

---

# Las garantías recíprocas en Andalucía: nacimiento, evolución y presente

Enrique GÓMEZ JIMÉNEZ

## 1. El proceso de formación del mapa andaluz de Sociedades de Garantía Recíproca.

El creciente peso específico que la pequeña y mediana empresa ha adquirido en el conjunto del tejido económico, la ha convertido en un elemento fundamental de la actividad económica y en una aportación significativa a la defensa del empleo, contribuyendo, en parte, a neutralizar el efecto de la sustitución capital-trabajo que se está produciendo por la incorporación de nuevas tecnologías intensivas en capital. Además, el reforzamiento de las inversiones de las PME se traduce en una serie de efectos positivos sobre todo el sistema, dado que éstas no están ligadas a decisiones macroeconómicas de carácter general y se hallan, sobre todo, en relación con iniciativas locales.

Como consecuencia, en la mayor parte de los países occidentales, los poderes públicos han iniciado movimientos tendentes a apoyarlas, intentando favorecer su desarrollo y adoptándolas como soportes para la aplicación de sus políticas económicas. En el caso español las características de nuestro sistema financiero han marcado, a menudo, la aparición de medidas específicas a favor de este tipo de empresas, potenciando el desarrollo de un sistema de financiación especializado en este estrato empresarial, mediante la creación de instrumentos financieros especialmente orientados a construir los cauces para que la pequeña y mediana empresa pueda acudir a la financiación privada en condiciones de coste, plazo y garantías que la hagan

interesante; y a paliar los problemas financieros que las PME soportan dentro del panorama económico español.

Entre las medidas tomadas se encuentran las incluidas en el Pacto Económico y Social del año 1977 (Pactos de la Moncloa), donde entre las acciones a desarrollar por el Gobierno para fomentar el empleo y la inversión empresarial, se contemplaba la de regular unas sociedades de garantía mutua que permitiesen acceder al crédito a las pequeñas y medianas empresas que no podían afectar al mismo las garantías suficientes. Estas acciones administrativas se integraban dentro de la creación de lo que podíamos llamar un Sistema Financiero de características específicas para la PME, que sin venir a suponer una escisión del Sistema Financiero normal, ni crear nuevos tipos de circuitos privilegiados, suponía la aparición de un conjunto de medidas específicas con la utilización de medios habituales del mercado financiero en finalidades concretas y condiciones particulares.

De esta forma, y con notable retraso con respecto a otros países europeos, se introdujeron en nuestro país las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

### 1.1. La fundación de las sociedades.

La primera sociedad de garantía recíproca española en entrar en funcionamiento se creó en Julio de 1979 en el archipiélago balear. A mediados de 1981 ya operaban diez SGR con otras tantas en fase de constitución. Entre aquella decena inicial de sociedades

precursoras de todo el movimiento que posteriormente se desarrollaría en la década de los ochenta, se encontraba CORAVAL SGR, creada en Córdoba en Mayo de 1981, y que abrió el camino a las distintas agrupaciones de carácter provincial que posteriormente irían apareciendo en la comunidad andaluza.

Algunos meses más tarde, en diciembre de 1982, con la participación de 63 socios fundadores quedó constituida la SGR de los Empresarios Granadinos. Y muy poco tiempo después, marzo de 1983, surge la SGR de Jaén.

El primer impulso creador se debió a las asociaciones empresariales provinciales que bajo las directrices orientadoras del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial fueron dando a las SGR un ámbito territorial provincial a la vez que un carácter intersectorial. Desde un principio el IMPI con el apoyo financiero de las Cajas de Ahorros de la zona, SODIAN y la Junta de Andalucía se constituyeron en el principal soporte de la iniciativa.

Inicialmente, el proyecto de garantías recíprocas se desarrolló en Andalucía como en otras regiones españolas. Cada provincia constituía su propia SGR con la idea de que era en los pequeños núcleos donde se conocían mejor los proyectos empresariales presentados. El propio IMPI, promotor en toda España de estas sociedades, era partidario de la estructura provincial.

Sin embargo en Junio de 1983 se produjo un giro radical en estos planteamientos. Con el cambio de Gobierno y de los responsables del Sistema de Garantías en el IMPI se estableció una nueva política basada en dos líneas de actuación: de una parte acciones de capitalización directa de las sociedades vía ampliación de capital, propiciando la entrada en él de las administraciones regionales. Y de otra, un decidido apoyo a la capitalización indirecta, vía fusiones, a la búsqueda de un modelo basado en sociedades con un ámbito de actuación similar al de las comunidades autónomas.

