



# **C E R S A - Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.**

## Sistema de Garantías Recíprocas en España: Acercando la financiación a las PYMES

**Noviembre 2012**

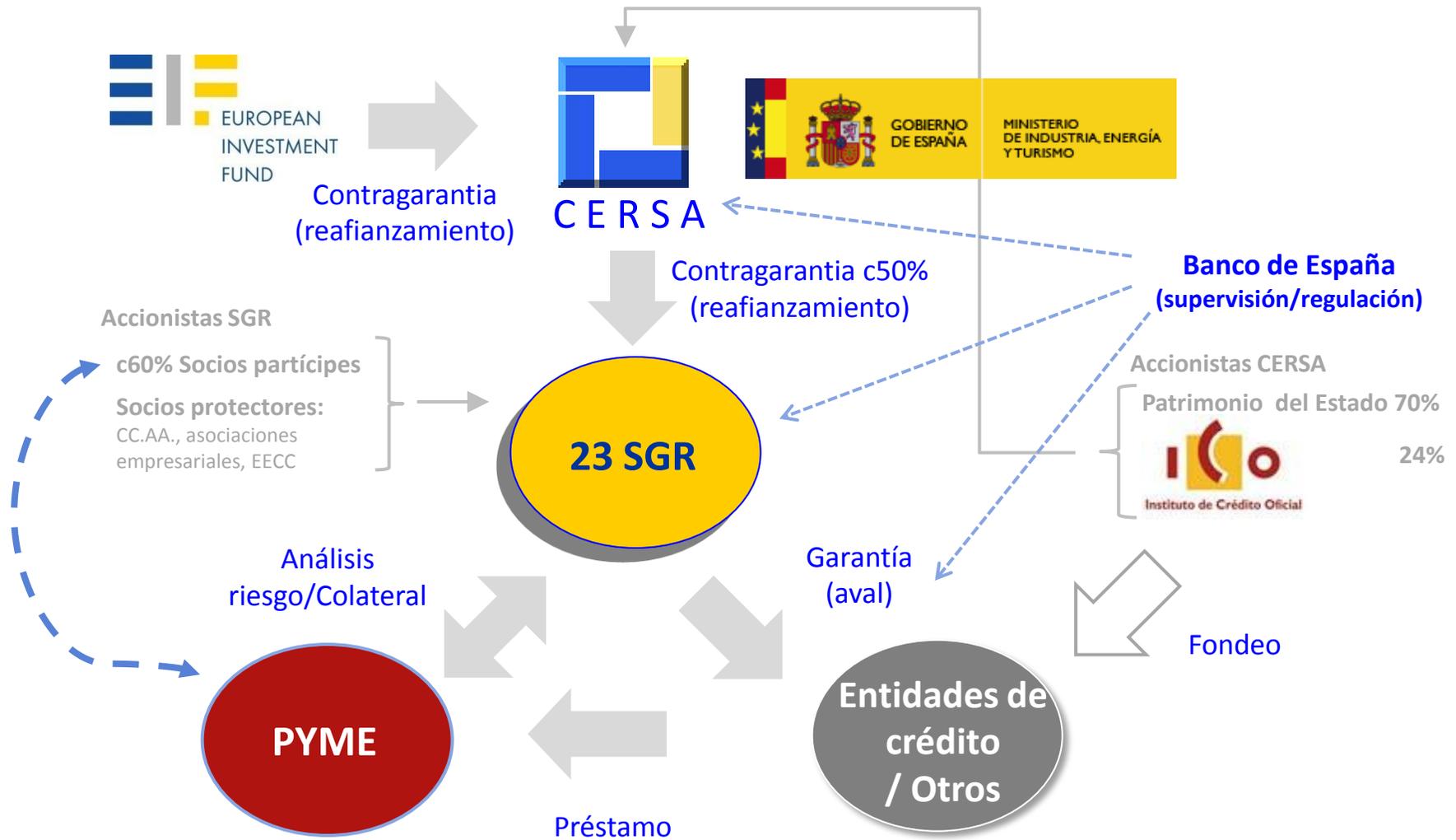
Esta presentación ha sido preparada por CERSA con información propia y de las fuentes citadas en el documento generalmente referidas al 31/12/2011 ó 30/06/2012. Muchas de las afirmaciones incluidas en la presentación llevan implícita la formulación de juicios subjetivos y, por lo tanto, las conclusiones obtenidas deben ser interpretadas principalmente como un punto de referencia y no como necesariamente correctas.



