situación. En este cuadro reflejamos en las filas las diferentes variables seleccionadas y en dos columnas los dos grupos básicos obtenidos: mayoría pública y mayoría privada. De esta forma podremos establecer, a "priori", ciertos perfiles o características básicas de cada uno de ellos.

Esto viene a reafirmar la metodología que se utiliza para implementar un sistema de garantía en un país. En este caso, siempre la primera pregunta a los decisores es: ¿cómo van a plantear su sistema de garantía público o privado-mixto?, porque, según decidan, es absolutamente trascendente el camino al que conduce esta decisión, ya que directamente lleva hacia un modelo de sistema/esquema de garantía muy definido o hacia otros.

Estos datos nos confirman que una primera clasificación basada en el ámbito de lo privado o público en la procedencia de los recursos en los sistemas/esquemas/entes de garantía europeos es consistente. Los recursos en el ámbito de una economía liberal están intrínsecamente ligados con la personalidad jurídica o las formas jurídicas societarias de desarrollar una actividad mercantil (variable número 2).

Es decir que, si analizamos la variable V17.2 recodificada y las variables V.17.3 y V17.4, nos encontramos figuras de sociedades mercantiles. Además si analizamos los grupos o conglomerados podremos advertir notoriamente aquellos donde existe la participación empresarial y que identificamos como mutualitas. En consecuencia, en el ámbito del derecho privado, donde existe un componente básico de recursos privados, podemos confirmar un grupo de *sociedades de garantía* con dos subtipos:

a) las sociedades de garantía
b) las sociedades de garantía mutualista.

La figura societaria lleva consecuentemente consigo que es en lo temporal indefinida o permanente (variable número 15). Su creación supone un acuerdo social entre partes y su objeto social exclusivo para otorgar garantías (variable número 2). Todo ello está constatado en todos los casos de este grupo.

El origen de los recursos V17.1 recodificada y V17.1 y V17.2 en el ámbito del derecho público se manifiesta desde el punto de vista de que existe un conglomerado bastante marcado en este sentido.

Español_Aportes Conceptuales.indd 99 19/6/08 20:27:43

En consecuencia, en el ámbito del derecho público, donde existe un componente básico de recursos públicos, podemos confirmar también un grupo de *programas de garantía* con dos subtipos:

a) los programas de garantía estructurados sobre instituciones públicas (entidades de crédito públicas, agencias de desarrollo públicas, sociedades públicas, e incluso fideicomisos públicos) con asignaciones presupuestarias públicas en la institución gestora,

b) los programas de garantía estructurados sobre organismos públicos (ministerios) bien con recursos presupuestarios públicos o bien con recursos líquidos públicos, patrimonialmente autónomos, generalmente denominados fondos de garantía, con administración delegada.

Estas modalidades suponen acuerdos administrativos o gubernativos con un horizonte generalmente temporal (variable número 15), en muchos casos la actividad de la garantía es complementaria (variable número 11) dentro de la actividad principal del ente u organismo que la ejecuta o administra.

En definitiva, una clasificación de los esquemas/sistemas/entes de garantía nos viene marcada por el origen o la "propiedad" de los recursos (variables número V17 recodificada y V17) y esto, sin duda, se trasluce en la personalidad jurídica (variable número 2) que adopta para desarrollar la actividad.

Lo que queremos decir es que un esquema de garantía, como todo ente financiero, no funciona o se desarrolla sin recursos, como consecuencia del origen de éstos, o la propiedad de los mismos, va a quedar condicionada claramente la personalidad o la figura jurídica bajo la que se va a desarrollar la actividad de la garantía, según el análisis que estamos realizando.

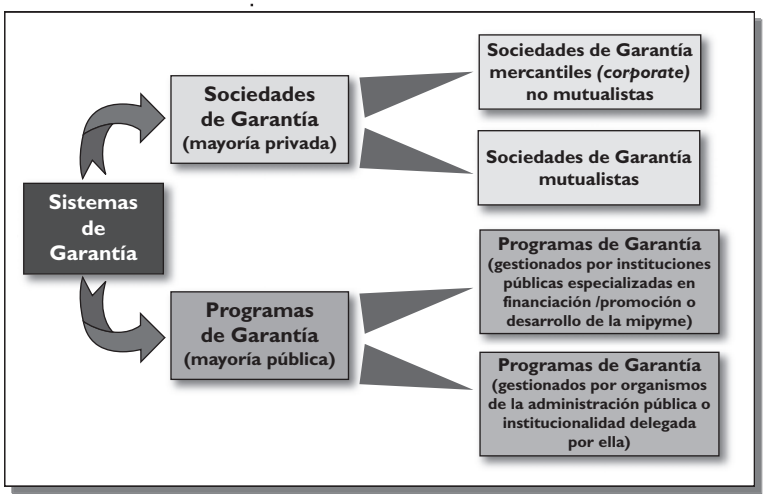
En esto hay una estrecha relación con el acuerdo de Basilea II donde es cuestión fundamental el reconocimiento del "garante", desde una perspectiva de seguridad jurídico-financiera, las características de las garantías otorgadas por éstos y la manera en la que se administren los riesgos.

En suma, Basilea II identifica al garante y las características de su cobertura como factor de mitigación de riesgo. En consecuencia, la

Español_Aportes Conceptuales.indd 100 19/6/08 20:27:43

personalidad jurídica, derivada del origen de los recursos/propiedad, juega un rol fundamental en el reconocimiento y en la valoración del garante, cuestión fundamental para los esquemas de garantía. Por lo tanto, se trata de evaluar *¿qué?* ó *¿quién?* otorga la garantía.

Gráfico 6 **ESQUEMA EMPÍRICO DE CLASIFICACIÓN DE SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA**



Fuente: elaboración propia

Parecería que esta realidad tan simple y escueta nos define todo, pero es así como el análisis realizado nos lo determina.

IV.3. Características de las tipologías de los sistemas/esquemas de garantía y su desempeño

Dada la naturaleza y objetivos del estudio que se presenta, es importante analizar y demostrar empíricamente la relación que existe entre algunas de las variables de las que se había obtenido información, a través de la encuesta, para verificar, desde otra perspectiva, los resultados obtenidos. Para el caso de las variables expresadas en escala métrica, como ya se indicó anteriormente, se han utilizado las correlaciones medidas a través del coeficiente rho de Spearman y la prueba de significación bilateral[30], seleccionando sólo aquellos coeficientes cuyos valores son marcados como significativos al nivel 0,01.

[30] *Como se indicó anteriormente no hay a priori conocimiento sobre el sentido de la relación.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 101 19/6/08 20:27:43

IV.3.1. Resumen de los resultados obtenidos del análisis de contraste de las hipótesis para la identificación de las características de los sistemas/esquemas de garantía

Después de realizado los diferentes análisis de contraste de hipótesis presentamos unas tablas resúmenes de los resultados obtenidos por cada bloque de variables, según las diferentes variables utilizadas. Básicamente estos bloques son: el régimen jurídico y normativo; relaciones con el sistema financiero; productos y operativa del sistema/esquema de garantía y datos estadísticos y de desempeño de la actividad.

a) Régimen juridico y normativo

Desde el punto de vista de la clasificación se prueba de forma muy determinante que el grupo de mayoría privada está relacionado con el empleo de esquemas societarios, en el desarrollo de la actividad, frente al otro grupo de los de mayoría pública. Esta cuestión es muy importante porque la propuesta teórica denominaba a los del grupo de mayoría privada como "*sociedades de garantía*" por esta característica. Por razones obvias no se ha formulado esta hipótesis para los sistemas/esquemas mutualistas pues, por definición, son esquemas societarios.

Queda también probado que, desde el punto de vista de la clasificación, los esquemas mutualistas y de mayoría privada, desde su esquema societario, muestran las características de estar vinculados a un objeto social exclusivo en la actividad de otorgamiento de garantía, de un carácter permanente o indefinido en el tiempo y a la atención preferente a la microempresa.

Español_Aportes Conceptuales.indd 102 19/6/08 20:27:44

Cuadro 4.5.

HIPOTESIS Y RESULTADOS SOBRE EL RÉGIMEN JURÍDICO Y NORMATIVO

	HIPÓTESIS	RESULTADOS	COMENTARIOS
MUTUALISTAS Y NO MUTUALISTAS	1: Los sistemas mutualistas presentan una calificación como entidad financiera más frecuente que los no mutualistas (V3).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma que la V3 no es significativa. Prueba que el carácter de entidad financiera no depende del carácter mutualista o no mutualista.
	2: Los sistemas mutualistas presentan una actividad exclusiva de la garantía más frecuente que los no mutualistas (V11).	Se acepta (Chi cuadrado = 10,068, p = 0,02).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que en el grupo mutualista se da el carácter de actividad exclusiva de la garantía.
	3: Los sistemas mutualistas prestan una atención a las microempresas mayor que los no mutualistas (V12).	Se acepta (Chi cuadrado = 4,989, p = 0,035).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que en el grupo mutualista prestan una atención preferente a la microempresa
	4: Los sistemas mutualistas presentan un carácter indefinido o permanente más frecuente que los no mutualistas (V15).	Se acepta (Chi cuadrado = 11,918, p = 0,001).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que en el grupo mutualista se da el carácter de indefinido o permanente. Indirectamente viene a confirmar con esto su carácter societario.
MAYORÍA PRIVADA Y MAYORÍA PÚBLICA	14: Los sistemas de mayoría privada presentan un esquema societario más frecuentemente que los de mayoría pública (V2).	Se acepta (Chi cuadrado = 38,910, p = 0,000).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que los esquemas de mayoría privada emplean esquemas societarios más frecuentemente que los de mayoría pública. Esta cuestión es muy importante porque la propuesta teórica denominaba a los del grupo de mayoría privada como "*sociedades de garantia*" por esta característica.
	15: Los sistemas de mayoría privada presentan una calificación como entidad financiera más frecuentemente que los de mayoría pública (V3).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que la calificación como entidad financiera no depende del carácter de mayoría privada ó mayoría pública. (No obstante se encuentran más "entidades financieras" en los de mayoría pública)
	16: Los sistemas de mayoría privada presentan una actividad exclusiva de la garantía más frecuentemente que los de mayoría pública (V11).	Se acepta (Chi cuadrado = 15,686, p = 0,000).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que los esquemas de mayoría privada presentan una actividad exclusiva de la garantía muy determinante.
	17: Los sistemas de mayoría privada prestan una atención mayor a las microempresas que los de mayoría pública (V12).	Se acepta (Chi cuadrado = 5,426, p = 0,033).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que los esquemas de mayoría privada presentan una mayor atención a la microempresa.

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 103 19/6/08 20:27:44

b) Relaciones con el sistema financiero

En el contexto de la clasificación de los sistemas/esquemas de garantía queda también probado que los esquemas mutualistas y de mayoría privada se relacionan con la característica de ofrecer porcentajes medios de cobertura más altos que los que no lo son (no mutualistas y de mayoría pública).

El carácter de entidad financiera no es una variable relacionada, desde el punto de vista de la clasificación, con los porcentajes medios de cobertura.

Cuadro 4.6.

HIPÓTESIS Y RESULTADOS SOBRE LAS RELACIONES CON EL SISTEMA FINANCIERO

	HIPÓTESIS	RESULTADOS	COMENTARIOS
MUTUALISTAS Y NO MUTUALISTAS	9: Los sistemas mutualistas ofrecen porcentajes medios de cobertura superiores a los no mutualistas (V36).	Se acepta (Chi cuadrado = 10,101, p = 0,003).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que en el grupo mutualista los porcentajes medios de cobertura son superiores.
MAYORÍA PRIVADA Y MAYORÍA PÚBLICA	21: Los sistemas de mayoría privada ofrecen porcentajes medios de cobertura superiores a los de mayoría pública (V36).	Se acepta (Chi cuadrado = 5,279, p = 0,026).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que los de mayoría privada ofrecen porcentajes medios de cobertura superiores.
ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS	34: Los sistemas reconocidos como entidades financieras ofrecen porcentajes medios de cobertura superiores a los que no lo son.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que los porcentajes medios de cobertura no depende del carácter de entidad financiera.

