

---

UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
ETE A

TESIS DOCTORAL

APORTES CONCEPTUALES Y CARACTERÍSTICAS PARA UNA  
CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE  
GARANTÍA

DIRECTORES: DR. D. HORACIO MOLINA SÁNCHEZ  
DR. D. JESÚS N. RAMÍREZ SOBRINO

DOCTORANDO: PABLO POMBO GONZÁLEZ

CÓRDOBA, 20 DE NOVIEMBRE DE 2006

**Sr. Presidente y sres. miembros del tribunal, con la venia ...**

**DP1 Esta Tesis doctoral tiene por título “APORTES CONCEPTUALES Y CARACTERÍSTICAS PARA UNA CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA” ...**

**DP2 ...y aborda** las motivaciones y objetivos para realizar esta tesis, el marco teórico de la misma, el estudio empírico, las conclusiones y las limitaciones, áreas abiertas y aplicaciones de la investigación.

**DP3 Las motivaciones y objetivos** que tratan de identificar y proponer empíricamente una clasificación internacional de los sistemas/esquemas de garantía obedece a la percepción, después de muchos años de implicación con el sector de las garantías, de una confusión generalizada en el uso de sus conceptos y características:

Se detecta una confusión en el diagnóstico del problema del acceso a la financiación de las mipymes y se pretende identificarlo y diagnosticarlo de forma concluyente.

También existe confusión en la identificación y definición de los diferentes modelos y, ante ello, se aportan propuestas de clasificación.

Hay confusión en los conceptos y valores y, por ello, se pretende establecer un análisis de las características de cada tipología desde el análisis empírico.

Finalmente, desde la confusión en la toma de decisiones, sobre la elección de los esquemas, se pretende identificar metodologías para la toma de decisiones para su implementación, sobre la base de diagnósticos bien soportados.

Por ello, se plantea la necesidad de clasificar los esquemas de garantías a nivel internacional. El objetivo de este trabajo de investigación pretende, desde la perspectiva y la realidad internacional europea, la más prolija e influyente, establecer y probar las bases conceptuales y características para plantear una propuesta empírica de clasificación de estos esquemas.

**DP4 El esquema del documento de la tesis** se compone de siete capítulos: el primero de presentación, el segundo, tercero, cuarto y quinto abarcan el marco teórico desde la perspectiva del origen, justificación, Basilea II y una aproximación a la clasificación de los sistemas de garantía, respectivamente. El sexto abarca el estudio empírico y por último el séptimo las conclusiones.

**DP5 El marco teórico de la investigación** lo abordamos a continuación desde cuatro apartados o perspectivas: el diagnóstico del problema del acceso al crédito para las mipymes, la relación entre el diagnóstico y política pública, los sistemas de garantía como solución y los modelos de sistemas de garantía y sus diversas manifestaciones.

**DP6** 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. Si el empresario dispone de esas garantías exigibles puede obtener recursos y desarrollar su proyecto empresarial. Si no las tiene difícilmente podrá llevarlo a cabo.

“Rechazado por falta de garantías”. ¿Cuántas veces habrán escuchado esta frase muchos empresarios?, y gran parte de éstos habrán pensado que su mejor garantía era el propio proyecto. ¿Cuántos de esos proyectos no habrán visto la luz?, ¿Cuántas oportunidades se habrán perdido en la humanidad?, ¿Cuántos talentos humanos habrán frustrado su propia realización? y con ellos, en cierto modo, la de toda la sociedad.

**Desde 1988 las recomendaciones del Acuerdo de Basilea** califican y ponderan las coberturas de garantía que respaldan los activos de inversión del sector financiero. Las instituciones financieras necesitan optimizar la gestión de sus activos y ello requiere que sus coberturas de garantía estén bien calificadas y ponderadas pues afectan a sus cuentas de explotación, por el volumen requerido de provisiones y a los requerimiento de capital (recursos propios). En definitiva, para las instituciones financieras la garantía tiene un “valor” estratégico incuestionable y para sus planes de negocio y de expansión.

Cuando las entidades financieras dan crédito a las MIPYMES con garantías de inferior calidad, se les exige mayores requerimientos de capital y de provisiones que cuando las garantías son de mejor 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, debe obtener la financiación al menor coste. Por todo ello hemos llegado a una situación no deseable, en la que las MIPYMES son reconocidas como imprescindibles para el desarrollo de la actividad económica, la generación de empleo, de riqueza y, por otro lado, estén penalizadas competitivamente mediante unas reglas internacionales exigibles al sector financiero.