# C E R S A (Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.)

- Compañía estatal adscrita al Ministerio de Industria (DG de Industria y de la PYME).
- Da cobertura al Sistema español de Garantía Recíproca.
- Integrado por CERSA y 23 sociedades (sociedades de garantía recíproca, “SGR”).
- Mejora las posibilidades de obtención de financiación a largo plazo a pymes (con mayor incidencia en pymes < 50 trabajadores y autónomos).
  - ❖ SGRs: Otorgamiento de garantías (avales) a favor de pymes frente a bancos y otros.
  - ❖ CERSA: Reafianzamiento de en torno al 50% de los avales financieros de las SGR.
- Apoyo de fondos europeos: contrato entre CERSA y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI).
- Consideración de CERSA y las SGR como entidades financieras sujetas a regulación y supervisión del Banco de España (desde 1994).

# Modelo del Sistema de Garantía Recíproca en España



# Impacto del sector (\*)

**Recursos propios**

€ 850 m

**Riesgo vivo (avales en vigor)**

€ 6.200 m

**Avales formalizados acumulados**

€ 24.800 m

**Importe anual de avales formalizados**

€ 1.200 m (2011)

**Nº PYMES beneficiarias hoy**

40.000

**Nº PYMES beneficiarias hoy acumuladas**

110.000

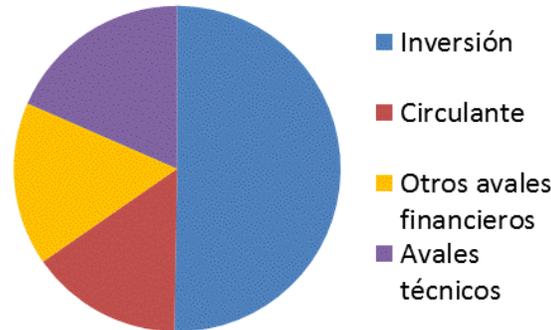
**Contribución a crear y mantener empleo**

