

Desayuno **CincoDías**

Sociedades de garantía, una vía de financiación para apoyar el crecimiento de las pymes

El sistema de SGR toma impulso y se perfila como una opción más de crédito para las pequeñas empresas, pero necesita un mayor conocimiento de su papel para exprimir las posibilidades de desarrollo que ofrece a los negocios ▶ El FEI reconoce que España es uno de los países de mejor gestión

BEATRIZ PÉREZ GALDÓN
MADRID

Pymes y tamaño, dos cuestiones que acaparan la atención de la economía en España; sencillamente porque el tejido empresarial está constituido en más de un 90% por compañías medianas y pequeñas. La falta de una dimensión adecuada supone en muchos casos una barrera al crecimiento y a la internacionalización, y también a la resiliencia en las crisis.

La financiación es un problema relevante, tanto en el lado de su obtención como en el planteamiento. El último informe de Cesgar (Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca) recoge que “los planes de expansión de las pymes, tanto en el mercado nacional como en el extranjero, tienen un peso reducido en el origen de las necesidades de financiación”, y que “la digitalización y la incorporación de criterios de sostenibilidad a los procesos únicamente movió el 23% de las solicitudes para la inversión en 2024”.

En colaboración con Cesgar, **CincoDías** celebró un desayuno para abordar la situación de las pymes en este ámbito, y la necesidad de contar con las sociedades de garantía recíproca (SGR) como apoyo y solución. “Las sociedades de garantía, con el apoyo de Cersa [Compañía Española de Reafianzamiento, adscrita al Ministerio de Industria



Rafael Sánchez, consejero delegado de Cersa; Eusebio Martín, director general de Aquisgrán; Anna Álvarez, consejera delegada de Avalis de Catalunya; Federico García, global sales director financial services de Experian, y José Pedro Salcedo, presidente de Cesgar. FOTOS: PABLO MONGE

y Turismo], llevan a cabo una labor fundamental, y tenemos que intentar que sea más conocida. Al final, es una herramienta para que los pequeños empresarios y autónomos puedan poner sus ideas en marcha. Es un sistema que me parece fundamental y que se debería potenciar más”, expuso José Pedro Salcedo, presidente de Cesgar.

Aunque aún queda mucho crecimiento para el sector, el avance en los últimos años ha sido importante. Por ejemplo, en 2024 se

incrementó un 5% el nivel de avales que se pusieron en manos de las pequeñas empresas y autónomos, por valor de 2.694 millones; la previsión es llegar a los 2.805 millones en 2025.

“Hemos sido una de las mejores piezas anticrisis para facilitar la financiación cuando estaba siendo muy complicada para las pymes, como en la pandemia”, dijo Rafael Sánchez, consejero delegado de Cersa. “Pero el sistema de garantías recíprocas también tiene que acompañar al cre-

cimiento de las pymes; bien a la internacionalización, la digitalización o en los proyectos de sostenibilidad, e incrementar la productividad por el crecimiento orgánico. La banca tiene que entender esta herramienta porque, por un lado, les quitamos consumo de capital propio y, por otro, le aseguramos la mayor parte de la cuantía del crédito”, añadió.

Anna Álvarez, consejera delegada de Avalis de Catalunya, quiso resaltar el papel de las SGR en el contexto de la financia-

ción tradicional. “Somos complementarios al sector bancario, no competimos. Tenemos un papel que diluye un poco el riesgo de la entidad; gracias al reaval que tenemos de Cersa generamos un efecto multiplicador muy relevante. Con poco esfuerzo de Cersa producimos una inversión inducida muy relevante para las empresas”.

Pero además está el impacto que genera en la economía. Eusebio Martín, director general de Aquisgrán, lo explicó: “Las SGR

La previsión es llegar a los 2.805 millones en avales este año, el 4% más que en 2024



“Las sociedades de garantía son una herramienta para que los pequeños empresarios y autónomos puedan poner sus ideas en marcha”

José Pedro Salcedo

PRESIDENTE
DE CESGAR



“El sistema tiene que acompañar al crecimiento de las pymes; bien a la internacionalización, la digitalización o en los proyectos de sostenibilidad”

Rafael Sánchez

CONSEJERO DELEGADO
DE CERSA



“Somos complementarios al sector bancario; no competimos. Gracias al reaval que tenemos de Cersa generamos un efecto multiplicador”

Anna Álvarez

CONSEJERA DELEGADA
DE AVALIS DE CATALUNYA



“Las SGR deben dar al empresario esa tranquilidad mental y de balance financiándose a largo plazo. Muchas pymes tienen miedo a endeudarse”

Eusebio Martín

DIRECTOR GENERAL
DE AQUISGRÁN



“Llevamos 20 años dándole vueltas de tuerca a la financiación personal, pero no a la empresarial. Los bancos lo tienen como objetivo”

Federico García

'GLOBAL SALES DIRECTOR
FINANCIAL SERVICES' DE EXPERIAN

tienen unas cualidades que inciden en dos de los grandes retos que tiene la economía española y, por extensión, la europea: la falta de diversificación de las pymes, que dependen exclusivamente del crédito bancario, y en segundo lugar, cómo conseguir que la mayor tasa de ahorro de Europa con respecto a Estados Unidos se traduzca en una mayor inversión en el tejido productivo”.