Esto provoca que estas reglas internacionales supongan una barrera más acentuada para las mipymes. Gudger (1998). Cuantas veces se supera, se accede ... pero una vez se vuelva a intentar vuelve a estar “ahí”. La garantía, un instrumento destinado a dar cobertura y mitigar el riesgo moral, se convierte de forma determinante en el criterio de selección.

**En conclusión, 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.

**DP7 Toda política pública ha de estar basada en un diagnóstico previo.** Cabe afirmar que una política de estado, para facilitar el acceso al crédito a las MIPYMES, no debe resolver un problema de justicia socioeconómica o de equidad. Nuestro diagnóstico se basa en que esas reglas internacionales, perjudican en mayor grado a las MIPYMES, en su acceso a la financiación, dado que éstas suelen carecer de las garantías mejor calificadas y ponderadas, potenciando un funcionamiento imperfecto del mercado de crédito y generan situaciones de desigualdad competitiva. Se trata de restablecer la igualdad de oportunidades en el mercado financiero de los diversos proyectos empresariales.

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. Este debe ser el planteamiento, a consolidar, desde finales del siglo XX e inicio del XXI. Por tanto, la participación del sector público debe estar diseñada en función precisamente de ese fallo del mercado.

**DP8 Como solución se plantea la creación de sistemas de garantía; sin embargo no hemos de desconocer que éstos se enfrentan a problemas similares que los de las entidades del sistema financiero.**

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 sistemas de garantía deben estar basados en una auténtica y reconocida política de estado a favor de las mipyme, que, entre otras mejoras, busque favorecer el acceso a la financiación de las empresas. 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. Tenemos el ejemplo de algún sistema europeo con más de 80 años de actividad continuada.

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 seguridad y calidad.

Tomada la decisión de implementar la política de apoyar un sistema/esquema de garantía y, delimitado su alcance, en función del diagnóstico, aparecen siempre diversas opciones.

**DP9 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 primeros de siglo, 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 mypymes soportado en una sociedad mercantil.

A mediados del siglo XX, la necesidad de regenerar el sector productivo, en un contexto de gran destrucción de sus activos por las conflagraciones mundiales, los Estados tuvieron que proporcionar a los sistemas financieros una solución para el acceso a la financiación de las empresas, lo que motiva sistemas de garantía, basados en esquemas de sociedades de garantía, en coexistencia con potentes esquemas de reafianzamientos públicos y programas de garantía públicos, implementados a través de agencias de desarrollo o bancos públicos.

Finalmente es, en las últimas décadas del siglo XX, cuando, ante la reconocida e incuestionable importancia de las MIPYMES, aparecen los sistemas de garantía con una perspectiva más global. Es en este contexto donde estos sistemas y sus modelos van extendiéndose y desarrollándose territorialmente. Actualmente son utilizados intensivamente en recursos y actividad por los países económicamente más desarrollados.

Los sistemas de garantía no son homogéneos y, en consecuencia, no tienen la misma seguridad, calidad, eficacia, relevancia e impacto

#### **DP10 ¿Qué se pretende investigar?**

- En primer lugar la identificación empírica de grupos homogéneos de los sistemas/esquemas de garantía. La realidad evidencia diferencias entre ellos según diferentes categorías o modelos. Se trata de encontrar e identificar los grupos homogéneos que pudieran resultar.
- En segundo lugar, el análisis de los valores de las variables que forman el perfil de los grupos. Se pretende analizar el comportamiento o características de determinadas variables en los grupos identificados.
- Por último, definir tipologías según los resultados obtenidos. Al final del proceso se definirán y se denominarán los grupos o modelos establecidos

**DP11 En nuestra opinión, tras un amplio trabajo descriptivo en 2001, de los esquemas existentes a nivel global, Pombo y Herrero (2001), a los sistemas de**

garantía se les puede encuadrar en los grupos denominados sociedades de garantía y programas de garantía.

Mediante una primera aproximación, determinadas variables tienen un papel trascendente para clasificarlos, como por ejemplo: la personalidad jurídica de la entidad de garantía, el origen de los recursos, el objeto social, la temporalidad de la actividad, la dimensión de los beneficiarios y la creación u origen del sistema/esquema de garantía.