850.000

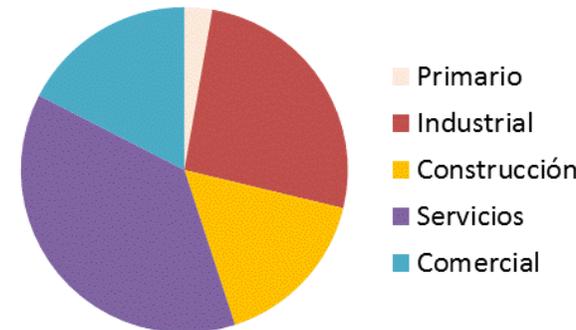
**Importe medio aval/empresa**

€ 150.000

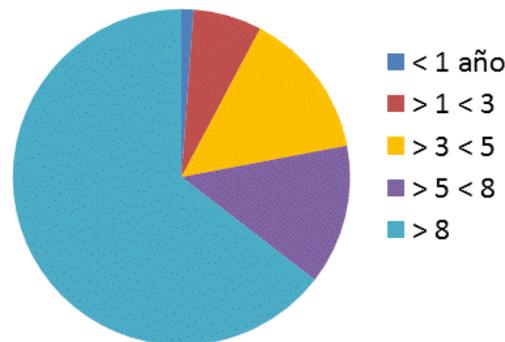
Destino de la financiación \*\*



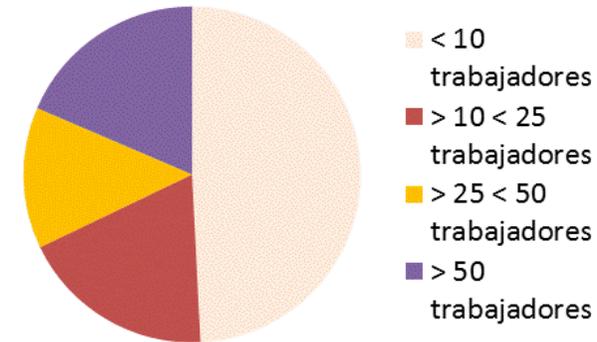
Sector de actividad \*\*



Plazo de la financiación \*\*



Nº empleados de la pyme \*\*



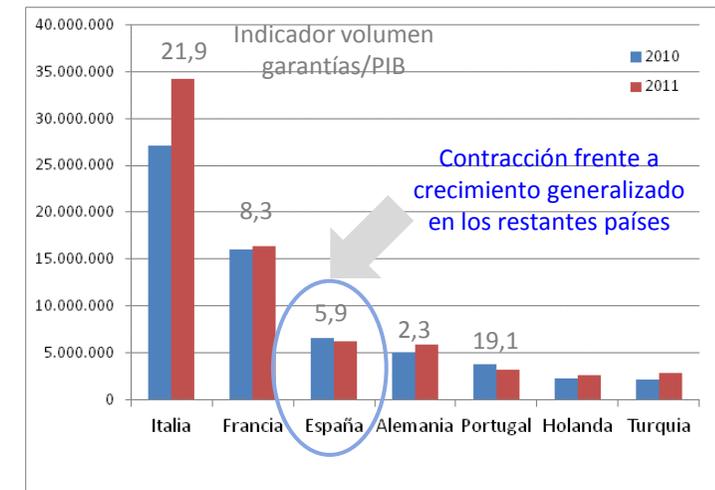
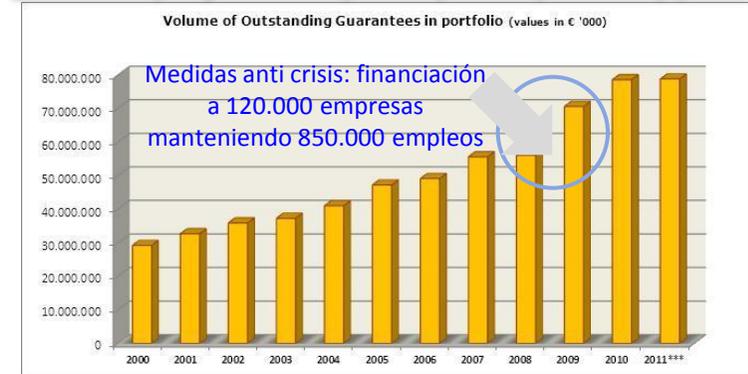
(\*\*) Sobre el riesgo vivo al 31/12/2011

(\*) Datos del conjunto de las SGR. Fuente CESGAR (31/12/2011) y CERSA

# El sector en Europa

- Existen sistemas de garantías en casi todos los países de la UE (agrupados en la AECM).
- Cerca de 80.000 millones de avales en vigor hoy.
- > 3 millones de empresas beneficiarias acumuladas.
- Percibido como un claro instrumento de medidas “anti-crisis” por la Unión Europea (refuerzo año 2009).
- Apoyo de fondos europeos a los sistemas de garantía de la mitad de los países de la AEMC (Fondo Europeo de Inversiones, FEI).
- España: uno de los países con un sistema más consolidado y con un mayor respaldo del FEI. Pero con potencial de desarrollo adicional: menor peso (relativo al PIB) frente a Italia, Francia, Portugal.....

## Evolución del tamaño del sector en Europa y en los principales países (\*)



(\*) Fuente Asociación Europea de Caucción Mutua (AEMC).