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 104 19/6/08 20:27:44

c) Productos y operativa

Desde la perspectiva de la clasificación de los sistemas/esquemas de garantía queda también probado que los esquemas mutualistas y de mayoría privada evidencian la característica de estar relacionados con un mayor ahorro de costes financieros en las condiciones de las operaciones financieras garantizadas que los que no lo son (no mutualistas y de mayoría pública).

También se evidencia que los mutualistas tienen una política de precios fijos y los de mayoría pública unos importes medios, más altos.

El carácter de entidad financiera no es una variable relacionada, desde el punto de vista de la clasificación, con la totalidad de las variables de las hipótesis contrastadas.

Español_Aportes Conceptuales.indd 105 19/6/08 20:27:44

Cuadro 4.7.

HIPÓTESIS Y RESULTADOS SOBRE LOS PRODUCTOS Y LA OPERATIVA

	HIPÓTESIS	RESULTADOS	COMENTARIOS
MUTUALISTAS Y NO MUTUALISTAS	8: Los sistemas mutualistas ofrecen importes medios de garantías superiores a los no mutualistas (V47).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que los importes medios no depende del carácter de mutualista o no mutualista. (No obstante la media de los no mutualistas es superior en el doble)
	10: Los sistemas mutualistas avalan operaciones a más largo plazo que los no mutualistas (V45).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el largo plazo no depende del carácter mutualista o no mutualista. (No obstante la media de los mutualistas es ligeramente superior)
	11: Los sistemas mutualistas presentan un coste de aval financiero superior a los no mutualistas (V39).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el coste de aval financiero de la garantía no depende del carácter mutualista o no mutualista. (No obstante la media de los mutualistas es inferior)
	12: Los sistemas mutualistas presentan un ahorro de costes en las operaciones mayor que los no mutualistas (V48).	Se acepta (Chi cuadrado = 6,489, p = 0,018).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que en el grupo mutualista presenta un mayor ahorro de costes en las operaciones financieras que los no mutualistas.
	13: Los sistemas mutualistas presentan una proporción superior de precios fijos por operación que los no mutualistas (V41).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que la política de precios de la garantía no depende del carácter mutualista o no mutualista. (No obstante la proporción de mutualistas que tiene política de precios fijos es mayor).
MAYORÍA PRIVADA Y MAYORÍA PÚBLICA	20: Los sistemas de mayoría privada ofrecen importes medios de garantía superiores a los de mayoría pública (V47).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que los importes medios no depende del carácter de mayoría privada o mayoría pública. (No obstante la media de los de mayoría pública es superior en el doble)
	22: Los sistemas de mayoría privada avalan operaciones a más largo plazo que los de mayoría pública (V45).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el largo plazo en las operaciones no depende del carácter de mayoría privada o mayoría pública.
	23: Los sistemas de mayoría privada presentan un ahorro de coste mayor que los de mayoría pública (V48).	Se acepta (Chi cuadrado = 4,435, p = 0,050).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que los esquemas de mayoría privada consiguen ahorro de costes financieros mayores.
	24: Los sistemas de mayoría privada presentan una proporción superior de precios fijos por operación superior que los de mayoría pública (V41).	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que la política de precios fijos no depende del carácter de mayoría privada ó mayoría pública. (No obstante hay una media superior de mayoría privada que tiene política de precios fijos)
	25: La participación del sector público se relaciona con el importe medio garantizado.	Se acepta (Rho = 0,370, p = 0,012).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que la participación del sector público se relaciona con importes medios más altos.

(Continúa)

Español_Aportes Conceptuales.indd 106 19/6/08 20:27:44

(Continuación)

MAYORÍA PRIVADA Y MAYORÍA PÚBLICA (cont.)	26: La participación del sector público se relaciona con el plazo medio de las operaciones.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el plazo medio de las operaciones no depende del carácter del sector público
	27: La participación del sector público se relaciona con el coste del aval financiero.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el coste de aval financiero no depende de la participación del sector público. (No obstante hay una media superior de mayoría pública que tiene menor coste financiero)
	28: La participación del sector público se relaciona con el porcentaje medio de cobertura.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el porcentaje medio de cobertura no depende de la participación del sector público. (No obstante hay una media superior de mayoría privada que tiene un mayor porcentaje de cobertura)
ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS	33: Los sistemas reconocidos como entidades financieras ofrecen unos importes medios de garantía superiores a los que no lo son.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que los importes medios de garantía no depende del carácter de entidad financiera.
	35: Los sistemas reconocidos como entidades financieras avalan operaciones a más largo plazo que los que no lo son.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que las operaciones a largo plazo no depende del carácter de entidad financiera.
	36: Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan un coste de aval financiero superior a los que no lo son.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el coste de aval financiero no depende del carácter de entidad financiera.
	37: Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan un ahorro de coste en las operaciones superior a los que no lo son.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el ahorro de coste de las operaciones no depende del carácter de entidad financiera.
	38: Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan una proporción de políticas de precios diferenciados superior a los que no lo son.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que las políticas de precios diferenciados no depende del carácter de entidad financiera.

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 107 19/6/08 20:27:44

d) Datos del desempeño de la actividad

Con la perspectiva de la clasificación de los sistemas/esquemas de garantía queda también probado que los esquemas mutualistas están significativamente relacionados con un número mayor de entes de garantía, y un mayor número de beneficiarios. La relación con una mayor cartera de garantía no es significativa pero si se produce realmente este dato.

Por otra parte una mayor antigüedad supone estar relacionado con un número mayor de beneficiarios y una mayor cartera de garantías.

El carácter de entidad financiera no es una variable relacionada, desde el punto de vista de la clasificación, con las variables de las hipótesis contrastadas.

Español_Aportes Conceptuales.indd 108 19/6/08 20:27:44

Cuadro 4.8.

HIPÓTESIS Y RESULTADOS SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA ACTIVIDAD

	HIPÓTESIS	RESULTADOS	COMENTARIOS
MUTUALISTAS Y NO MUTUALISTAS	5: Los sistemas mutualistas tienen un mayor número de entes de garantía que los no mutualistas (V50).	Se acepta (Chi cuadrado = 4,017, p = 0,051).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que el mutualista se caracteriza por tener un número de entes significativo o que desarrollan la actividad en un país o territorio en base a una diseminación de entes de garantía y no en una sola institución para todo el país.
	6: Los sistemas mutualistas presentan un número de beneficiarios mayor que los no mutualistas (V51).	Se acepta (Chi cuadrado = 4,553, p = 0,039).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que en el grupo Mutualista existen un número de beneficiarios atendidos significativo.
	7: Los sistemas mutualistas tienen una cartera de garantías vivas más elevada que los no mutualistas.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que la cartera de garantías vivas no es vinculante del carácter de mutualista o no mutualista (No obstante la media de cartera de garantías es el doble en los mutualistas sobre los no mutualistas).
MAYORÍA PRIVADA Y MAYORÍA PÚBLICA	18: Los sistemas de mayoría privada prestan a un número mayor de beneficiarios que los de mayoría pública.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el nº de beneficiarios no depende del carácter de mayoría privada ó mayoría pública. (No obstante hay una media superior de mayoría privada que tiene un mayor número de beneficiarios)
	19: Los sistemas de mayoría privada tienen una cartera de garantías vivas más elevada que los de mayoría pública.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que la cartera de garantías vivas no depende del carácter de mayoría privada ó mayoría pública. (No obstante hay una media superior de mayoría privada que tiene una mayor cartera de garantías)
	29: La participación del sector público se relaciona con la cartera de garantías vivas.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que la cartera de garantías vivas no depende de la participación del sector público.
	30: La participación del sector público se relaciona con el número de beneficiarios.	Se acepta (Rho = - 0,330, p = 0,027).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que los esquemas de mayoría pública están inversamente relacionados con el número de beneficiarios.

(Continúa)

Español_Aportes Conceptuales.indd 109 19/6/08 20:27:44

(Continuación)

ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS	31: Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan un número de beneficiarios mayor que los que no lo son.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que el número de beneficiarios no depende del carácter de entidad financiera.
	32: Los sistemas reconocidos como entidades financieras presentan una cartera de garantías vivas mayor que los que no lo son.	Se rechaza. Ambas variables son independientes.	Desde el punto de vista de la clasificación confirma no es significativa. Prueba que la cartera de garantías vivas no depende del carácter de entidad financiera.
ANTIGÜEDAD Y RESULTADOS	39: La antigüedad de los sistemas se relaciona con el número de beneficiarios.	Se acepta (Rho = - 0,592, p = 0,000).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que a mayor antigüedad mayor número de beneficiarios.
	40: La antigüedad de los sistemas se relaciona con la cartera de garantías vivas.	Se acepta (Rho = - 0,549, p = 0,000).	Desde el punto de vista de la clasificación se prueba que a mayor antigüedad mayor cartera de garantías vivas.

Fuente: elaboración propia

[31] *V503 es una variable continua, por lo que se comentó anteriormente, se recodifica en categorías.*

IV.3.2. Resumen de los resultados obtenidos mediante análisis Chaid para la identificación de las características de los sistemas/esquemas de garantía

Para complementar y contrastar los resultados obtenidos, finalmente trataremos de definir el perfil sistemas/esquemas de garantía a partir de determinados criterios. Para ello utilizamos el análisis CHAID. Se han elaborado tres árboles, dos para la variable criterio V2 mut (recodificada de la variable forma jurídica, en mutualista y no mutualista) y uno para la variable criterio V2 priv (recodificada de la variable forma jurídica, en privada y pública). Los resultados obtenidos se comentan a continuación.

En el primero (Árbol 03 – V2 mut), se utilizan como variables explicativas todas menos, lógicamente, la variable de origen criterio (V2 Forma jurídica). El primer predictor que aparece es la variable V503 (Número de entes de garantía del sistema)[31].

Español_Aportes Conceptuales.indd 110 19/6/08 20:27:44

Como puede observarse nos separa, para los valores más bajos del "número de entes de garantía del sistema", los no mutualistas (90,63 por ciento), mientras que para los valores más altos se agrupan la mayoría de los mutualistas (88,19 por ciento).

Intentando establecer un perfil para mutualistas y no mutualistas podríamos decir que los "no mutualistas" son aquellos que tienen un menor número de entes de garantía del sistema (Nodo 1) y de entre éstos, son aquéllos que sí hacen diferenciación del coste de la garantía con el criterio del plazo (Nodo 4: "23").

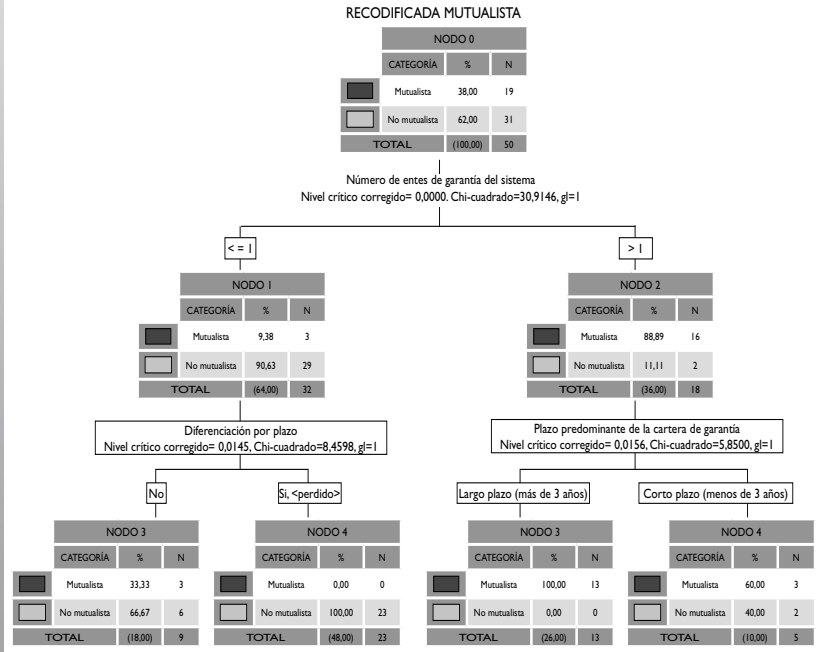
Respecto a los mutualistas son aquellos con mayor número de entes del sistema (Nodo 2) y cuyo plazo predominante de la cartera de garantía es el largo plazo (Nodo 5).