**DP12 En las sociedades de garantía la actividad se desarrolla** desde esquemas societarios, cuyo objeto social, prácticamente exclusivo, es otorgar garantías a la mipymes ante el sistema financiero, entre las que se encuentran las sociedades de garantía mutualistas.

**DP13 En el programa de garantía** el sector público ubica la actividad de la garantía en estructuras jurídicas de la administración pública (bancos y/o agencias públicas de desarrollo, sociedades ó entes de derecho público,). La actividad de la garantía es compartida con el objeto social del ente que la aplica y no supone, por tanto, "exclusividad". La responsabilidad financiera en última instancia se basa en el presupuesto público que creó el programa.

**DP14 Como resultado de la revisión de la literatura y del análisis del estado de** la cuestión, vamos a formular una serie de hipótesis que consideramos relevantes para definir los conceptos y características que intervienen en la clasificación de los sistemas/esquemas de garantía.

**(X) En un primer bloque vamos a plantearnos 13 hipótesis** sobre la relación de los sistemas/esquemas mutualistas frente a los no mutualistas con respecto a determinadas variables, como por ejemplo la actividad exclusiva y la atención a la microempresa.

**(X) DP15 En segundo lugar nos plantearemos 11 hipótesis sobre la relación de los** sistemas/esquemas de mayoría privada frente a los de mayoría pública con respecto a determinadas variables como por ejemplo que presentan mayores esquemas societarios y carácter de entidad financiera.

**(X) Por otra parte formulamos 6 hipótesis** sobre la relación de la participación del sector público con respecto a algunas variables, como por ejemplo el importe medio garantizado.

**(X) DP16 También formulamos 8 hipótesis sobre la relación del** carácter de entidad financiera frente a las que no lo son con respecto también a ciertas variables, como por ejemplo una mayor cartera de garantías vivas y mayores ahorros de coste.

**(X) 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.

**DP17 A continuación procedemos a describir el proceso desarrollado en la realización del estudio empírico:** descripción de variables, técnicas estadísticas utilizadas, descripción de la muestra, análisis y resultados descriptivos, análisis y resultados de clasificación, contraste de las hipótesis y análisis de los resultados obtenidos.

**DP18 La recogida de información se ha establecido sobre la base de la** realización de una encuesta que incluye preguntas cerradas y en abanico de respuestas así como preguntas de hecho y de estimación.

Estas preguntas se integran 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 del sistema/esquema de garantía:** es de vital importancia, máxime si está integrado en el sistema financiero. Así tenemos: el marco normativo, la personalidad jurídica, el objeto social, el origen de los recursos de capital, la calificación como entidad financiera, los sistemas de control y supervisión, etc.

Acorde con Basilea II lo elemental y básico es ¿quién está detrás de la garantía?, ¿quién es el garante?, por ello, las variables más significativas que pueden influir en una clasificación de los sistemas/esquemas de garantía van a coincidir precisamente con este bloque de variables.

**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.

**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 necesario.

**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.

**Datos estadísticos del sistema/esquema de garantía:** los datos estadísticos del desempeño de la actividad supone aportar una información trascendente para evaluar y conocer el alcance de la actividad y su impacto.

Las variables según su naturaleza son: nominal, ordinal y de escala, siendo por tipos, cualitativas y cuantitativas

**DP19** Tras el análisis de fiabilidad del cuestionario, posteriormente y, para clasificar los sistemas/esquemas de garantía hemos utilizado el análisis cluster jerárquico.

A continuación, analizaremos las relaciones entre las variables utilizadas para realizar la clasificación de 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 “estadísticas y desempeño”.

Finalmente, exploramos 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

**DP20** La muestra está compuesta por treinta sistemas/esquemas/entes de garantía, miembros de la Asociación Europea de Caución Mutua (AECM), más veinte sistemas/entes/esquemas adicionales existentes en el resto de países europeos. En conjunto integran a 1.661 entes de garantía operativos de los que 1.536 corresponden a miembros de la AECM. No existen iniciativas en Irlanda y Noruega y no se dispone de información sobre Chipre, Islandia, Ucrania, Bielorrusia, Moldavia, Bosnia, Albania y Macedonia.

