

Entrevista Presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (Cesgar)

Antonio Couceiro

“Cerraremos 2018 con 1.300 millones en avales, un 15% más”



“Elevaremos al 80% el reaval para el caso de pymes que quieran crecer en tamaño”

“No tiene sentido la creación de una banca pública; sería replicar un modelo fracasado como ocurrió con las cajas”

BERNARDO DÍAZ
MADRID

Ingeniero, de 63 años, Antonio Couceiro tiene experiencia en la Administración y en la empresa privada. Presidente de la sociedad de garantía recíproca del norte de Galicia (Afigal), consejero de Nueva Pescanova y de Inveravante, ex consejero de Industria de la Xunta, fue elegido en junio presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR-Cesgar) para los próximos dos años. Couceiro charla con Cinco días sobre los planes de la confederación (agrupa a las 18 entidades de este tipo en España) en su nueva etapa, para facilitar la obtención de avales a las pymes y autónomos.

¿Cuál es su objetivo al frente de Cesgar?
Está recogido en el plan estratégico. Uno de ellos es el crecimiento. El sistema de garantías cuenta con un riesgo de avales de operaciones vivas (importe pendiente de devolución) de 4.100 millones de euros, respaldado por 130.000 empresas, que han recibido servicios del mismo. Se han garantizado 31.000 millones en avales desde el inicio del sistema en los años 80, que han generado créditos a las pymes por 41.000 millones de euros. Son cifras importantes pero solo equivalen al 0,4% del PIB. En Portugal, por ejemplo, llega al 1,7%, con un riesgo vivo de 16.000 millones. Eso indica que tenemos margen de mejora. Nuestro plan fija un crecimiento acumulado anual del 15% que estamos cumpliendo en los últimos años. En 2017 llegó al 17%.

¿Y este año?

A septiembre estábamos en un crecimiento que rondaba el 12%. Preveamos cerrar el año con un crecimiento en formalización de avales del entorno del 15%, llegar a 1.300 millones de euros, más o menos lo esperamos. En cuanto al riesgo vivo, se mantendrá.

¿Y el número de partícipes?

A septiembre llegamos a 129.800. Al final de año superaremos los 130.000 socios partícipes desde el inicio del sistema. En cuanto a número de operaciones, cerraremos 2018 con unas 20.000 realizadas, frente a las 19.000 de 2017.

¿La digitalización es prioritaria?

Es uno de los grandes objetivos del plan. Hemos sido pioneros en Europa en la implantación del portal “Con Aval Sí”. Tras un año de recorrido, está siendo un éxito. Se han solicitado más de 4.000 operaciones, por 545 millones de euros. Se trata de facilitar la gestión de los avales a las pymes y los autónomos, sin necesidad de presencia física en la oficina. Además, estamos en proceso de selección de un profesional para desarrollar la digitalización en todos los ámbitos. Los nuevos empresarios y emprendedores son nativos digitales. Debemos estar a la altura y establecer canales basados en las tecnologías digitales que permitan esa gestión integral del aval.

¿Por qué no son muy conocidas las SGR por las pymes?

Somos un producto indirecto, que ofrece garantías, y muchos emprendedores cuando se inician no saben que necesitan un aval. El objetivo que justificó el nacimiento del sistema de garantía recíproca era ayudar a la pyme a acceder a un crédito que tenía difícil por falta de garantías que los bancos exigen. Así nacieron estas sociedades. Además de los 130.000 socios privados, están 800 instituciones públicas o entidades financieras que participan como socios en las diferentes sociedades en sus consejos. Nuestro grado de conocimiento por parte de las pymes ha aumentado en los últimos años pero aún está en el 25%. Por tanto, hay mucho trecho por recorrer que queremos hacer con mejoras en la comunicación. No solo les buscamos el canal de financiación, también les analizamos el plan de negocio y les damos opinión sobre su viabilidad.

¿La banca es un competidor?

Es un aliado estratégico. Creemos juntos. Conceden créditos y nosotros les acompañamos con avales. Para ellas supone una menor exposición al riesgo y una mejora de la calidad del crédito. Además, nuestro aval está calificado por el Banco de España como sin riesgo aparente y esto supone para la entidad financiera que no le consume recursos propios, además de liquidez inmediata. Tenemos nueve convenios

firmados con la banca, prácticamente con todas las grandes y medianas entidades.

¿Cuál es la relación con CEOE?

Magnífica. Cesgar miembro de su junta directiva. El reciente nombramiento de Antonio Garamendi al frente de CEOE es una gran noticia. Tiene todo nuestro apoyo.

¿El Gobierno debe potenciar más las SGR?

El sistema lo formamos las 18 SGR y la Compañía Española de Reafianzamiento (Cersa), adscrita al Ministerio de Industria, que dota de cobertura a las SGR a través de reavales. Cada año se firma un contrato de reafianzamiento entre Cersa y las 18 SGR. Es un modelo de éxito y se está demostrando con el crecimiento de los últimos años. Por cada euro que el Presupuesto público hace llegar a Cersa se puede llegar a 55 euros de crédito para las pymes.

¿La cantidad podría mejorar?

En el plan a 2020 hay unos objetivos que consideramos suficientes para poder reafianzar este crecimiento previsto del 15% acumulativo anual. Solo necesitamos que cumplan con las aportaciones.

Respecto al tamaño de las pymes, ¿el Gobierno podría hacer algo adicional para potenciar su crecimiento?

Precisamente, vamos a firmar de aquí a final de año la elevación al 80% del reaval que Cersa presta a las SGR, para el caso de empresas en crecimiento. Con ello, fomentaremos el apoyo al crecimiento en tamaño de las pymes. El reaval medio de Cersa es del 60%.

¿Es un número elevado tener 18 SGR?

Hay una por comunidad autónoma (excepto en Galicia, con dos), es una estructura razonable. Aparte de la cooperación en

el ámbito nacional con Cersa, cada comunidad autónoma desarrolla a través de las SGR medidas alineadas con su política de desarrollo económico e industrial. Ejemplos son el sector lácteo y el conservero.

¿Cómo ve la evolución de la economía?

Todos los estudios coinciden en que las condiciones de viento de cola de la economía se han acabado. Hay incertidumbres internacionales que provocan que el capital, temeroso en la toma de decisiones, se detraiga. Afecta, sobre todo, a áreas intensivas en inversión como la industrial. Ello no debe de llevar a análisis catastrofistas. Estaremos en torno al 2% de crecimiento.

Vamos hacia una subida de tipos de interés, ¿Afectará a la actividad de las SGR?

Esto nos hace aún más relevantes. Unos de los valores de las SGR, como instrumento anticíclico, es conseguir que estos tipos sean inferiores al del mercado.

¿Afectaría a Cesgar la no aprobación del Presupuesto del Estado para 2019?

No. En el plan estratégico de Cersa hay unas cantidades de capitalización que son casi constantes hasta 2020 y que estarían contempladas en una prórroga presupuestaria. Cersa tiene un coeficiente de solvencia del 15% cuando el mínimo exigido es el 8%, es decir, está muy capitalizada.

¿Debe haber una banca pública?

Hemos tenido una mala experiencia en banca pública con las cajas de ahorro, que tuvimos que rescatar. El ICO está cumpliendo una buena función, cubriendo huecos que las entidades financieras no llegan. Sin embargo, hoy no tiene sentido la creación de una banca pública. Sería volver a replicar un modelo fracasado.



La banca es un aliado estratégico; hemos garantizado 31.000 millones en avales desde el inicio del sistema



PABLO MONGE