Como puede verse, hay observaciones que están mal clasificadas. Para evaluar la capacidad predictiva del modelo, miramos la Matriz de clasificación errónea. Vemos que hay cinco observaciones mal clasificadas, tres que siendo mutualistas se clasifican como no mutualistas y dos que siendo no mutualistas el modelo las clasifica como mutualistas; resultando así que la "Estimación de riesgo" es aceptable en un 0,10 (10 por ciento).

Español_Aportes Conceptuales.indd 111 19/6/08 20:27:44

Cuadro 4.9.

ANÁLISIS CHAID. ÁRBOL DE LA VARIABLE CRITERIO V2 MUT (ÁRBOL 03-V2 MUT) Y MATRIZ DE CLASIFICACIÓN ERRÓNEA



Matriz de clasificaciones erróneas

		Categoría real		
		Mutualista	No mutualista	Total
Categoría estimada	Mutualista	16	2	18
	No mutualista	3	29	32
	Total	19	31	50

	Estadísticos de riesgo
Estimación de riesgo	0,1
ET de la estimación de riesgo	0,0424264

Fuente: elaboración propia

Posteriormente decidimos extraer del conjunto de variables explicativas el que había sido primer predictor del árbol que acabamos de analizar, variable V503 (Número de entes de garantía del sistema), así se ha obtenido el "Árbol 04 – V2 mut".

Español_Aportes Conceptuales.indd 112 19/6/08 20:27:44

Cuadro 4.10.

ANÁLISIS CHAID. ÁRBOL DE LA VARIABLE CRITERIO V2 MUT (ÁRBOL 04-V2 MUT) Y MATRIZ DE CLASIFICACIÓN ERRÓNEA

RECODIFICADA MUTUALISTA

NODO 0		
CATEGORÍA	%	N
Mutualista	38,00	19
No mutualista	62,00	31
TOTAL	(100,00)	50

Coste: Aporte de los recursos propios
Nivel crítico corregido= 0,0000. Chi-cuadrado=25,7618, gl=1

< = 0, <perdido>

NODO 1		
CATEGORÍA	%	N
Mutualista	18,42	7
No mutualista	81,58	31
TOTAL	(76,00)	38

> 0

NODO 2		
CATEGORÍA	%	N
Mutualista	100,00	12
No mutualista	0,00	0
TOTAL	(24,00)	12

Año de constitución
Nivel crítico corregido= 0,0000. Chi-cuadrado=25,4978, gl=1

< = 1954

NODO 3		
CATEGORÍA	%	N
Mutualista	100,00	5
No mutualista	0,00	0
TOTAL	(10,0)	5

> 1954

NODO 4		
CATEGORÍA	%	N
Mutualista	6,06	2
No mutualista	93,94	31
TOTAL	(66,00)	33

Servicios de asesoramiento financiero
Nivel crítico corregido= 0,0049. Chi-cuadrado=7,9078, gl=1

SI

NODO 5		
CATEGORÍA	%	N
Mutualista	28,57	2
No mutualista	71,43	5
TOTAL	(14,00)	7

NO

NODO 6		
CATEGORÍA	%	N
Mutualista	0,00	0
No mutualista	100,00	26
TOTAL	(52,00)	26

Matriz de clasificaciones erróneas

		Categoría real		
		Mutualista	No mutualista	Total
Categoría estimada	Mutualista	17	0	17
	No mutualista	2	31	33
	Total	19	31	50

	Estadísticos de riesgo
Estimación de riesgo	0,04
ET de la estimación de riesgo	0,0277128

Fuente: elaboración propia

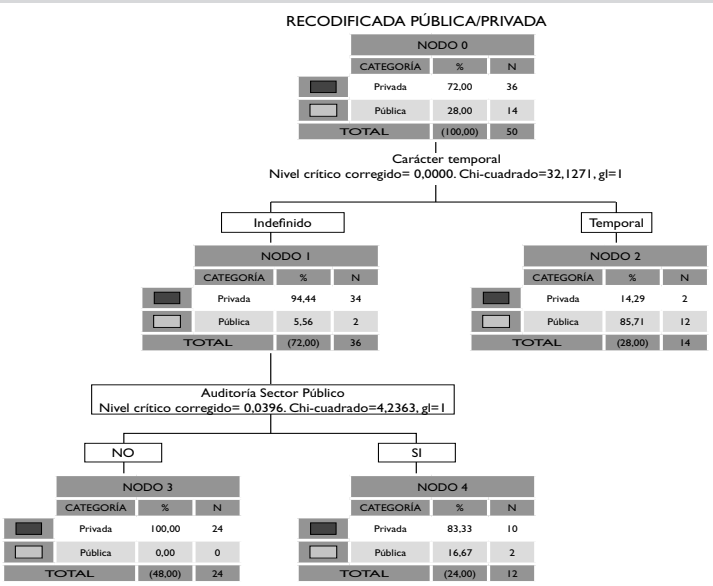
Español_Aportes Conceptuales.indd 113 19/6/08 20:27:45

Como puede observarse, el primer predictor que aparece es la V391 (Coste: Aporte a los recursos propios), así se conforma un nodo terminal (Nodo 2), que contienen a 12 de los 19 casos mutualistas existentes y que serían sistemas/esquemas/entes cuyo valor para la variable V391 es mayor que cero. En la otra rama se agrupan todos los no mutualistas y algún mutualista (Nodo 1).

El segundo predictor para los no mutualistas sería el año de constitución (V49), donde vemos que se concentran la mayoría de los mutualistas que quedaron fuera del nodo 2. Así, casi todos los entes/sistemas mutualistas, de esta rama, son anteriores a 1954 (Nodo 3), mientras que en el nodo 4 estarían todos los no mutualistas.

El tercer predictor sería si prestan servicios de asesoramiento financiero V37, la mayoría de "no mutualistas" no las prestan (Nodo 6).

Cuadro 4.11.
ANÁLISIS CHAID. ÁRBOL DE LA VARIABLE CRITERIO V2 PRIV (ÁRBOL 01-V2 PRIV) Y MATRIZ DE CLASIFICACIÓN ERRÓNEA



Matriz de clasificación errónea				
		Categoría real		
		Privada	Pública	Total
Categoría estimada	Privada	34	2	36
	Pública	2	12	14
	Total	36	14	50

	Estadísticos de riesgo
Estimación de riesgo	0,08
ET de la estimación de riesgo	0,0383667

Fuente: elaboración propia

Español_Aportes Conceptuales.indd 114 19/6/08 20:27:45

Por tanto, podríamos citar dos perfiles: los mutualistas, cuya mayoría tienen un "Coste: Aporte a los recursos propios" mayor que cero y los no mutualistas, cuyo "Coste: Aporte a los recursos propios" es menor o igual que cero (Nodo 1), que han sido constituidas con posterioridad a 1954 (Nodo 4) y que no tienen servicios de asesoramiento financiero (Nodo 6).

De la observación de la "Matriz de clasificación errónea" observamos que sólo clasifica mal dos observaciones que siendo mutualistas las clasifica como no mutualistas. La estimación de riesgo es 0,04 (4 por ciento).

Finalmente, el "Árbol 01" utiliza como variable criterio V2 priv, que es una variable recodificada de la variable V2 Forma Jurídica.

El primer predictor que aparece es el *carácter temporal (V15),* que separa a las privadas, con carácter indefinido, de las públicas que tienen carácter temporal.

El siguiente predictor es *Auditoría sector público (V10)*, la que no la tienen son mayoría privada (Nodo 3), aunque entre los que la tienen, hay un número significativo de privadas (Nodo 4).

En cuanto a la estimación de riesgo es 0,08 (8 por ciento), hay cuatro observaciones mal clasificadas, dos privadas clasificadas como públicas y dos públicas clasificadas como privadas.

IV.3.2.1. Síntesis de los resultados del análisis CHAID: algunas características que definen el perfil de los sistemas.

Estos resultados en gran medida refuerzan y contrastan otros obtenidos mediante las otras técnicas de análisis, siendo coincidentes.

Español_Aportes Conceptuales.indd 115 19/6/08 20:27:45

Cuadro 4.12.
CARACTERISTICAS DEL PERFIL. ANALISIS CHAID

ANALISIS CHAID	RESULTADOS	COMENTARIOS
Árbol 03-V2 recodif. Mut. Se utilizan como variables explicativas todas menos la variable de origen criterio (V2 forma jurídica).	Primer predictor: variable 503 (V503: "nº de entes de garantía del sistema") La matriz de clasificación errónea determina una estimación del riesgo del 10,00 por ciento.	Probado que los no mutualistas tienen un menor número de entes de garantía en el sistema (nodo 1) y hacen diferenciación del coste de la garantía con el criterio del plazo (nodo 4: "23"). Los mutualistas tienen un mayor número de entes de garantía del sistema (nodo 2) y el plazo predominante de la cartera de garantía es el largo plazo (LP).
Se extrae del conjunto de variables explicativas el primer predictor del árbol 03-V2 recodif. Mut. y se obtiene el Árbol 04-V2 mut.	Primer predictor: variable 391 (V391: "coste: aporte de los recursos propios") Segundo predictor: variable 49 (V49. "año de constitución"). Tercer predictor: variable V37 (V37: prestación de servicios financieros" La matriz de clasificación errónea determina una estimación del riesgo del 4,00 por ciento.	Probado dos perfiles: mutualistas, cuya mayoría, tienen un coste por aporte a los recursos propios mayor que cero y los no mutualistas cuyo coste por aporte a los recursos propios es menor que cero (nodo 1), constituidos con una antigüedad posterior a 1954 (nodo 4) y que no prestan servicios de asesoramiento financiero (nodo 6).
Árbol 01-V2 recodf priv se utiliza como variable criterio la V2 priv. Recodificada de la V2 forma jurídica.	Primer predictor: variable 15 (V15: "carácter temporal") Segundo predictor: variable V10 (V10 "auditoría sector público") . La matriz de clasificación errónea determina una estimación del riesgo del 4,00 por ciento.	Probado que las de mayoría privada tienen carácter indefinido y no tienen auditoría del sector público.

Fuente: elaboración propia

IV.3.3. Resumen final de resultados en base a las técnicas estadísticas utilizadas

En base a lo analizado, **según el análisis cluster jerárquico,** una tipología empírica nos determinaría dos grupos claramente diferenciados: de mayoría pública - programas de garantía pública y de mayoría privada (sociedades de garantía). Dentro de estos últimos hay dos subgrupos muy marcados: los mutualistas (participación mayoritaria empresarial) y los puramente de carácter societario mercantil (mayoría de entidades financieras).

Español_Aportes Conceptuales.indd 116 19/6/08 20:27:45

El **análisis realizado por las otras técnicas estadísticas** nos viene a confirmar un perfil identificativo de estos dos grupos que reflejamos en las tres "tablas resumen", establecidas a continuación, según las variables del bloque del "régimen jurídico y normativo", según "productos y operativa" y según "estadísticas y desempeño de la actividad".

En el primer caso, cuadro 5.1, para los de mayoría privada y mutualistas tenemos un perfil de entes de garantía basados en esquemas societarios, de objeto social exclusivo, con un carácter indefinido o permanente de la actividad y con atención preferente a la microempresa frente a los de mayoría pública.