Los colectivos a los que nos dirigimos son: Directivos de entes de garantía europeos; Directivos de asociaciones, federaciones de sistemas/esquemas de garantía europeos y Directivos de sociedades de reafianzamiento, en su caso, europeos.

Si bien el número de observaciones es limitado (50), tiene una gran representatividad dado que nuestra muestra casi coincide con la población.

**DP21 Análisis y resultados descriptivos (frecuencias y valores medios)**

- 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.



- 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 el pago a primer requerimiento.
- En los de mayoría pública y no mutualistas se da el pago por fallidos y destaca los mutualistas por el pago de morosos.
- En los mutualistas destaca la política de precios de precio fijo.
- Los mutualistas y los de mayoría privada consiguen mejores condiciones financieras para sus beneficiarios/usuarios.

#### **DP22 Análisis y resultados descriptivos (frecuencias y valores medios)**

- En los de mayoría pública destaca la aportación del sector público, y en los de mayoría privada y mutualistas del sector empresarial.
- En los mutualistas y los de mayoría privada el % 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.

**DP23 El resultado de aplicar el análisis cluster jerárquico nos ha permitido obtener tres conglomerados y un caso singular aislado. El grado de homogeneidad de las observaciones, dentro de cada conglomerado, justifica que sean tres y no menos.**

En el dendograma a la izquierda de la diapositiva podemos observar un primer grupo (color rosado) de 29 sistemas/esquemas. A continuación un segundo grupo (color amarillo) con 5 sistemas/esquemas y posteriormente otro grupo (color azul) con 15 sistemas/esquemas

En síntesis, la conformación o procedencia de los recursos (la propiedad) determina la clasificación de los sistemas/esquemas/entes de garantía inicialmente en dos grupos muy bien determinados: según sean de mayoría pública (color rosado) o de mayoría privada (color amarillo y azul).

Desde esta perspectiva se concluye que un análisis de las diferentes variables de los sistemas/esquemas de garantía de mayoría pública frente a los de mayoría privada marcaría claramente sus características diferenciales.

Complementariamente, el mismo análisis de las variables procede realizarlo de los mutualistas frente a los no mutualistas con el mismo objetivo, tal y como habíamos previsto en nuestras hipótesis iniciales.

**DP24 En definitiva una tipología empírica según los grupos encontrados nos** determinaría en el caso de los de mayoría privada los que denominamos sociedades de garantía (color amarillo y azul) y los de mayoría pública que denominamos programas de garantía (color rosado). Los primeros tienen una configuración de sociedades mercantiles (color amarillo) y sociedades mutualistas (color azul)

**DP25 En el contexto europeo la clasificación de los sistemas/esquemas de** garantía parece estar marcada por el ámbito del sistema económico del pasado. Así los sistemas clasificados como Programas de garantía, de mayoría pública, (color rojo) se corresponden mayoritariamente con los antiguos países de la Europa del Este y las sociedades de garantía, de mayoría privada, (color azul y amarillo), en términos generales, con los de Europa occidental.

**DP26 Síntesis de los resultados obtenidos.**

En la presente diapositiva explicamos algunos de los resultados obtenidos clasificados según determinadas variables del bloque del “régimen jurídico y normativo”, “productos y operativa” y “estadísticas y desempeño”.

En el primer cuadro, 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 (X) 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.

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

**Esquema perfil predominante variables “régimen jurídico y normativo”**

Grupo	Esquema Societario	Obj. Exclusivo	Permanente/Indef.	Microempresa
<b>Mayoría Privada frente a may. pública</b>	Se acepta (Chi cuadrado = 38,910, 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)
<b>Mutualistas frente a no mutualistas</b>	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)

En el segundo cuadro, para los de mayoría privada y mutualistas, tenemos un perfil de entes de garantía basados en porcentajes de coberturas medios más altos y que proporcionan mayores ahorros de costes financieros a sus beneficiarios. Además los mutualistas tienen precios fijos para 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, importes medios algo más altos, diferenciando precios por criterio del plazo y no prestan asesoramiento financiero.

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

### Esquema perfil predominante variables “producto y operativa”

Grupo	+% Coberura 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	---

En el tercer cuadro 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.

Por ejemplo, (X) 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.

### Esquema perfil predominante variables “estadísticas y desempeño”

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 = -0,330, p = 0,027)	Se rechaza	---
Antigüedad se relac	---	Se acepta (Rho = -0,592, p = 0,000)	Se acepta (Rho = -0,549, p = 0,000)	---

(X) Los resultados de la correlación de las variables año de fundación y número de beneficiarios revelan que ésta es significativa. Este resultado 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.