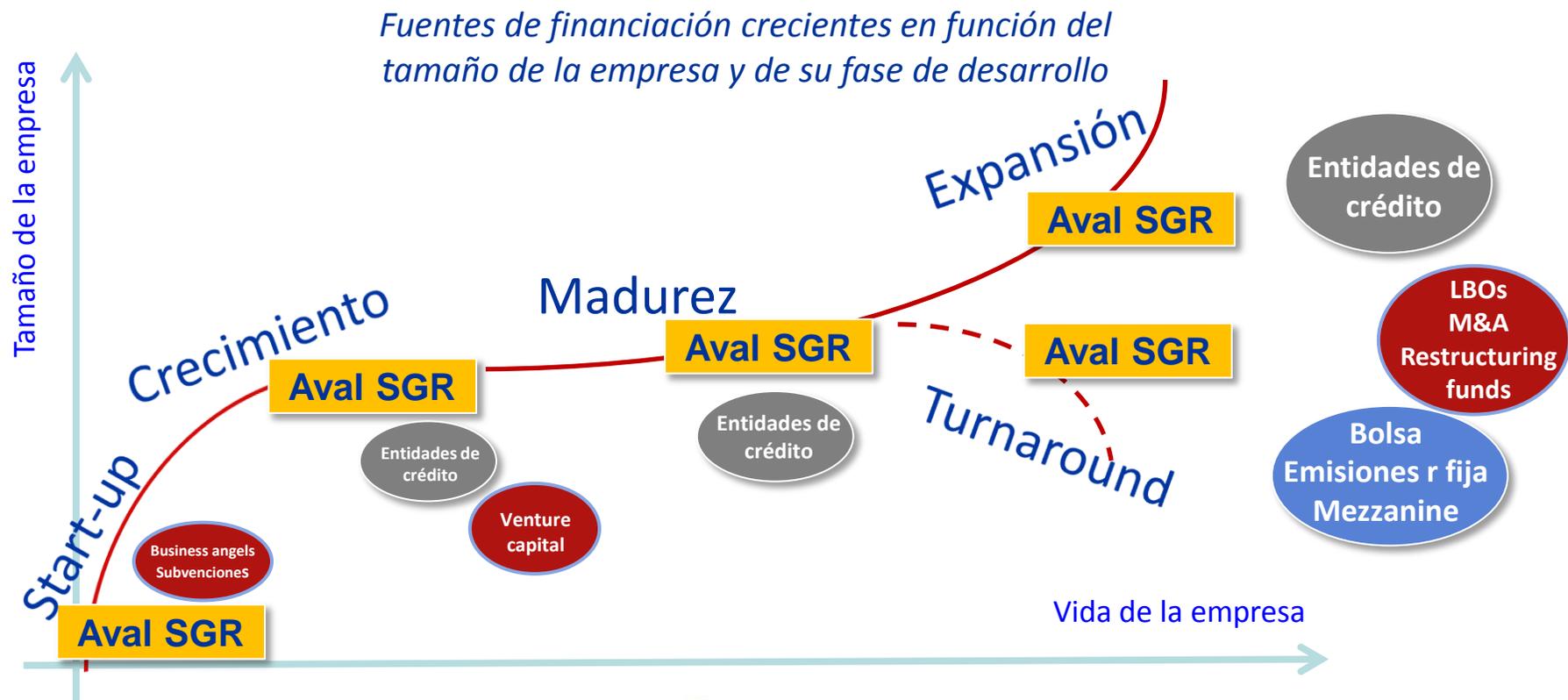
## ¿Por qué es necesario el aval?

- >3 millones de PYMEs en España (>95% de las empresas, >75% del empleo).
- Habitualmente con problemas de acceso a la financiación. Agravados por la situación económica y del sector financiero actual.
- Las pymes en 2012 (\*):
  - ❖ Sólo el 40% ha intentado acceder a financiación externa (frente >70% histórico).
  - ❖ De estas >80% experimenta problemas de acceso a la financiación.
  - ❖ Únicamente el 65% la ha conseguido.
  - ❖ Principal motivo: las garantías son insuficientes, “information gap”.
- Los avales son un instrumento útil para incrementar la inclinación de los bancos por prestar más financiación al segmento de pymes.
- Adicionalmente: práctica inexistencia de instrumentos de financiación en recursos propios o ajenos disponibles para este segmento alternativos al crédito bancario.

(\*) Fuente: Encuesta del Consejo Superior de Cámaras sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena.

# ¿A qué tipo de financiación va dirigido el aval?

- Pymes en todas las fases de su desarrollo, incluyendo emprendedores y nueva empresa, autónomos y personas jurídicas.
- Para financiar inversión, innovación y necesidades de circulante.