Por ejemplo para el grupo de mayoría privada (dentro de los cuales están lo mutualistas) tenemos que se acepta que las variables, "forma jurídica en esquemas societarios" y "procedencia de los recursos de mayoría privada" no son variables independientes, confirmándose la hipótesis 14. En definitiva, por ello, definir este grupo como de "sociedades de garantía" tiene todo su sentido.

Complementariamente también observamos que con análisis Chaid los mutualistas se caracterizan por aportar capital social (lógicamente lo hacen en esquemas de sociedades mercantiles).

Cuadro 5.1.
ESQUEMA PERFIL PREDOMINANTE
"RÉGIMEN JURÍDICO Y NORMATIVO"

Grupo	Esquema Societario	Obj. Exclusivo	Permanente /Indef.	Microempresa
Mayoría Privada **frente a may. pública**	Se acepta (Chi cuadrado = 39,910, p = 0,000)	Se acepta (Chi cuadrado = 15,686, p = 0,000)	Con análisis Chaid: los de may. priv. indefinido	Se acepta (Chi cuadrado = 5,426, p = 0,033)
Mutualistas **frente a no mutualistas**	Con análisis Chaid: los mutualistas aportan capital social	Se acepta (Chi cuadrado = 10,068, p = 0,02)	Se acepta (Chi cuadrado = 11,918, p = 0,001)	Se acepta (Chi cuadrado = 4,989, p = 0,035)

Fuente: elaboración propia

En el segundo caso, cuadro 5.2, para los de mayoría mutualistas, tenemos un perfil de entes de garantía caracterizados por tener porcentajes de coberturas medios más altos. Los de mayoría pública observamos se relacionan con importes medios más altos.

Español_Aportes Conceptuales.indd 117 19/6/08 20:27:45

Por ejemplo, hay resultados contundentes: un mayor porcentaje medio de cobertura depende del carácter mutualista o no del sistema. Así confirmamos la hipótesis 9. Hay pues un planteamiento, desde estos sistemas, lo mismo que los de mayoría privada, de ofrecer mayor cobertura al sistema financiero para eliminar problemas derivados del riesgo moral. En el caso de participar el sector público, por ejemplo, los importes medios de las operaciones son mayores y se corrobora la hipótesis 25.

Cuadro 5.2.
ESQUEMA PERFIL PREDOMINANTE "PRODUCTO Y OPERATIVA"

Grupo	+ por ciento Cobertura Media	+ Importe medio	Coste del aval	Precio Fijo
Mayoría Privada frente a may. pública	Se acepta (Chi cuadrado = 5,279, p = 0,026)	Se rechaza	Se rechaza	Se rechaza
Mutualistas frente a no mutualistas	Se acepta (Chi cuadrado = 10,101, p = 0,003)	Se rechaza	Se rechaza	Se rechaza
Part. Púb. se relac.	Se rechaza	Se acepta (Rho = 0,370, p = 0,012)	Se rechaza	Se rechaza

Fuente: elaboración propia

Finalmente, el cuadro 5.3, para los mutualistas, tenemos un perfil de sistema/esquema de garantía vinculados a un número mayor de entes de garantía, mayor número de beneficiarios, una mayor cartera de garantías vivas y una mayor antigüedad.

En el tercer cuadro, por ejemplo, los mutualistas y un "mayor ahorro de costes financieros" no son independientes lo que confirma la hipótesis 12. En este sentido se establece que los sistemas mutualistas cumplen de manera más eficaz facilitando el acceso a la financiación a sus mipymes beneficiarias, reduciéndoles, los costes financieros. Lo mismo sucede con los de mayoría privada.

Por los resultados obtenidos, los mutualistas junto con los privados proporcionan mayores ahorros de costes financieros a sus beneficiarios. Además los mutualistas tienen precios fijos para

Español_Aportes Conceptuales.indd 118 19/6/08 20:27:45

el coste del aval, más largo plazo en las operaciones y coste por los aportes de capital social. Los de mayoría pública tienen auditoría del sector público, diferenciando precios por criterio del plazo y no prestan asesoramiento financiero.

Cuadro 5.3.
ESQUEMA PERFIL PREDOMINANTE[32] "ESTADISTICAS Y DESEMPEÑO[33]"

Grupo/ Factor	+ Entes	+ Beneficiarios	+ Cartera garantía	+ Ahorro Financiero
Mayoría Privada **frente a may. pública**	---	Se rechaza	Se rechaza	Se acepta (Chi cuadrado = 4,435, p = 0,050)
Mutualistas **frente a no mutualistas**	Se acepta (Chi cuadrado = 4,017, p = 0,051)	Se acepta (Chi cuadrado = 4,553, p = 0,039)	Se rechaza	Se acepta (Chi cuadrado = 6,489, p = 0,018)
Part. Púb. se relac.	---	Se acepta (Rho = 0,370, p = 0,012)	Se rechaza	---
Antigüedad se relac.	---	Se acepta (Rho = -0,592, p = 0,000)	Se acepta (Rho = -0,549, p = 0,000)	---

Fuente: elaboración propia

[32] *La antigüedad promedio en los mutualistas y de mayoría privada es mayor.*

[33] *Aunque el contraste no es significativo, la media de la cartera de garantía se duplica en los mutualistas.*

Los resultados de la correlación de las variables año de fundación y número de beneficiarios revelan que ésta es significativa. Este resultado, por ejemplo, confirma nuestra hipótesis 39 y además determina el signo de la relación (negativo): a mayor antigüedad (un año menor de fundación), mayor número de beneficiarios, lo que ratifica nuestra afirmación de que las políticas de garantía son políticas a largo plazo para que desplieguen unos efectos concluyentes. Una mayor antigüedad está también relacionada con una mayor cartera de garantías.

Las relaciones de la calificación de "entidad financiera", con la totalidad de las variables de las hipótesis contrastadas, no es significativa en ningún caso, por lo que no es una variable que caracterice, desde el punto de vista de la clasificación.

Estos perfiles se ven reforzados, desde la certeza y coherencia, por la coincidencia de los resultados obtenidos, desde las diferentes técnicas estadísticas utilizadas, lo que corrobora y prueba las hipótesis contrastadas.

Español_Aportes Conceptuales.indd 119 19/6/08 20:27:45

Capítulo 5

CONCLUSIONES FINALES

V. CONCLUSIONES FINALES

En síntesis presentamos y exponemos las siguientes conclusiones como resultados del trabajo de investigación realizado:

- El diagnóstico del problema del acceso al crédito de las mipymes se sustenta, actualmente, sobre los efectos no deseables que producen las reglas internacionales del Acuerdo de Basilea, entre otras. Por ello cabe afirmar que la garantía es un bien escaso, especialmente de aquellas mejor calificadas y ponderadas.

- La garantía es un mecanismo para solventar los problemas de asimetrías informativas entre prestamistas y prestatarios, aunque a los sistemas de garantía se les traslada esa problemática.

- La política pública debe plantear las soluciones de ese problema, en base al diagnóstico anteriormente establecido, y además resolverlo, mediante consenso, de acuerdo a los intereses legítimos de los agentes involucrados (sector público, financiero y empresarial).

- El sistema de garantía debe integrarse en el sistema financiero, buscando la seguridad, calidad y permanencia.

- Tras realizar el análisis cluster jerárquico se han identificado tres conglomerados o grupos de sistemas/esquemas de garantía y un caso aislado con una sola observación. El grado de homogeneización de las observaciones, dentro de cada conglomerado, justifica que sean tres y no menos.

- Estos tres conglomerados según el origen de los recursos forman un grupo de sistemas de mayoría pública (programas de garantía) y dos grupos de mayoría privada (sociedades de garantía): las sociedades de garantía mercantiles (con participación mayoritaria sector financiero) y las sociedades de garantía mutualistas (con participación empresarial mayoritaria).

- El grupo que denominamos "sociedades de garantía" (sistemas/esquemas de garantía de mayoría privada, incluidos los mutualistas) se caracteriza por tener todos sus componentes esquemas societarios, objeto social exclusivo para la actividad de la garantía, tienen un horizonte temporal de permanencia o indefinido y atienden preferentemente a la microempresa,

Español_Aportes Conceptuales.indd 123 19/6/08 20:27:45

frente a los de mayoría pública y no mutualistas. Desde el punto de vista de la clasificación se ha conseguido probar en este trabajo, de forma determinante, que el grupo de mayoría privada está relacionado con el empleo de esquemas societarios frente al otro grupo de los de mayoría pública. Esta cuestión es muy importante porque la propuesta teórica denominaba a los del grupo de mayoría privada como "*sociedades de garantía*" por esta característica.

- Además, los sistemas de mayoría privada y mutualistas se caracterizan por tener porcentajes de coberturas medios más altos y proporcionan mayores ahorros de costes financieros a sus beneficiarios mipymes. Este resultado refuerza la coherencia de otros resultados obtenidos, en el sentido de que, indudablemente, una mayor cobertura significa contribuir a tener una mayor aceptación en el sector financiero, que se traduce en una lógica mayor cartera de garantías y una mayor capacidad de negociación con el mismo, donde conseguir, a través de una mayor minoración de los riesgos (incide en resolver el riesgo moral), ahorros de costes financieros para los beneficiarios. Este último punto tiene una gran importancia pues afronta el problema de la selección adversa, dentro de la teoría de la información asimétrica, en el sentido de que los sistemas/esquemas de garantía no buscan o respaldan aquellos empresarios dispuestos a pagar mayores tasas para obtener financiación sino todo lo contrario respaldan buenos proyectos y buenos gestores proporcionándoles la financiación adecuada. Luego la garantía es un mecanismo evidente para solventar los problemas derivados de las asimetrías informativas en los mercados de crédito.

- Los sistemas de mayoría pública se caracterizan por tener importes medios garantizados más altos. Esto supone, en principio, atender por parte del grupo de mayoría pública (programas de garantía) sectores de empresas más evolucionados.

- Los mutualistas se caracterizan por tener coste por aportación a capital social y política de precios fijos por el servicio. Tener coste por aportación a capital social viene a confirmar el perfil societario de los mutualistas. La evidencia de los esquemas mutualistas de tener una política de precios fijos refuerza el concepto mutualista y solidario respecto a que este espíritu mutualista tradicional se sigue y continúa trasladando a las operaciones de garantía.

Español_Aportes Conceptuales.indd 124 19/6/08 20:27:45

- Los mutualistas se caracterizan por tener un número mayor de entes de garantía, mayor número de beneficiarios y una mayor antigüedad. Queda también probado que los esquemas mutualistas están significativamente relacionados con un número mayor de entes de garantía, y un mayor número de beneficiarios. No existe una relación significativa de los mutualistas con una mayor cartera de garantías, aunque su media dobla a los que no son mutualistas. Estos resultados refuerzan la coherencia de los mismos por la presencia más local y una mayor compromiso del empresario en los sistemas/esquemas mutualistas. En base a esto podemos afirmar que la presencia de los empresarios en los órganos de gobierno y en la decisión de otorgamiento de la garantía lleva a un mejor desempeño (mayores carteras de garantía).

- Los mutualistas se caracterizan por tener una mayor antigüedad. Una mayor antigüedad como ha quedado probado supone estar relacionada con un mayor número de beneficiarios y una mayor cartera de garantías. Este resultado refuerza y da coherencia a las estadísticas del desempeño de los esquemas mutualistas precisamente por ser los más antiguos en Europa. Como ya hemos comentado en este trabajo, las actividades de los sistemas/esquemas de garantía suponen estar enmarcadas en políticas de largo plazo. Por lo tanto ha de tenerse también esta visión de cara a sus resultados.

- La participación del sector privado, en algunos casos junto con el sector publico, aporta una mayor eficiencia y adicionalidad.

Español_Aportes Conceptuales.indd 125 19/6/08 20:27:46

ANEXO

Anexo I:
CUESTIONARIO

ENCUESTA SISTEMAS / ENTES DE GARANTÍAS

Sistema / ente de garantía:

REGIMEN JURÍDICO Y NORMATIVO

0. Señale la opción bajo la cual se desarrolla la actividad de la garantía

☐ Integrada en un esquema legal o sistema o red de sociedades/entes de garantía (por ejemplo las SCM de la federación de SOCAMAS, la SIAGI, etc.).