Este cambio de criterio por parte de la Administración Central tuvo un reflejo inmediato en la Junta de Andalucía que se alineó rápidamente con los nuevos planteamientos. La exposición de motivos del Plan Económico para Andalucía 1984-1986 se expresa muy claramente en este sentido: "constituye otro de

los objetivos del Gobierno Andaluz, potenciar el proceso de fusión de las SGR, abandonando el proyecto de una Sociedad para cada una de las provincias. Las razones técnicas para esta línea de actuación son evidentes y el Gobierno Andaluz procurará que el proyecto, que evidentemente beneficia al empresario andaluz, se lleve a cabo lo más rápidamente posible".

Ante esta situación, a lo largo de 1983 se fue gestando la creación de SURAVAL SGR, una SGR de carácter regional que aunaba a Cádiz, Sevilla y Huelva, las primeras provincias que optaron por la vía de la regionalización siguiendo la nueva filosofía del IMPI, que insistía en que las nuevas sociedades tuvieran una base financiera, asociativa y territorial más amplia. SURAVAL se constituyó en Sevilla en diciembre de 1984 anticipándose al replanteamiento geográfico que posteriormente se dio en todo el modelo español de SGR y que propugnaba al Estado de las Autonomías como el nuevo ámbito elegido para el esquema nacional de las SGR.

Dentro de esta dinámica defensora de asociaciones fuertes, con un alto grado de capitalización y una implantación a nivel regional, a principios del año 1.984, y siguiendo el ejemplo de SURAVAL, se empieza a plantear la posibilidad de un proceso de fusión entre las restantes SGRs andaluzas con vistas a la creación de una que tuviera como campo de actuación toda Andalucía Oriental.

El resultado inmediato fue la constitución en junio de 1984 de la Unión Andaluza de Avaluaciones SGR (AVALUNION) por el agrupamiento de las de Granada, Jaén y la extensión a la de Almería, que aunque no se encontraba oficialmente constituida por no tener aun el capital mínimo exigido, estaba con el proceso de creación bastante avanzado.

El mapa del sistema andaluz de SGR quedó cerrado en Julio de 1.986 cuando en CORAVAL SGR se decidió ampliar el radio de acción a la provincia de Málaga, cambiando la denominación original por la actual de CREDIAVAL SGR.

## 1.2. Las dificultades iniciales.

En general, hay que considerar como muy limitado el éxito obtenido en sus inicios por el sistema de garantías recíprocas en Andalucía.

A nuestro entender, los motivos del fracaso inicial fueron fundamentalmente dos:

- 1) La total descoordinación entre la política de concesión de créditos blandos a las PYME y el sistema de garantías recíprocas. Al respecto, conviene resaltar que el sistema de garantías no puede constituir por sí mismo una estrategia de apoyo a las PYME, sino un instrumento que puede ser usado a modo de complemento idóneo en la aplicación de políticas crediticias de carácter más amplio. Es decir, es necesario primero poner recursos a disposición de las PYME en unas condiciones que no resulten excesivamente gravosas y luego facilitarles el acceso a estos recursos a través del sistema de garantías. Y en este punto es donde apareció la descoordinación, ya que en un principio no se incluyó a las SGR en los circuitos canalizadores de crédito a tipos de interés preferencial destinado a las PYME.
- 2) La mala gestión llevada a cabo en sus inicios por las SGR debida, básicamente, a la desacertada elección y a la falta de experiencia de sus órganos rectores. En la mayoría de los casos se puso al frente de las sociedades a personas de alto prestigio, en detrimento de su dedicación, con lo que las SGR tomaron una actitud pasiva en la captación de clientes cuando lo que realmente necesitaban eran estrategias de mercado agresivas tendentes a expandir y profundizar las relaciones con el empresariado<sup>1</sup>.

Los frutos de ambos errores quedan de manifiesto con solo comparar los escasos 1.090 millones en avales concedidos hasta el cierre de 1984 con los casi 572 millones de pesetas invertidos en la Sociedades de Garantía Recíproca andaluzas<sup>2</sup>.

La situación de crisis latente generada con el modo de constituir las sociedades afloró en el período 1984/88 y en Andalucía tuvo su exponente en la clara situación de estancamiento que llevo a SURAVAL Y

AVALUNION a realizar un volumen de operaciones muy por debajo de la que se podía haber desarrollado según los medios puestos a su alcance, y a los altos niveles de morosidad alcanzados por CREDIAVAL. Estas circunstancias se vieron reflejadas en el repetido y creciente saldo negativo de las Cuentas de Resultados y en la continua erosión de los Fondos de Garantía.