# Valor añadido del sistema

## Para las PYMES

- ❖ Acceso a crédito para proyectos viables.
- ❖ Menor coste: convenios SGR/bancos
- ❖ Menor exigencia garantías.
- ❖ Mayor plazo de financiación.
- ❖ Consideración de aspectos cualitativos de calidad de crédito
- ❖ Flexibilidad operativa y rapidez de respuesta.

## Para las entidades de crédito

- ❖ Menor exposición a riesgo cliente y mejora de la calidad de crédito.
- ❖ Calidad y liquidez del aval: cobertura total morosidad y fallidos, no provisionamiento, gestión de recobro.
- ❖ Calificada y ponderada por B.España: reducción consumo de capital hasta 20%.
- ❖ Rentabilidad de las operaciones avaladas

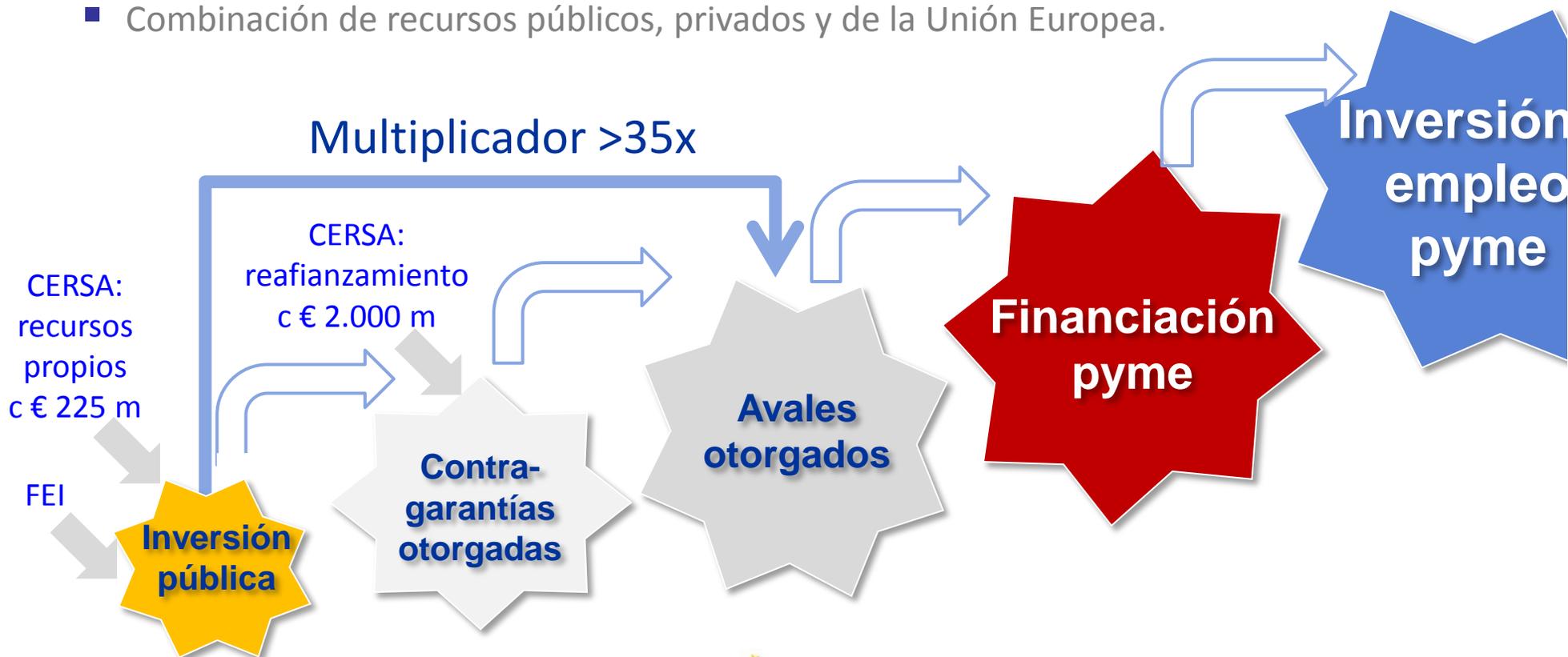
## Para la Administración

- ❖ Eficiente canalización de recursos públicos a la pyme: efecto multiplicador del importe y número de pymes financiadas.
- ❖ Contrastado efecto macro/microeconómico en las pymes beneficiarias.
- ❖ Apalancamiento en los recursos y positivo “track record” de las SGR.
- ❖ Combinación con fondos europeos.