☐ Como una sociedad/ente individual e independiente al margen de un esquema o sistema o red de sociedades/entes de garantía (por ejemplo la sociedad SOFARIS, etc.)

1. Señale el marco legal/ de referencia bajo el que opera el sistema/ente de garantía

☐ Ley y/o normativa general del marco legal del país.

☐ Ley y/o normativa legal de carácter específico para la actividad de la garantía (SGR, SCM, SPGM, Cooperativa/ConsorziFIDI, creación ente de derecho público, constitución de Fondos regulados de cobertura de riesgo <Fondo de Garantía>, etc.)

2. Señale la forma jurídica que adopta el sistema/ente de garantía que otorga o formaliza la garantía

☐ Sociedad mercantil (SA, SL, Limited Company, Joint Stokc Company, GbmH, etc.)

☐ Sociedad mercantil de *carácter mutualista* <o asociativo empresarial> (SA, SL, Limited Company, Joint Stokc Company, GmbH, Sociedad Cooperativa, Sociedad de Garantía Específica para la actividad de la garantía <SGR=SCM=SPGM=CFidi, soc. cooperativa mutua, etc.>)

☐ Institución regulada (Fundación, Fideicomiso, etc.)

☐ Ente o institucionalidad de derecho público (Banco público de desarrollo; agencia pública de desarrollo; sociedad, ente o institución de derecho público; Fondo regulado de cobertura de riesgo <Fondo de Garantía (FG), Fondo Riesgo, Fondo Provisiones Técnicas FPT>, etc)

Español_Aportes Conceptuales.indd 129 19/6/08 20:27:46

3. Señale la clasificación que el sistema/ente de garantía tiene en el sistema financiero?

☐ Entidad financiera o calificada/asimilada como entidad financiera

☐ Entidad no financiera

4. ¿Tiene regulación el sistema/ente de garantía por el regulador financiero?

☐ SI

☐ NO

5. ¿Tiene supervisión el sistema/ente de garantía por el supervisor financiero?

☐ SI

☐ NO

6. ¿La garantía del sistema/ente de garantía está calificada y ponderada por el regulador/supervisor financiero?

☐ SI

☐ NO

7. ¿Los procedimientos operativos del sistema/ente de garantía están certificados en normas de calidad (por ejemplo ISO-9000)?

☐ SI

☐ NO

8. ¿Las garantías del sistema/ente de garantía están reconocidas por Basilea II?

☐ SI

☐ NO

9. ¿Señale *todas* las características, según el contrato de garantía, que tienen las garantías otorgadas por el sistema/ente de garantía, en base a los criterios de Basilea II?

☐ *Garantía directa* (las garantías individuales deben representar una protección directa en nombre del garante)

☐ *Garantía explícita* (La protección del crédito debe ligarse a exposiciones específicas; su alcance debe definirse claramente y ser incontrovertible)

Español_Aportes Conceptuales.indd 130 19/6/08 20:27:46

- ☐ *Garantía irrevocable* (Ninguna cláusula contractual puede permitir que el garante cancele unilateralmente la cobertura del crédito, pueda aumentar el coste de la protección, restringir el vencimiento de la demanda y evitar un pago en el momento oportuno.)
- ☐ *Garantía incondicional* (Ninguna cláusula contractual puede permitir que el garante no pague de manera oportuna si se produce un impago)
- ☐ *Garantía ejecutable* (en todas las jurisdicciones competentes)

10. Señale el tipo de auditoria que realiza el sistema/ente de garantía:

- ☐ Auditoria externa
- ☐ Auditoria por el sector público
- ☐ Auditoria interna o revisión de cuentas por los socios
- ☐ No hay auditoria o revisión de cuentas

11. Señale la relevancia de la actividad de otorgar garantías (incluido el asesoramiento financiero) en el objeto social del sistema/ente de garantía?

- ☐ Exclusiva (100%) (Incluye la garantía y el asesoramiento financiero complementario)
- ☐ Mayoritaria, (50% a 99%), (la garantía frente a otras actividades financieras)
- ☐ Minoritaria, (menos del 50%), (la garantía frente a otras actividades financieras)

12. Señale los beneficiario/s del sistema/ente de garantía:

- ☐ Microempresa
- ☐ Pequeña empresa
- ☐ Mediana empresa
- ☐ Gran empresa

13. Señale el ámbito territorial *predominante* de la actividad

- ☐ Internacional
- ☐ Nacional
- ☐ Regional
- ☐ Local

14. Señale el ámbito operativo *predominante* de la actividad del sistema/ente de garantía

- ☐ Intersectorial
- ☐ Sectorial

Español_Aportes Conceptuales.indd 131 19/6/08 20:27:46

15. Señale el carácter temporal que tiene la actividad del sistema / ente de garantía

☐ Con carácter indefinido (según la forma legal y el objeto societario)

☐ Con carácter temporal (según normativa, presupuesto, programas, etc.)

16. Señale la conformación que tienen los recursos permanentes del sistema / ente de garantía

☐ Público (100%)

☐ Privado (100%)

☐ Mixto de mayoría público

☐ Mixto de mayoría privado

17. Señale qué procedencia/s tienen los recursos permanentes aportados al sistema/ente de garantía y su porcentaje (en porcentaje) sobre el total:

☐ Donantes públicos internacionales ……. por ciento

☐ Instituciones públicas …… por ciento

☐ Instituciones financieras privadas …… por ciento

☐ Sector empresarial y otros del sector privado …… por ciento

18. Señale el/los tipo/s de aplicaciones de los aportes/apoyos público/s al sistema/ente de garantía

☐ Exenciones de impuestos y otras cargas impositivas

☐ Aportaciones públicas para recursos permanentes (capital social)

☐ Aportaciones públicas para un Fondo regulado de cobertura de riesgos <Fondo de Garantía FG, Fondo de Riesgo ó Fondo de Provisiones Técnicas FPT>

☐ Aportaciones públicas para pérdidas esperadas (EL),

☐ Programas de reafianzamiento o contragarantía (nacional y/o internacional)

☐ Aportaciones públicas para subsidios del coste por el servicio de garantía para el empresario/usuario,

19. *Sólo en el caso de aportes públicos* en Fondo regulado de cobertura de riesgos <Fondo de Garantía FG o Fondo de Provisiones Técnicas FPT>, ¿Este Fondo regulado de cobertura de riesgos, forma parte del patrimonio del sistema/ente de garantías?

☐ SI

☐ NO

Español_Aportes Conceptuales.indd 132 19/6/08 20:27:46

20. Señale cómo se lleva a cabo la administración en el sistema/ente de garantía

☐ Administración realizada mediante los órganos de gobierno societarios correspondientes de la entidad que otorga la garantía (consejo, juntas o asambleas generales, etc.)

☐ Administración realizada por terceros (sector público, sector privado, organismo internacional, etc.) de los Fondos regulados de cobertura de riesgos <FG o FPT> o de los fideicomisos

21. Señale, en cada una de los tres conceptos (recursos, órganos y decisión), la forma de participación de los empresarios beneficiarios/usuarios del sistema/ente de garantía

	Directa	Indirecta	Nula
– *Recursos permanentes (capital)*	☐	☐	☐
– *Órganos de gobierno (consejos,* juntas generales, asambleas, etc.)	☐	☐	☐
– *Decisión de otorgar la garantía*	☐	☐	☐

REAFIANZAMIENTO

22. Señalela/scaracterística/sdelacoberturadelreafianzamiento o contra-garantía del sistema/ente de garantía

☐ Reafianzamiento público nacional y/o regional

☐ Reafianzamiento público supranacional

☐ Reafianzamiento público nacional y/o regional y además supranacional

☐ Reafianzamiento privado

☐ Sin reafianzamiento

23. ¿El reafianzamiento del sistema/ente de garantía está reconocido por Basilea II?

☐ SI

☐ NO

24. ¿Cuál es la cobertura máxima del Reafianzamiento? por ciento

25. ¿Cuál es la cobertura media del Reafianzamiento? por ciento

26. ¿Cómo son las condiciones del servicio de reafianzamiento?

☐ Sin coste (gratuito)

☐ Con coste (comisiones de reafianzamiento) …… por ciento

Español_Aportes Conceptuales.indd 133 19/6/08 20:27:46

RELACIONES CON EL SISTEMA FINANCIERO

27. Señale el (los tipo/s de entidad/es que aceptan o reciben las garantías:

- ☐ Banca, Cajas de Ahorro y cooperativas de crédito
- ☐ Otras entidades financieras (leasing, etc.)
- ☐ Sociedades de capital riesgo
- ☐ Otras instituciones y empresas (por ejemplo proveedores)
- ☐ Sector público (contratación pública, licitaciones, etc.)

28. Señale la responsabilidad del sistema/ente de garantía ante el sistema financiero

- ☐ **Responsabilidad Solidaria** (la parte acreedora puede reclamar la deuda de forma indistinta a cualesquiera de las partes <entre ellos el garante> que se encuentren sujetos a la responsabilidad)
- ☐ **Responsabilidad Subsidiaria** (supone que no se está obligado al pago hasta que el deudor principal ha sido declarado insolvente o por otros requisitos previamente establecidos. <La declaración de insolvencia se hace a través de la declaración de fallido que es imprescindible para dirigirse al responsable subsidiario>)

29. Señale la forma *predominante* de requerimiento del pago al sistema/ente de garantía

- ☐ A primer requerimiento
- ☐ Condicionado

30. Señale la modalidad de pago *predominante* del sistema/ente de garantía

- ☐ Fallidos (pérdidas)
- ☐ Morosos (impago)

31. Señale el mecanismo operativo *predominante* con el sistema financiero

- ☐ Garantía individual (el otorgamiento de la garantía es "individual", a cada empresa)
- ☐ Garantía de cartera (la garantía se otorga sobre una cartera específica mediante unos acuerdos o criterios de elegibilidad con el banco)
- ☐ Garantía de intermediario (el intermediario financiero garantizado por el ente/sistema de garantías obtiene recursos que distribuye según sus criterios y actividad)

Español_Aportes Conceptuales.indd 134 19/6/08 20:27:46

32. Señale la relación *predominante* que tiene con el sector financiero

☐ Cerrada (Relación con un solo banco: monobancario o en exclusiva)
☐ Abierta (Relación con todo el sistema bancario: multibancario)

33. Señale el procedimiento/s *predominante* de análisis de las operaciones

☐ Interno (metodología interna, rating interno, etc.)
☐ Externo <outsorcing> (metodología externa, rating externo, etc.)
☐ Delegado análisis y evaluación a la entidad financiera receptora de la garantía

34. Señale el tipo de cobertura *predominante* de la garantía

☐ Principal
☐ Principal e intereses corrientes
☐ Principal e intereses corrientes y demoras

35. ¿Cuál es el porcentaje máximo de cobertura del sistema/ente de garantía? …… por ciento

36. ¿Cuál es el porcentaje medio de cobertura del sistema/ente de garantía? …… por ciento

PRODUCTOS Y OPERATIVA

37. Señale qué producto/s ofrece el sistema/ente de garantía

☐ Avales financieros
☐ Avales técnicos
☐ Servicios de asesoramiento financiero

38. Señale la/s aplicación/es de las operaciones del sistema/ente de garantías:

☐ Inversiones en activos fijos
☐ Capital de trabajo (circulante)
☐ Operaciones de leasing
☐ Financiación de exportaciones

Español_Aportes Conceptuales.indd 135 19/6/08 20:27:46

- ☐ Capital riesgo
- ☐ Avales técnicos (licitaciones públicas y/u otros avales técnicos)
- ☐ Asesoramiento financiero

39. Señale los conceptos del coste del servicio de la garantía para la empresa beneficiaria/usuaria y sus porcentajes (por ciento) correspondientes:

- ☐ Aporte a los recursos permanentes (capital social) …… por ciento (sobre importe formalizado)
- ☐ Aporte al Fondo de Garantía (FG) ó Fondo de Provisiones Técnicas (FPT) …… por ciento (sobre importe formalizado)
- ☐ Comisión de estudio o de gestión/administración de avales financieros por ciento (<una vez> sobre importe formalizado)
- ☐ Comisión de aval de avales financieros …… por ciento (anual sobre saldo de riesgo vivo)
- ☐ Comisión de estudio o de gestión/administración de avales técnicos …… por ciento (<una vez> sobre importe formalizado)
- ☐ Comisión de aval de avales de técnicos … por ciento (anual sobre saldo de riesgo vivo)
- ☐ No hay coste para la empresa usuaria/beneficiaria

40. En el caso de que la entidad financiera, receptora de la garantía, pague por la cobertura del aval o la garantía, señale su porcentaje correspondiente …… por ciento.