#### **DP27 CONCLUSIONES**

- El diagnóstico del problema del acceso al crédito de las mipymes se sustenta sobre los efectos no deseables que producen las reglas internacionales del Acuerdo de Basilea, entre otras.
- La Política pública debe plantear las soluciones del problema en base al diagnóstico anteriormente establecido.
- 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.
- Estos tres conglomerados según el origen de los recursos conforman 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)

#### **DP28 CONCLUSIONES (cont.)**

- Los sistemas de mayoría privada y los mutualistas se caracterizan por tener esquemas societarios, objeto social exclusivo, carácter indefinido o permanente de la actividad y una atención preferente a la microempresa, frente a los de mayoría pública y no mutualistas.

- 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.
- Los sistemas de mayoría pública se caracterizan por tener importes medios garantizados más altos.
- Los mutualistas se caracterizan por tener coste por aportación a capital social, un número mayor de entes de garantía, mayor número de beneficiarios, una mayor cartera de garantías vivas y una mayor antigüedad.
- La participación del sector privado, en algunos casos junto con el sector público, evidencia una mayor eficiencia y adicionalidad.

### ***DP29 Limitaciones, áreas futuras y aplicaciones de la investigación***

**Este** trabajo de investigación se ha desarrollado con ciertas **limitaciones**:

1. La muestra se ha centrado en **Europa quedando** espacios territoriales importante para completar la investigación
2. Existen otras variables exógenas que podrían ejercer alguna influencia pero que no han sido contempladas. La realidad europea en sistemas de garantía supone trabajar con datos de realidades muy diferentes.

Concluido este trabajo pueden quedar abiertas **nuevas líneas o áreas de investigación futuras, como las siguientes**:

En primer lugar, sería interesante y oportuno ampliar el marco territorial de este trabajo a otros continentes y también mediante el análisis y comparaciones de unos sistemas de garantía con otros.

En segundo lugar, analizar el comportamiento de la garantía en los problemas derivados de la información asimétrica entre prestamistas y prestatarios. Los problemas de selección adversa y riesgo moral sería interesante analizarlos cómo afectan a los sistemas de garantía en su relación con el sistema financiero y con el usuario o beneficiario de la garantía.

En tercer lugar, la influencia del Acuerdo de Basilea II y las Normas Internacionales de Contabilidad y su aplicabilidad abren nuevos escenarios para el estudio y la investigación

De forma muy sintética comentamos algunas de las posibles **aplicaciones**:

1. Para una mayor y mejor implementación mediante una mayor y mejor conocimiento de la realidad de los sistemas de garantía.
2. Consolidar el diagnóstico previo entre los decidores públicos para que tomen decisiones técnicamente responsables sobre el alcance y la modalidad de los sistemas de garantía que pretendan implementar.
3. Facilitar el reconocimiento por el regulador/supervisor internacional y nacional de los sistemas de garantía.
4. Para compartir conceptos homogéneos a nivel académico, científico y técnico, estableciendo niveles de información y conocimientos comunes.
5. Apoyar la toma de decisiones en las organizaciones internacionales de sistemas/esquemas de garantía para aceptar a sus miembros de pleno derecho, como pudiera ser el caso de la Asociación Europea de Caucción Mutua, donde confluyen sistemas/esquemas de garantía de diversos ámbitos territoriales.

**DP30 Finalizada la exposición de la Tesis Doctoral me pongo a disposición de los miembros del tribunal para que realicen las preguntas o comentarios que consideren oportunos, no sin antes rogarles me permitan agradecer públicamente a una serie de personas que me han ayudado: en primer lugar a los directores de la Tesis, Dres. Horacio Molina y Jesús Ramírez, a ETEA y la Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación en su director ejecutivo Pedro Caldentey, a la Asociación Europea de Caucción Mutua AECM en las personas de su Presidente Hans Herbert Strombeck y Secretario General André Douette, a la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR) en la persona de su Directora General Marta Cea y, a todo un grupo de profesionales del sector de las garantías especialmente referenciado en D. Alfredo Herrero Calvo Director General de IBERAVAL, SGR y a mi esposa e hijos. Gracias a todos por vuestra paciencia y ayuda.**