# Efecto multiplicador

- 1 euro de inversión en CERSA permite otorgar avales a pymes por valor > 35 euros.
- Efecto multiplicador muy superior a éste en financiación total para la pyme e inversión/empleo inducidos.
- Combinación de recursos públicos, privados y de la Unión Europea.



# Las Sociedades de Garantía Recíproca: características

- Actividad:
  - ❖ Otorgamiento de avales
  - ❖ De forma residual asesoramiento y servicios financieros a pymes.
  - ❖ No depósitos ni créditos.
  - ❖ Requisitos de capital, criterios de provisionamiento y contabilidad: Banco de España.
  - ❖ Exigencias de ratio de solvencia: mínimo 8% (actual 15%).
- Avales ante entidades financieras:
  - ❖ Tamaño medio: € 150.000 (en algunos casos > € 1 m pero representan sólo el 1%).
  - ❖ Cubren 100% del riesgo en operaciones pequeñas, operaciones 50%-50% riesgo entidad de crédito/SGR en operaciones más grandes (>€500.000).
  - ❖ Colaterales: habitual (c45%).
- Otros avales: ante clientes, proveedores, Administración, fianzas, licitación.
- Accionistas/capital variable:
  - ❖ 60% pymes (socios mutualistas). Aportación reintegrable al capital 1-4% del aval.
  - ❖ 40% socios protectores: gobiernos regionales 20%, entidades de crédito 15%, otros (asociaciones empresariales fundamentalmente).

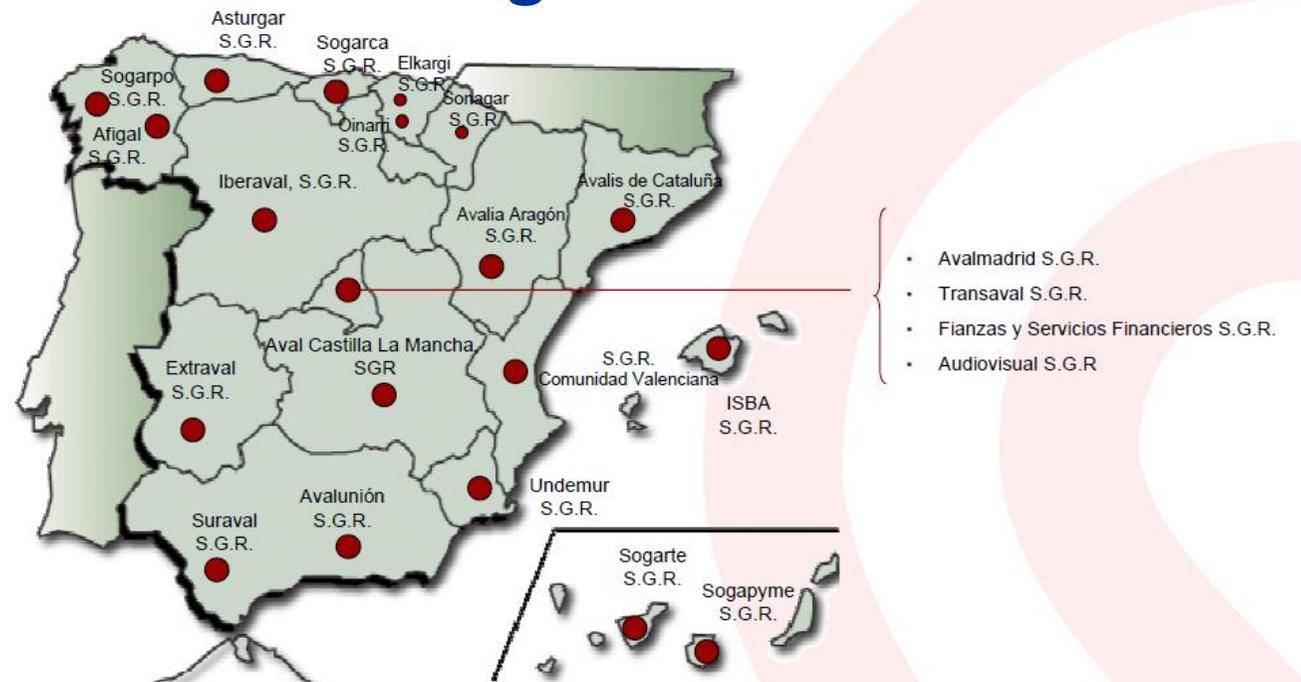
# Las Sociedades de Garantía Recíproca: operativa