Aquisgrán ofrece soluciones. “Somos un vehículo propio de la sociedad de garantía que se ha convertido en muy poco tiempo en el mayor financiador no bancario para pymes de España. Hemos dado 3.000 préstamos; así, pueden complementar la financiación bancaria y permitimos indirectamente que accedan al mercado de capitales, ya que nos financiamos con bonos que cotizan en Bolsa. Estos bonos han sido suscritos en una primera fase por el ICO. A partir del año que viene empezaremos a incorporar inversores privados, con lo cual, conseguiremos este objetivo de atraer capital privado a la financiación de las pymes y hacer a la economía más resiliente y a las pymes, más sostenibles”, sostuvo Martín.

El directivo de Aquisgrán afirmó, por otro lado, que “el sector de garantías español es uno de los mejores de Europa, de los que mejor funciona, con menos

tasa de mora, que llega más gente..., y así lo reconoce el Fondo Europeo de Inversiones [FEI]. España es uno de los países que más apoyo recibe del FEI por ser de los mejores en la gestión”.

Sobre la necesidad de un mayor conocimiento de las SGR por parte de las pymes, Federico García, *global sales director financial services* de Experian, opinó que con el tiempo se “ha repensado la financiación personal, pero no la empresarial”. “Llevamos 20 años dándole vueltas de tuerca al mundo de la financiación de la persona física, creando vehículos cada vez más personalizados, y valorando el riesgo de manera diferente para cada situación. Ahora los bancos que han actualizado su plan estratégico en los próximos tres o cinco años han puesto en el objetivo a las empresas”.

Un cambio de concepto

La proximidad es una palanca para las SGR. “El conocimiento y cercanía de la pyme es algo que tenemos que poner en valor las SGR. El tema de las SGR debería empezar al revés, no acudiendo primero al banco. Es decir, si yo tengo un proyecto me voy a una SGR y después tengo un montón de puertas abiertas. Es una mentalidad que tenemos que cambiar, y deberíamos volcarnos en este tipo de mensajes”, señaló Salcedo.

También hay que sortear el problema de la deu-

da. “Muchas pymes tienen miedo a endeudarse. Es una barrera psicológica que les impide crecer. Están acostumbradas a que sea a corto plazo. Si se dieran cuenta de que pueden financiar su crecimiento a largo... Las SGR tienen que dar al empresario esa tranquilidad mental y estabilidad de balance financiándose a largo”, aseguró Eusebio Martín.

Otro de los escollos en el sector es la palabra aval. Rafael Sánchez lo contó: “En general, se tiene temor a pedir dinero para invertir. También es verdad que el nombre de aval en España tiene una connotación negativa; es como aquella persona que no puede pagar por sí misma lo que debe. Es un debate que tiene el sector, y realmente lo que hacen las sociedades de garantía es facilitar la financiación”.

Anna Álvarez apuntó que las pymes tienen que entender que gracias a “este aval consiguen más financiación en mejores condiciones de precio porque las entidades bancarias empiezan a discriminar. Nuestro aval es tremendamente líquido y seguramente irá a un mayor plazo; el 50% de las operaciones están a ocho años, pero es que más del 80% están a más de tres años. Incluso cuando financiamos circulante no lo hacemos a un año para no tener a la empresa sufriendo anualmente”.

Como conclusión, Rafael Sánchez afirmó que

“somos un país de pymes con capacidad de crecimiento, y ese es el reto”. “Ahora la situación económica es buena, los tipos están bajos y las empresas pueden sobrevivir con tranquilidad. Cuando llega la restricción del crédito, una pyme pequeña tiene más dificultad para sobrevivir. Tienen que ganar tamaño, y es donde tenemos que entrar las sociedades de garantía, y lo tenemos que convertir en un sistema que no solo sea anticíclico, sino un vehículo de acompañamiento al crecimiento en los momentos buenos. Este trimestre hemos crecido el 24%, y al final de año casi seguro lo haremos por encima del 10%. Se está creciendo en número de empresas, pero sobre todo en la cuantía, porque las pymes son más solventes o buscan crecimiento, bien con internacionalización o aprovechando las bazas como la sostenibilidad y en digitalización”.

Efectivamente, “están surgiendo sectores nuevos y tendríamos que idear si no lo tenemos ya el sistema para financiarlo”, subrayó José Pedro Salcedo, quien también quiso dejar patente que en España se tiene miedo al fracaso, y evitarlo es “una misión que tienen las sociedades de garantía”, y que “la burocracia asfixia a todos en general; hay que limitarla en la medida de lo posible, porque nos quita agilidad, recursos y supone más coste”.

Asesores financieros para los nuevos empresarios

La falta de educación financiera es una asignatura pendiente en muchos ámbitos económicos y sociales del país, una situación que agrava el crecimiento y limita en muchas ocasiones las oportunidades de ahorro o inversión.

En el ámbito empresarial se está produciendo “una nueva generación de empresarios que son más sofisticados financieramente, que entienden más la importancia de que su negocio no es solo un buen producto, sino que deben financiarlo bien”, explicó Eusebio Martín.

El directivo de Aquisgrán contó que las empresas que “no tienen tamaño suficiente y no pueden tener un director financiero se están apoyando cada vez más en asesores financieros independientes que les ayudan a tener ese conocimiento. Nosotros colaboramos con más de 160 asesores financieros, que cuando sus clientes necesitan financiación les plantean tener una SGR como alternativa. Esto está ayudando a esa educación financiera de las pymes que tanto necesitan para poder crecer de una manera sostenible y rentable”.

Las compañías consiguen crédito en condiciones ventajosas y a largo plazo

El sistema de garantías quiere avanzar más allá de ser una solución en las crisis