41. Señale la política del coste de la garantía predominante aplicada a los avales financieros

- ☐ Coste fijo igual para todo tipo de operaciones y usuarios
- ☐ Coste diferenciado según criterios establecidos
- ☐ Coste mixto (un coste fijo y un coste diferenciado según criterios establecidos)

42. En caso de coste diferenciado ¿cuál es el criterio/s predominante (sólo uno) que aplica?

- ☐ Porcentaje de cobertura
- ☐ Importe de la operación
- ☐ Tipo/clase de operación (préstamo, leasing, etc.)
- ☐ Tamaño de la empresa
- ☐ Plazo de la operación
- ☐ Etapas /momentos de la operación

Español_Aportes Conceptuales.indd 136 19/6/08 20:27:46

- ☐ Antigüedad de la empresa beneficiaria/usuaria
- ☐ Objeto /destino de la operación
- ☐ Tipo o clase de garantías colaterales
- ☐ Probabilidad/pérdida en caso de incumplimiento / pérdida esperada (PD/LGD) / (EL)
- ☐ Rating de la empresa

43. ¿Cuál es el *plazo máximo* de la garantía otorgada en meses?
…..… meses

44. ¿Cuál es el *plazo medio* de la cartera de garantías en meses?
……. meses

45. Señale cuál es el plazo *predominante* de la cartera de garantías

- ☐ Menos de 3 años <36 meses>) (Corto plazo)
- ☐ Más de 3 años (Largo plazo)

46. ¿Cuál es el Importe máximo garantizado por empresa/ operación? ..... €

47. ¿Cuál es el Importe medio garantizado de la cartera por empresa/operación? ..... €

48. ¿Cuál es el diferencial de coste financiero (tipo de interés) que obtiene una empresa usuaria, a través del sistema/ente de garantía, frente a las condiciones habituales que le ofrece el sistema financiero?

- ☐ Más de un 3,00 por ciento
- ☐ Entre un 2,00 por ciento y un 3,00 por ciento
- ☐ Entre un 1,00 por ciento y un 2,00 por ciento
- ☐ Menos de un 1,00 por ciento
- ☐ No hay diferencial de coste (tipo de interés)

Español_Aportes Conceptuales.indd 137 19/6/08 20:27:46

ESTADISTICAS A LAS FECHAS DE 31-12-03 y 31.12.04 (importes en miles de euros €)

49. ¿Cuál es el año de fundación/constitución del sistema/ente de garantía?

Número	Pregunta	2003	2004
50	¿Cuál es el número de entes de garantías del sistema de garantías?		
51	¿Cuántas micros y pymes totales hay usuarias y/o asociadas en el sistema/ente de garantía?		
52	¿Cuántos recursos permanentes en capital tiene el sistema/ente de garantía? en miles de €		
53	¿Cuántos recursos permanentes en Fondos de Garantía o Fondo Riesgo o Fondos de Provisiones Técnicas tiene el sistema / ente de garantía? en miles de €		
54	¿Cuánto es el importe de la cartera de garantías vivas del sistema/ente de garantía? en miles de €		
55	¿Cuánto es el importe en garantías formalizadas / otorgadas en el año 2003 y 2004? en miles de €		
56	¿Cuántas micros y pymes hay beneficiarias /o asociadas en el año 2003 y 2004?		
57	¿Cuál es la tasa de morosos (pagos por las garantías reclamadas / riesgo vivo o cartera de garantías vivas) del sistema/ente de garantía? en por ciento		
58	¿Cuál es la tasa de fallidos (perdidas por las garantías reclamadas / riesgo vencido o cartera vencida) del sistema/ente de garantías? en por ciento		
59	¿Cuántos recursos permanentes (capital) tiene el reafianzamiento? en miles de €		
60	¿Cuánto es el importe de la cartera del reafianzamiento por la cobertura del sistema/ ente de garantía? en miles de €		

Español_Aportes Conceptuales.indd 138 19/6/08 20:27:46

DATOS BÁSICOS DEL ENTE/SISTEMA DE GARANTÍA

Ente o institución _____

Dirección_____

C.P. _____ Ciudad _____ País_____

E-mail_____ Teléfono_____ Fax _____

Nombre y Cargo de quién rellena el presente cuestionario

_____

Observaciones y comentarios al cuestionario

_____

_____

Español_Aportes Conceptuales.indd 139 19/6/08 20:27:47

BIBLIOGRAFÍA

ANGELUCCI, N. Y ALFARO, R. (2005). *La banca de Desarrollo de segundo piso: la experiencia del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Ed. ALIDE. Lima.*

AECM (1995). *Declaración Final y conclusiones del III Congreso europeo de SCM, Ed. AECM, Bruselas.*

AECM (2004A). *Guarantee Schemes in Europe, Informe Secretaría General de la AECM, Ed. AECM, Bruselas.*

AECM (2004B). *Los sistemas de garantía miembros de la AECM. Informe Secretaría General de la AECM. Ed. AECM, Bruselas.*

AECM (2006A). *Small and medium-sized European enterprises and the way they are financed. The point of view of the loan guarantees schemes. Informe Secretaría General de la AECM. Ed. AECM, Bruselas.*

AECM (2006B). *"Typology and glossary of technical terms". Flash Bulletin, nº 2, february. Informe Secretaría General de la AECM. Ed. AECM Bruselas.*

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO, ALIDE (1992). *Fondos y sistemas de garantía para la pequeña empresa: Reseña de algunas experiencias en América Latina, Informe de la Secretaría general de ALIDE, Ed. ALIDE. Lima.*

AZOFRA PALENZUELA, V. Y LÓPEZ ITURRIAGA, F. J. (1997). *"Incidencia de la información asimétrica en el comportamiento económico-financiero de la empresa industrial española". Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 6, nº 3, pp. 111-28.*

BALKENHOL B. Y SCHÜTTE H. (1996). *Collateral, Collateral Law and Collateral Substitutes, Ed. ILO, Oficina federal de desarrollo económico y empleo (OFDE), Ginebra.*

BANCO DE ESPAÑA (1991). *Circular 4/1991, de 14 de junio, Madrid.*

BANCO DE ESPAÑA (1999). *Circular 9/1999, de 17 de diciembre, sobre exención de dotación por aval de las SGR´s. Madrid.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 143 19/6/08 20:27:48

BANCO DE ESPAÑA (2005). *Central de Balances del Banco de España. Resultados Anuales de las empresas no financieras, Ed. Banco de España, Madrid.*

BANCO MUNDIAL (1994). *How legal restrictions on collateral limit access to credit in Bolivia, Ed. BID, Washington DC.*

BARDACH, E. (1998). *Los ocho pasos para el análisis de Políticas Públicas, un manual para la práctica. Ed. CIDE. México.*

BARRO, R. J. Y SALA, X. (1995). *Economic Growth, Mcgraw Hill, New York.*

BASTIAENEN, M. Y VAN ROOIJ, P. (1997). *"Guarantee Funds and NGO's: Promise and Pitfalls". A Review of the Key Issues, Working Paper ILO, Geneve.*

BEBEZUK, R. N. (2000). *Información asimétrica en mercados financieros, Cambridge Univerty Press. Madrid.*

BEERNAERT, D. (2000). *Le Ratio Cooke et les Sociétés de Cautionnement Mutuel en Europe et en Belgique, Memoria de licenciatura en la Facultad de Ciencias Económicas, Sociales y de Gestión, Universidad de Nuestra Señora de la Paz, París.*

BERGER, A. N. Y UDELL, G. F. (1995). *"Relationship lending and lines of credit in small firm finance", Journal of Business, vol. 68, nº 3, pp. 351-381.*

BESTER, H. (1985). *"Screening vc. Rationing in credit markets with imperfect information". American Economic Review, vol. 75, 4, septiembre, pp. 850-855.*

BIGGS, B., DE VILLE, B., Y SUEN, E. (1991). *"A method of choosing multiway partition for classification and decision trees". Journal of Applied Statistics, 18, pp.49-62.*

BOOT, A. W. A. Y THAKOR, A. V. (1994). *"Moral hazard and secured lending in an infinitely repeated credit market game". International Economic Review, vol. 35, november, pp. 899-920.*

BREIMAN, L., FREIDMAN, J.H., OLSHEN, R.A., Y STONE, C.J (1984). *Classification and Regression Trees. Wadsworth: Belmont.*

BRUGGER, REICHMUTH Y STOCKER (1996). *Impacto de los programas de garantía de FUNDES sobre pequeñas empresas en América Latina, Ed. FUNDES, Ginebra.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 144 19/6/08 20:27:48

CAMINAL, R. (1995). *"El papel de las restricciones de crédito y las políticas públicas en la financiación de la pequeña y mediana empresa" Papeles de economía española, nº 65, pp. 224-234.*

CAMINO, D. Y CARDONE, C. (1999). *"The valuation and cost of credit insurance schemes for Smes: The role of the loan guarantee associations". International small business journal, nº 174, pp.13-31.*

CARDONE RIPORTELLA, C. (1997). *"El mercado de crédito y las empresas de menor tamaño". Información Comercial Española, julio-agosto, nº 764. pp. 55-64.*

CASTELLANOS, J. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: La Supervisión Financiera de los Garantes de Créditos", Ed. BID, Washington.*

CARTER R. B. Y VAN AUKEN H. E. (1990). *"Personal Equity Investment and small business financial difficulties", Entrepreneurship Theory and Practice, winter, pp. 51-60.*

CHAN, Y. S. Y KANATAS, G. (1985). *"Asymmetric valuations and the role of collateral in loan agreements". Journal of Money, Credit and Banking, vol. 17, pp. 84-95.*

CLARKE, G., CULL, R., D'AMATO L. Y MOLINARI, A. (2001). *The effect of foreign entry on Argentina's domestic banking sector. Unpublished working paper, World Bank, Mimeographed.*

COMISIÓN EUROPEA (2006). *"Guarantee and mutual guarantees. Best report". Ed. UE, Bruselas.*

COMISIÓN EUROPEA EUROSTAT (1998). *Entreprise en Europe, Quinto Informe, Ed. UE, Luxemburgo.*
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

COMISIÓN EUROPEA (1999). *Comunicación: "El papel de las SCM en la financiación de las pme de la C.E.", (doc.SEC (91) 1.550 final). Bruselas (Bélgica).*

COMISIÓN EUROPEA (2003). *Recomendación de la Comisión de la UE sobre la definición de PYME, de 6 de mayo de 2003.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 145 19/6/08 20:27:48

COMISIÓN EUROPEA (2006). *Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio (refundición).*

COMISIÓN EUROPEA (2006). *Directiva 2006/49/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2006, sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito (refundición).* *http://europa.eu.int/eur-lex/lex/JOHtml.do?uri=OJ:L:2006:177:SOM:ES:HTML*

COMISIÓN EUROPEA, *FLASH EUROBARÓMETRO 160* (2004). *Bruselas.*

COMISIÓN EUROPEA, *FLASH EUROBARÓMETRO* (2005). *Acceso de la PYME a la financiación, Ed. UE, Bruselas.* *http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm*