### 1.3. El reordenamiento del sistema. El papel de la Junta de Andalucía.

Ante tales perspectivas se hacia evidente la necesidad del reordenamiento del sistema de garantías recíprocas, y este pasaba, inexcusablemente, por todos o al menos alguno de los siguientes planteamientos:

- a) Ofrecer un producto realmente interesante, no sólo para el empresario sin solvencia, sino para todos los pequeños empresarios.
- b) Conseguir unos niveles de capitalización capaces de generar ingresos financieros suficientes para que, unidos a las comisiones por operaciones, permitan hacer frente de forma desahogada a los costes de explotación, afianzando de este modo las cuentas de resultados de las sociedades.
- c) Plantear un canal por el cual las entidades puedan descargar parte del riesgo, limitando de este modo los posibles pagos por insolvencias, que tan negativamente repercuten sobre el patrimonio y la estructura de las sociedades.
- d) Implantar un sistema de gestión profesionalizado, que permita la toma de riesgos con los mayores criterios de seguridad posibles, y siempre dentro de una dinámica de operatividad que no haga que los recursos puestos a disposición de las sociedades por parte de sus socios protectores permanezcan ociosos.

1. Esta afirmación se ve ratificada en la opinión manifestada por Ribó y Tarrida cuando vienen a decir: "la falta de profesionalidad y la inexperiencia, dada la juventud del sistema, de los propios órganos rectores de estas sociedades, ....unidas a unas condiciones del entorno más bien desfavorables, han influido en las S.G.R. de un modo negativo." Vid. Ribó Durán y Tarrida Roselló, (1986), pág. 29.

2. En cualquier caso el número de empresas afiliadas casi se podía considerar como simbólico, pues los 1.283 socios partícipes existentes al cierre de 1984 venían a representar apenas el 1,5 por 100 del total de las empresas andaluzas.

En aquellos momentos se entendió que la salida a la situación pasaba por la intervención en dos líneas combinadas. Por una parte el apoyo directo de las Administraciones Públicas, tanto la central como la autonómica, y por otra la mejora del segundo aval. Lo que se pretendía era reconducir el sistema de garantías recíprocas hacia modos de funcionamiento eficientes y eficaces, articulando para ello un modelo de asignación de funciones a tres niveles<sup>3</sup>:

- A nivel estatal, la Administración Central habría de responsabilizarse de la creación y gestión de un sistema de reafianzamiento eficaz. Un reaval que liberase parcialmente a las sociedades de los riesgos de falencia, permitiendo, de este modo, que se multiplicase su capacidad de afianzamiento. El soporte de dicho sistema habría de surgir de la creación de una sociedad de segundo aval participada por el IMPI, junto a otros accionistas públicos y privados, y con una mayor implicación del Instituto en su gestión. Ello llevaría a que la nueva sociedad se viera beneficiada por su amplia experiencia, acumulada en la más de una década al frente del Sistema de Garantías.
- A nivel regional, la administración autonómica tomarían para sí la doble misión de asegurar la solvencia de las SGR y poner los medios para que sus productos sean lo suficientemente competitivos como para asegurar su viabilidad. Para cubrir estas funciones específicas, el gobierno regional podría contar fundamentalmente con cuatro instrumentos: las aportaciones al capital y Fondo de Garantía de las sociedades; las subvenciones al tipo de interés y a las aportaciones de los socios partícipes al Fondo de Garantía; la inclusión de las SGR en los convenios de distribución de líneas especiales de crédito y la capacidad de convocatoria para implicar a los entes locales y sociedades privadas (especialmente entidades financieras) en las medidas de apoyo al sistema.
- A un tercer nivel, las propias sociedades tendrían que incrementar su grado de profesionalización y mejorar sus modos de gestión. De esta forma los

poderes públicos contarían con toda una red de entidades donde, siempre con criterios económicos, serían gestionadas y analizadas las posibles operaciones de financiación para el fomento de las PYME y por tanto para el crecimiento y mejora del tejido empresarial. De esta forma, las SGR pondrían al servicio del sistema su conocimiento y proximidad al empresariado, sus hábitos de gestión privada y su amplia experiencia en los estudios de viabilidad de operaciones y gestión de financiación.

Una de las principales consecuencias de la nueva articulación del modelo fue la salida del IMPI del capital social de las SGR, que se planteó para que fuese lo menos traumática, lo más beneficiosa posible para las sociedades e intentando que fuera acompañada de una mejora en su situación financiera.

En Andalucía, el proceso pasó por dos fases claramente diferenciadas. En una primera instancia, se intentó la transmisión de las participaciones a la Junta de Andalucía; no pudiendo llegar ésta a buen término, se optó por una segunda vía, la recompra y posterior amortización por las propias SGR<sup>4</sup>.