- Capilaridad y especialización de la red:
  - ❖ 23 sociedades: 20 ámbito regional, 3 sectoriales.
  - ❖ 73 oficinas en toda España.
  - ❖ Más de 600 empleados.
  - ❖ 30 años analizando proyectos de pymes y autónomos. Conocimiento del tejido empresarial local.
- Convenios con los bancos:
  - ❖ Euribor + 250-450pb.
  - ❖ Aval líquido a primer requerimiento, cobertura 90 días de retraso en pago, evita provisionamiento, morosidad y fallidos a los bancos.
  - ❖ Plazo de respuesta.
- Ingresos:
  - ❖ 0,25%-2,50% comisión de aval: 1% en media.
  - ❖ 0,5% comisión de apertura.
- Reafianzamiento:
  - ❖ CERSA: Ponderación del 50% en el cómputo de riesgo por avales.
  - ❖ Complementario gobiernos regionales en algunas CC.AA.

# Las Sociedades de Garantía Recíproca: contacto

- Para más información sobre el sector y los datos de contacto de las sociedades operativas en cada Comunidad Autónoma y sector pueden dirigirse a las 23 sociedades y a la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca:

[www.cesgar.es](http://www.cesgar.es)



# Criterios de reafianzamiento de CERSA

- Adicionalidad y proporcionalidad.
- Gratuidad (coste puntual por siniestralidad superior al sector en cada SGR).
- Apoyo a todas la pymes pero con más énfasis en las más pequeñas/jóvenes, con perfil de riesgo medio-alto, pero con proyectos considerados viables.
- Coordinación con la Comisión Europea:
  - ❖ Definición de pyme.
  - ❖ Criterios de ayudas de estado permitidas (de minimis).
  - ❖ Apoyo financiero de programas de competitividad, como CIP, a través del FEI.
- Apoyo en la capacidad de análisis de riesgo y capilaridad de la red de las SGR:
  - ❖ Criterios de elegibilidad + Cobertura automática.
  - ❖ Supervisión y control.

# Criterios de reafianzamiento de CERSA

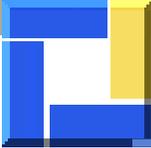
- Definición de líneas de apoyo estratégico y orientación de la actividad de las SGR a través de la cobertura del reafianzamiento:
  - ❖ Largo plazo (> 3 años).
  - ❖ Sectores excluidos: inmobiliario. Límites especiales primario, secundario y transporte.
  - ❖ Avales financieros. Excepcionalmente algunos avales comerciales y técnicos.
  - ❖ Límites por pyme (€ 470.000 por operación: en revisión). L
  - ❖ Mínimo % de riesgo no reafianzado por CERSA/otros que debe asumir la SGR: 25%.

% reafianzamiento 2012 tipo de operación/empresa	Innovación	Inversión	Circulante
Nueva empresa	75%	75%	75%
Microcréditos	75%	75%	75%
< 100 empleados	75%	55%	50%
> 100 empleados	75%	40%	30%

- **Objetivos 2013: mayor apoyo a la internacionalización y financiación no bancaria.**

# Acuerdo de reafianzamiento con el FEI

- CERSA es uno de los intermediarios para los programas de la Comisión Europea orientados a PYMES y relacionados con financiación desde 2000.
- Se implementa a través del contrato de reafianzamiento con el FEI como gestor de los fondos de estos programas.
- El programa actual, CIP (Competitive and Innovation framework Programme), se extiende hasta 2013 e incluye:
  - ❖ Presupuesto de > € 1.000 m para facilitar acceso a fuentes de capital para pymes.
  - ❖ Un programa de garantías para estimular que los bancos pongan más financiación a disposición de las pymes.
- Características del Contrato de Reafianzamiento CERSA-FEI:
  - ❖ Cubre un 35% de los riesgos asumidos por CERSA..
  - ❖ Criterios de elegibilidad muy similares a los de CERSA: >90% de operaciones incluidas.
  - ❖ Límite máximo de ratio de fallidos asumido por el FEI.