COMISIÓN EUROPEA, OBSERVATORIO DE LAS PYMES EUROPEAS (1994). *Segundo Informe del Observatorio Europeo de las PYMEs europeas. Ed. UE, Bruselas.*

COMISIÓN EUROPEA, OBSERVATORIO DE LAS PYMES EUROPEAS (2000). *Sexto Informe del Observatorio Europeo de las PYMEs europeas. Ed. UE,* *http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/exsum6_es.pdf*

COMISIÓN EUROPEA, OBSERVATORIO DE LAS PYMES EUROPEAS (2002). *Las pymes europeas en estudio. Principales resultados, Ed. UE, Bruselas.* *http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm*

COMISIÓN EUROPEA, MESA DE ALTAS PERSONALIDADES DEL SECTOR BANCARIO (1994). *Informe final, 19 de mayo, Ed. UE, Bruselas.*

COMITÉ DE SUPERVISIÓN BANCARIA DE BASILEA (2004). *"Convergencia Internacional de Medidas y Normas del Capital", de 26 de junio de 2004.* *http://www.bis.org/publ/bcbs107esp.htm*

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (CESGAR) (1996). *Análisis de los sistemas de apoyo público y privado a la financiación de la mipyme a través de las sociedades de caución mutua en países no comunitarios (especial incidencia Japón-CIC y EE.UU.-SBA), Informe, Ed. CESGAR, Madrid.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 146 19/6/08 20:27:48

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (CESGAR) (1998). *Las sociedades de caución mutua en el seno de la Unión Europea, Ed. CESGAR, Madrid.*

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (CESGAR) (2000). *Sociedades de Garantía Recíproca, Ed. CESGAR, Madrid.*

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (CESGAR) (1992). *Los sistemas de garantía en la Unión Europea, Informe y recapitulación de las presentaciones del I Congreso de SCM de 1991, Ed. CESGAR, Madrid.*

CONFEDERATION INTERNATIONALE DU CREDIT POPULAIRE (CICP) (1998). *Le cautionement mutuel. Panorama de systemes, Ed. CICP, París.*

CORTINA, J.L., MCKINSEY & COMPANY (1993). *"Las sociedades de caución mutua herramientas clave en el apoyo a las mipyme", Ponencias II Congreso Europeo de las Sociedades de Caución Mutua, Ed. AECM.*

COVAL, D. Y THAKOR, A. V. (2005). *"Financial intermediation as beliefs-bridge between optimists and pessimists", Journal of Financial Economic, 75, pp. 553-569.*

DAVIDSON, P. (1994). *"Comment on do information al frictions justify federal credit programs?", Journal of Money, Credit & Banking; Part 2, vol. 26 Issue p.3, pp.545-547.*

DE LA FUENTE, C. Y PRIEDE, T. (2004). *El reafianzamiento de las sociedades de garantía recíproca españolas, Ed. CESGAR. Madrid.*

DELL´ARICCIA, G. Y MÁRQUEZ, R. (2004). *"Information and bank credit allocation", Journal of Financial Economic, nº 72, pp. 185-214.*

DICKENSON, R. (1981). *"Business failure rate", American Journal of Small Business, nº 5, pp. 17-25.*

DORAN, A. Y LEVITSKY, J. (1997). *"Credit Guarantee Schemes for Small Business Lending". A Global Perspective, Graham Bannock and Partners Ltd., vol. I.*

DOUETTE, A. (2000). *Le rôle du Cautionnement Mutuel en faveur des PME, Seminario EURADA/AECM, Bruselas.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 147 19/6/08 20:27:48

ESTRADA A. Y VALLES J. (1995). *"Inversión y costos financieros: evidencia en España con datos de panel", Documento de trabajo del Banco de España, nº 9506, Madrid.*

EURADA (2001). *Financing business in Europe, EURADA/ DOSSIERS/ FINANCEMENT-2E, Bruselas.*

EUROPEAN BUSINESS PANEL (EBP), (2001). *Encuesta Eurochambres, Bruselas.*

FONSECA, A. R. (2003). *"Influencia de los aspectos institucionales sobre el riesgo de los intermediarios bancarios: forma jurídica y estructura de propiedad", Tesis Doctoral, Universidad de Oviedo.*

GALE, W. G. (1991). *"Economic effects of federal credit programs". American Economic Review; vol. 81 Issue 1, pp.20-133.*

GITELL, R. Y KAEN, F.R. (2003). *"A framework for evaluating state-assisted financing programs (1). Public Finance and Management, nº3, pp. 296-331.*

GÓMEZ, E. Y PASSERI, R. (1990). *La problemática de las garantías en la financiación de las mipyme. Las sociedades de garantía recíproca como posible solución. Un análisis comparado de los sistemas español e italiano, Universidad de Granada.*

GO NETWORK PROJET (2006). *Le organizzazioni di Garanzia nei Pasei dell´Europa Centrale, Adriatica, Danubiana e Sudorientale e il confronto con l´Italia e la Lombardia. Regioni Lombardia Direzione Generale Industria, PMI e Cooperacione.*

GRAY, S., MAHIEUX, T, REYES, G., VAN ROOIJ, P., Y ROTH, J. (2000). *Making guarantee funds work for small and micro enterprises, Oficina federal de desarrollo económico y empleo, ILO International Training Centre, Turín.*

GREEN, B. (1999). *Risk behaviour and Risk Management in Business Life, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.*

GREENBAUM, S., KANATAS, G. Y VENEZIA, I. (1989). *"Equilibrium loan pricing under the bank-client relationship", Journal of Banking and Finance, nº 13, pp. 221-235.*

GUDGER, M. (1998). *Credit Guarantees: An Assessment of the State of Knowledge and New Avenues of Research. FAO. Agricultural Service Bulletin 129.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 148 19/6/08 20:27:48

GUDGER, M (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Sustentabilidad de los Sistemas de Garantías de Crédito", BID, Washington.*

HATAKEYAMA, M. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Sistemas de Garantías de Crédito para la Pequeña y Mediana Empresa en Asia", BID, Washington.*

HAYEK, F.A. (1990). *Camino de servidumbre, Alianza Editorial. Madrid.*

HAZLITT, H. (1946). *La economía en una lección, Unión Editorial, S.A. Madrid, 4ª edición española.*

HOLDEN, P. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Garantías Ineficaces: Algunas causas y Efectos del Subdesarrollo financiero en América Latina", BID, Washington.*

HOLLAND, J. (1994). *"Bank Lending Relationships and the Complex Nature of Bank-Corporate Relations". Journal of Business, Finance & Accounting, Issue 21, nº 3, pp. 367-393.*

HUBBARD, R. G., KUTTNER, K. N. Y PALIA, D. N. (2002). *"Are there banks effects in borrowers' cost of funds? Evidence from matched sample of borrowers and banks", Journal of Business, vol 75, nº 4, pp. 559-581.*

IGAWA, J. Y KANATAS, G. (1990). *"Asymmetric information, collateral, and moral harzard". Journal of Financial and Quantitative Analysis, vol. 25, 4, pp. 469-90.*

JAPAN CIC [SMALL BUSINESS CREDIT INSURANCE CORPORATION] (1998). *Credit supplementation systems in Asia and Europe/North America, Ed. SBCIC, Tokio.*

JIMÉNEZ, G., SALAS, V. Y SAURINA, J. (2004). *"Determinants collateral", Documento de Trabajo del Banco de España, nº 0420, Madrid.*

JIMÉNEZ, G. Y SAURINA, J. (2004). *"Collateral, type of lender and relationship determinants of credit risk", Documento de Trabajo nº del Banco de España, nº 0414, Madrid.*

JOHN, K., LYNCH, A. W. Y PURI, M. (2003). *"Credit Ratings, Collateral, and Loan Characteristics: Implications for Yield". Journal of Business, vol. 76, nº 3, pp. 371-409.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 149 19/6/08 20:27:48

KASS, V. (1980). *"An explanatory technique for investigating Large Quantities of Categorical Data, Journal of Applied Statistics, 29, pp. 119-127.*

KPMG (1991). *Las sociedades de caución mutua en el contexto de la Comunidad Económica Europea, Ponencia I Congreso Comunitario de sociedades de caución mutua, Ed. CESGAR, Madrid.*

KROLL, Y. Y COHEN, A. (2000). *"Alternative solution to underinvestment, under equity and credit rationing", Journal of Business Finance & Accounting, Issue 27, nº 3 y 4. pp. 395-421.*

LAMBERTE, M.D. (1990). *"Impact of special credit and guarantee programmes for SMEs on employment and productivity"; ILO-JAPAN-DOLE Multibilateral Project on Strategic Approaches Toward Employment Promotion, National Employment Symposium, Manila.*

LERNER, J. (2002). *"When bureaucrafts meet entrepreneurs: The design of effective "public venture capital" programmes", The Economic Journal, february, pp. 73-84.*

LESAFFRE, D. (1997). *Contribución al diseño del Fondo Regional de Garantía, Ed. RAFAD, Ginebra.*

LESAFFRE, D. (1998). *"Las garantías bancarias, un instrumento financiero en debate, Nuevas tecnologías y servicios financieros para la pequeña y la microempresa", II Conferencia Foro Internacional de Financiamiento de la Pequeña Empresa, Ed. FOLADE, pp. 103-115, San José de Costa Rica.*

LEVISTKY, J. (1990). *"Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises, / Prasad R.N.", World Bank Technical Paper 58, (Industry and Finance Series), Washington.*

LEVISTKY, J. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Mejores Prácticas de Programas de Garantía de Crédito", BID, Washington.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 150 19/6/08 20:27:48

LEVISTKY, J. (1997A). *Credit Guarantee Schemes for Small Business Lending. A Global Perspective, Alan Doran, Graham Bannock and Partners Ltd., vol. I.*

LEVITSKY, J. (1997B). *Innovations in the financing of small and microenterprises in developing countries, International Labour Organization Entreprise and Cooperative Development Department, Small Enterprise Development Working Paper - SED 22/E, Ginebra.*

LEY 1/1994, DE 11 DE MARZO, SOBRE EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA. *BOE nº 61 de 13 de marzo.*

LI, W. (1998). *"Government Loan, Guarantee, and Grant program: An evaluation", Economic Quarterly (Federal Reserve Bank of Richmond); Fall 98, vol. 84, Issue 4, pp. 25-52.*

LLISTERRI, J.J. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Sistemas de Garantía de Crédito: Conclusiones Preliminares", BID, Washington.*

LLORENS, J.L. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Los sistemas de garantía de crédito en Europa". BID. Washington.*

LOH, W.Y., Y SHIH, Y.S (1997). *"Split selection methods for classification trees", Statistica Sinica, 7, pp. 815-840.*

LÓPEZ-GARCÍA, P. Y PUENTE, S. (2006). *"Algunos rasgos de la supervivencia de empresas en España". Documento de trabajo nº 0608, Boletín Económico del Banco de España.*

MACPHERSON, M. (1998). *Micro and Small Enterprise Baseline Survey: Zimbawe Study, Informes Técnicos GEMINI.*

MANOVE, M, PADILLA, J. Y PAGANO, M (2001). *"Collateral versus Project screening: a model of lazy banks". Rand Journal of Economics, vol. 32, nº 4, pp. 736-744.*

MARTÍNEZ-CARRASCAL, C. Y MULINO, M. A. (2006). *"La posición financiera de las pequeñas empresas españolas", Boletín Económico del Banco de España, abril, pp. 78-86.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 151 19/6/08 20:27:48

MARTÍNEZ COBAS, F. X. Y FERNÁNDEZ-JARDÓN FERNÁNDEZ, C. M. (1998). *"¿Padecen racionamiento de crédito las pymes?". VI Foro de Finanzas, pp. 771-790.*

MCKEAN, C. (1994). *"Experience with guarantee authorities: A brief overview of the issues", Working Paper USAID, Washington.*