## Línea ICO SGR 2012

---

- Dotación: € 1.000 m.
- Permitiría cubrir la práctica totalidad de formalizaciones de avales financieros previstos para 2012.
- Cuatro tramos en función de la finalidad de la financiación: inversión, emprendedores, internacionalización y liquidez.
- Plazos: entre 3 y 15 años (para inversión)
- Operativa:
  - ❖ Aval SGR-entidad financiera: operativa típica, con posibilidad de cubrir el 50% ó el 100% de la operación.
  - ❖ Fondéo del 100% del importe de la operación por parte del ICO a la entidad financiera.

# Solidez actual del Sistema de Garantías

- El sistema de garantía recíproca está consolidado, regulado y es solvente: coeficiente de solvencia entorno al 15%, con todas las sociedades por encima del 12% (\*).
- Ha probado ser eficaz en situaciones anticrisis: utilizado por los gobiernos europeos durante el “credit crunch” de 2008-2009.
- Y el valor añadido del análisis y gestión del recobro de las SGR: baja siniestralidad del sistema en relación al segmento de crédito (pymes) que cubre.
  - ❖ Del riesgo reafianzado por CERSA/FEI ya vencido (unos € 4.800 m) se ha tenido que hacer frente a pagos de fallidos equivalente al 2,8%.
  - ❖ La morosidad está escalando en los últimos años (en particular en 2012) pero no muestra una tendencia peor que la de la banca en general.
  - ❖ Se ha incrementado la asignación anual del Ministerio de Industria a CERSA para hacer frente a esta situación.

**Existe capacidad para impulsar un incremento sustancial de la actividad y hacer frente a la alta morosidad prevista.**

(\*) De acuerdo con datos reportados a Banco de España al 30/06/2012. Excluye los datos de la SGR de la Comunidad Valenciana que actualmente incumple los requisitos de solvencia y que desde hace varios años había evolucionado hacia un modelo de negocio no de SGR sin apoyarse en el reafianzamiento de CERSA y dirigido al sector inmobiliario y operaciones de mayor tamaño.

# Papel clave en el contexto actual del sector bancario

- Excesiva dependencia de la financiación bancaria tradicional de la empresa española y en particular del segmento de pymes.
- Las entidades de crédito están inmersas en un proceso de transformación agravado en muchos casos por sus problemas de solvencia y dificultades de fondeo y liquidez.
- Aval SGR: vía para mitigar el efecto de esta situación en las restricciones de acceso a la pyme.
  - ❖ Reducción del consumo de fondos propios (ponderación 20%) y necesidades de provisionamiento/morosidad para las entidades de crédito: efecto en solvencia.
  - ❖ Acompañado por la línea de mediación de ICO (línea ICO-SGR) permite responder además a los problemas de liquidez, en particular para las entidades con mayor problema de fondeo.

**El peso del porcentaje de operaciones de financiación a autónomos y pymes canalizados a través del canal de aval SGR debería incrementarse sustancialmente frente a los < €5.000 m actuales de riesgo vivo de las entidades de crédito.**

# Retos y cambios necesarios a corto y medio plazo

- Re-enfoque del modelo de relación SGRs-CERSA-entidades de crédito ante las recientes fusiones/desregionalización de las entidades de crédito en España.
- Incrementar la masa crítica y heterogeneidad de las SGR, individualizadamente y en su conjunto.
- Diseño de operaciones de financiación ajena para las pymes con prestamistas distintos a las entidades de crédito convencionales susceptibles de ser avaladas por las SGR.
- Refuerzo de la visibilidad de las SGR-CERSA y la solvencia del sistema.
- Nuevos programas sucesores del CIP de la Comisión Europea para el horizonte 2014-2020.
- Financiación con fondos públicos vs privados de las SGR.