MCKINSEY & COMPANY (1993). *Adecuar los sistemas de apoyo a la mipyme para impulsar su desarrollo, Informe, Ed. CESGAR, Madrid.*

MEDEL, A. (2001). *"El crédito a las pymes se encarece por la presión al alza de la financiación a los grandes sectores", Diario ABC, sección economía, Madrid.*

MENÉNDEZ REQUEJO, S. (1994). *"Racionamiento del crédito como consecuencia de la asimetría de información y los conflictos de agencia". Información Comercial Española, noviembre, nº 735, pp. 140-54.*

MERTON, R. C., Y BODI, Z. (1992). *"On the management of financial guarantees", Financial management, vol. 21, Issue 4, p87, 23p, 3 charts.*

MEYER, R. Y NAGARAJAN, G. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Criterios para la Evaluación de los Programas de Garantías de Crédito", BID, Washington.*

MILGROM, P. Y ROBERTS, J. (1992). *Economics, organisation and management, Englewood Cliffs, New Yersey: Prentice Hall.*

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (2000). *Orden del 13 de abril de 2000, sobre clasificación y ponderación del aval de las SGR´s españolas, Madrid.*

OCAÑA C., SALAS V. Y VALLES J. (1994). *"Un análisis empírico de la pyme manufacturera española: 1983-1989", Documento de trabajo del Banco de España, nº 9401, Madrid.*

OEHRING, E. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: FUNDES: Modelo, Resultados y Perspectivas", BID, Washington.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 152 19/6/08 20:27:48

PAVAGEAU, F. (1992). *Les sociétés de cautionnement mutuel et le financement de entreprises, Universidad René Descartes, Facultad de Derecho, París.*

PÉREZ, C. (2004). *"El apoyo financiero a las pymes en Europa: los sistemas de garantía", Select Papers XV Jornadas luso-españolas de investigación científica. "Cities in competition", Oporto.*

PETERSEN, M.A., Y RAJAN, R.G. (1994). *"The benefits of firms-crediter relationships. Evidence form small business data", Journal o Finance, nº 49, march, pp. 3-37.*

POMBO, P. (1995). *"Las Sociedades de Garantía Recíproca, una experiencia de financiación de las pymes". Boletín Económico de la Junta de Andalucía, nº 19, pp. 285-302.*

POMBO, P. (1999A). *"Un marco global de los sistemas de garantías para la pyme", Pymes: Escenario de oportunidades en el siglo XX, Sistema económico Latinoamericano (SELA)/AECI, pp. 176-206. Caracas.*

POMBO, P. (1999B). *"Los sistemas de garantías en una economía globalizada: el entorno iberoamericano", Capítulos del SELA, Septiembre-Diciembre, nº 57, pp. 97-117. Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Caracas.*

POMBO, P. (2003). *"Los sistemas de garantía para la pyme", Memoria del Seminario Iberoamericano sobre articulación productiva, pp. 97 a 104. Guadalajara (México).*

POMBO, P. (2004). *"Los sistemas de garantía para la micro y la pyme en una economía globalizada", Estrategias, Políticas, y Modalidades Operativas de la Banca de Desarrollo de América Latina y Europa. pp. 119-123. ALIDE. Lima (Perú).*

POMBO, P. (2006A). *"¿El modelo de garantía recíproca es un modelo relevante para América latina? Banca de Desarrollo de España y Europa, prácticas relevantes para América latina. Publicaciones Técnicas PROGRAMA ALIDE / BID / FOMIN. pp. 69-95, Lima (Perú).*

Español_Aportes Conceptuales.indd 153 19/6/08 20:27:48

POMBO. P. (2006B). *"Aportes conceptuales y características para una clasificación internacional de los sistemas/ esquemas de garantía". Tesis Doctoral. Universidad de Córdoba (sin publicar).*

POMBO, P.Y FIGUEIREDO, J.F. (2006). *"La experiencia europea para promover el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) a través de sistemas de garantía", Capítulo IX del libro "La extensión del crédito y los servicios financieros", Secretaria General Iberoamericana (SEGIB), pp.157-169. Madrid.*

POMBO, P.Y HERRERO, A. (2001). *Los sistemas de garantía para la micro y la pyme en una economía globalizada. DP Editorial. Sevilla.*

POMBO P., MOLINA H., Y RAMÍREZ J.N. (2005). *"Clasificación europea de los sistemas de garantía en el marco de Basilea II". Comunicaciones del XIII Congreso AECA Oviedo.*

POMBO P., MOLINA H., Y RAMÍREZ J. N. (2006A). *"Mecanismos establecidos por los sistemas de garantía para superar los problemas de economía de la información. Análisis de las características de los sistemas en Europa". Comunicaciones del XII encuentro AECA, Córdoba.*

POMBO P., MOLINA H., Y RAMÍREZ J.N. (2006B). *"The european framework of guarantee systems/schemes: main characteristics and concepts", Journal for SME Development, nº 1, September. Ed. Small & Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs and Small & Medium Business Credit Guarantee Fund (SMEG), Pp. 97-127. Taipei (Taiwan).*

POMBO P., MOLINA H., Y RAMÍREZ J.N. (2007). *"The american framework of guarantee systems/schemes: main characteristics and concepts", Journal for SME Development, en edición para el mes de junio. Ed. Small & Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs and Small & Medium Business Credit Guarantee Fund (SMEG), 29 págs. Taipei (Taiwan).*

POMBO, P.Y MORA J.J (1982). *Las sociedades de garantía recíproca y su promoción en las provincias andaluzas. Ed. Sociedad Andaluza de servicios y estudios, SA. Málaga.*

PETERSEN, M.A.Y RAJAN, R. G. (1994). *"The benefits of lending relationships: evidence from small business data", The Journal of Finance, vol. XLIX, nº 1, pp. 3-37.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 154 19/6/08 20:27:48

RED IBEROAMERICANA DE GARANTÍAS (REGAR). *web: www.redegarantias.com*

REICHMUTH, M. (1996). *FUNDES impact analysis of the guarantee programs of small enterprises in Latin America : main results, FUNDES, Ginebra.*

REIG PÉREZ, A. Y RAMÍREZ COMEIG, I. (1998). *"Efecto de la información asimétrica sobre el riesgo y el comportamiento de las sociedades de garantía recíproca: un análisis empírico". Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 95, abril-junio, pp. 469-97.*

RIDING, A. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Costos y Beneficios de los Sistemas de Garantía de Crédito. Justificación para las Garantías de Crédito más allá del enfoque de Vogel y Adams", BID, Washington.*

RODRÍGUEZ, N. (1995). *"SGR´s y sector crediticio", Diario 5 Días, 14 de enero, Madrid.*

RODRÍGUEZ, N. (1996). *La competitividad de la mipyme española: La SGR y la financiación a largo plazo. El sistema nacional de reafianzamiento. Informe, Ed. CESGAR, Madrid.*

SÁEZ, F., SÁNCHEZ, J.M. Y SASTRE Mª T. (1994). *"Los mercados de operaciones bancarias en España: especialización productiva y competitividad", Documento de trabajo del Banco de España nº 9410, Madrid.*

SAMUELSON, P.A. (2002). *"Cómo la globalización fomenta y mitiga a la vez la desigualdad", Diario El País, Negocios. Madrid.*

SANCHEZ, L. C. Y GASCON-GARCÍA (2004). *"Veinticinco años del sistema de sociedades de garantías recíprocas español", Revista Asturiana de Economía RAE, nº 31. pp. 151-176. Oviedo.*

SÁNCHEZ, L. C. (2002). *"Las sociedades de garantía recíproca en España: un análisis tras su reforma", Trabajo de investigación dirigido por F. Gascón García Ochoa, Departamento de Administración de Empresas y Contabilidad, Universidad de Oviedo.*

SAURINA, J., TRUCHARTE, C. (2002). *"Las pequeñas y medianas empresas en el sistema crediticio español y su tratamiento según Basilea II". Estabilidad Financiera, nº 3, Banco de España, pp. 107-125.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 155 19/6/08 20:27:48

SEIBEL, H. D. (1995). *"Credit guarantee schemes in Small and Microenterprise Finance: Do they really do more good than harm? The case of the Philippines", Quarterly Journal of International Agriculture, vol. 34, nº 2.*

SHARPE, S. A. (1990). *"Asymmetric information, bank lending, and implicit contacts: a stylized model of customer relationships", The Journal of Finance, vol. XLV, nº 4, pp. 1069-1087.*

SLIFIRCZYK, K. (1998). *National Credit Guarantee Fund in the National Economy Bank, Banco de Economía Nacional, Ed. National Economy Bank Polonia.*

SMALL BUSINESS ADMINISTRATION, SBA (1999). *The annual report on small business and competition, datos de generación de empleo período 1990-95, Washington DC, U.S.*

STARMANS, R. (1998). *The Dutch SME Credit Guarantee Scheme. Amsterdam.*

STEARNS, K. (1993). *Leverage or Loss? Guarantee Funds and Microenterprise, Monograph Series nº 8. Ed. Acción Internacional.*

STIGLITZ, J.E. (2000). *La economía del sector público. Ed. Antonio Bosch. Barcelona.*

STIGLITZ, J.E. (2001). *"Las Agencias de Fomento en el nuevo escenario económico brasileño", Conferencia en la Asociación Brasileña de Instituciones Financieras de Desarrollo (ABDE), en Río de Janeiro (Brasil), Boletín de ALIDE, nº Octubre-Diciembre, pp. 6-7.*

STIGLITZ, J.E. (2003). *Microeconomía. Ed. Ariel. Barcelona.*

STIGLITZ, J. E. Y WEISS, A. (1981). *"Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", American Economic Review; Jun 81, vol. 71 Issue 3, pp. 393-411.*

STIGLITZ, J. E. Y WEISS, A. (1983). *"Incentive effects of terminations; applications to the credit and labor markets". American Economic Review, vol. 73, nº 3, pp. 912-927.*

STIGLITZ, J. E. Y WEISS, A. (1985). *"Credit rationing with collateral". Bell Communications Research, Discussions Papers, nº 12, pp. 1-45.*

Español_Aportes Conceptuales.indd 156 19/6/08 20:27:48

SURROCA, J. (2003). *Gobierno de la empresa y eficiencia en organizaciones orientadas a los interesados: una aplicación a las cajas de ahorros y a las cooperativas de Mondragón, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.*

SZABO, A. (2000). *Financial policies for strengthening SMEs and credit guarantee systems in Central and Eastern Europe, United Nations Economic Commission for Europe, (no publicado).*

VEREDA, A. (2001). *Microcréditos y desarrollo, FIDE, Madrid.*

VINCENT, F. (1995). *Le Risque dans L'attribution de Garanties Bancaires aux Organisations de Développement du Secteur Non Formel du Tiers Monde, Informe, Ed. RAFAD, Ginebra.*

VINCENT, F. (1997). *L'Impact des Garanties Bancaires de la Fondation, Informe, Ed. RAFAD, Ginebra.*

VOGEL, R. C. Y ADAMS, D. W. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Costo y Beneficios de los Programas de Garantías de Crédito". BID. Washington.*

WATSON, N. (1999). *"Bank Lending Channel Evidence at the Firm Level". Documento de Trabajo del Banco de España, nº 9906. Servicio de Estudios.*

WEBSTER, L. (1991). *"World Bank Lending for Small and Medium Enterprises, Fifteen Years of Experience", World Bank Discussion, p. 113, Washington.*

WESTLEY, G. (1996). *"Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Las Garantías de Crédito en Perspectiva. Comentarios del Estudio de Robert Vogel", BID, Washington.*

WILLIAMSON, S. D. (1994). "Do Informational Frictions Justify Federal Credit Programs?", *Journal of Money, Credit & Banking*, Part 2, vol. 26, Issue 3, pp. 523-545.

WILSON, P. F. (1993). "The pricing of loan in a bank-borrower relationship, *Working paper Bloomington Indiana University*, july.

Español_Aportes Conceptuales.indd 157 19/6/08 20:27:48