A partir de ese momento el gobierno autónomo asume que su papel respecto a las sociedades de garantía recíproca es fundamental y desarrolla una serie de medidas de apoyo financiero tendentes al fortalecimiento de su estructura financiera y al abaratamiento del coste del aval que ofertan. La situación de entendimiento surge del mutuo interés de ambas partes. Si en las sociedades existe una necesidad perentoria de recursos económicos, por parte de la administración regional hay un reconocimiento progresivo del papel que pueden representar las SGR como sociedades instrumentales en la política de promoción a las PYME.

Estas medidas se concretan en los siguientes términos:

- Participación en el capital social. Esta actuación se ha ido desarrollando en función de las distintas autorizaciones gubernativas y de los límites impuestos en

3. Mayor información sobre la reestructuración del modelo español de garantías recíprocas se puede encontrar en Ivañez Gimeno, (1991) págs. 207 y ss.

4. Este proceso se analiza con más detalle en, Gómez Jiménez (1994), págs. 299 y ss.

ellas<sup>5</sup>. Como se expondrá posteriormente, las sucesivas ampliaciones suscritas por la Junta, unidas a la salida del IMPI del capital de las SGR, la han llevado a convertirse en el máximo accionista del sistema.

- Concesión de subvenciones al Fondo de Garantía. La Junta subvenciona las aportaciones de los socios partícipes con objeto de disminuir el coste del aval para los mismos. Llegado el momento y en virtud del nuevo marco normativo, se replantearan hacia los nuevos fondos de provisiones técnicas.
- Tratamiento preferente de las solicitudes de préstamo avaladas por las SGR dentro de los Convenios de Financiación Junta de Andalucía-Entidades Financieras con el consiguiente incremento en el volumen de operaciones firmadas por estas sociedades. En ellos, y desde hace algunos años, el menor coste financiero para el prestatario avalado por una SGR se contempla desde una doble vertiente: la entidad financiera reduce el tipo de interés aplicable a estos préstamos y el Instituto de Fomento de Andalucía (IFA) subvenciona adicionalmente los préstamos avalados por las SGR.

## 2. El sistema andaluz de Sociedades de Garantías Recíprocas: Algunas magnitudes fundamentales.

Hay que comenzar anticipando que aunque en este apartado se hará un estudio agregado de las SGR andaluzas, el tratamiento conjunto de las magnitudes fundamentales de las tres sociedades puede llevar a conclusiones erróneas, debido a las profundas diferencias que aparecen cuando se contrastan los parámetros

fundamentales de cada una de ellas. Por esta razón, intentaremos combinar el estudio del sistema en general con el análisis comparado por sociedades.

### 2.1. El capital social.

El capital social cumple en las sociedades de garantía recíproca la función de servir, junto con los fondos de garantía, de valor de garantía. Por este motivo el grado de capitalización puede ser considerado un buen indicador tanto de la dimensión como de la solvencia de las sociedades.

Al referirse al capital de las SGR es necesario diferenciar a sus dos clases de socios y al distinto significado que se le puede atribuir a las aportaciones de unos y otros. Socios protectores son aquellas instituciones, públicas o privadas, interesadas en apoyar el desarrollo de este tipo de entidades, y que renuncian al derecho al aval. Socios partícipes son aquellos pequeños empresarios que acuden a la sociedad buscando, sobre todo, el beneficio del aval. Así el capital aportado por aquellos se puede considerar como una medida de los medios puestos al alcance de las sociedades para desarrollar sus funciones, y el aportado por estos tiene relación directa con el grado de actividad, éxito a la postre, alcanzado por este tipo de entidades. Pues bien, como queda expuesto en el cuadro 1, al cierre de 1993 el capital de los protectores superaba al de los partícipes en dos de las tres sociedades que forman el sistema y en el total del conjunto. Consideramos que si por cada peseta de inversión el modelo no ha conseguido captar ni siquiera otra de los empresarios, ello se puede considerar como una primera medida del poco éxito alcanzado por este tipo de entidades hasta la fecha.

5. La primera medida legal para regular su participación en el capital social de las SGR estaba contenida en el Decreto de la Presidencia 142/1982, en el que se disponía que dicha participación no podía superar la cifra de 50 millones y, en ningún caso, el 25 por 100 del total de capital escriturado.

Posteriormente, el Decreto de la Consejería de Hacienda y Planificación 265/1988 modificó las cantidades máximas de suscripción de capital, elevándolas desde los 50 millones por sociedad a 100, y desde el porcentaje máximo de participación del 25 por 100 al 35.

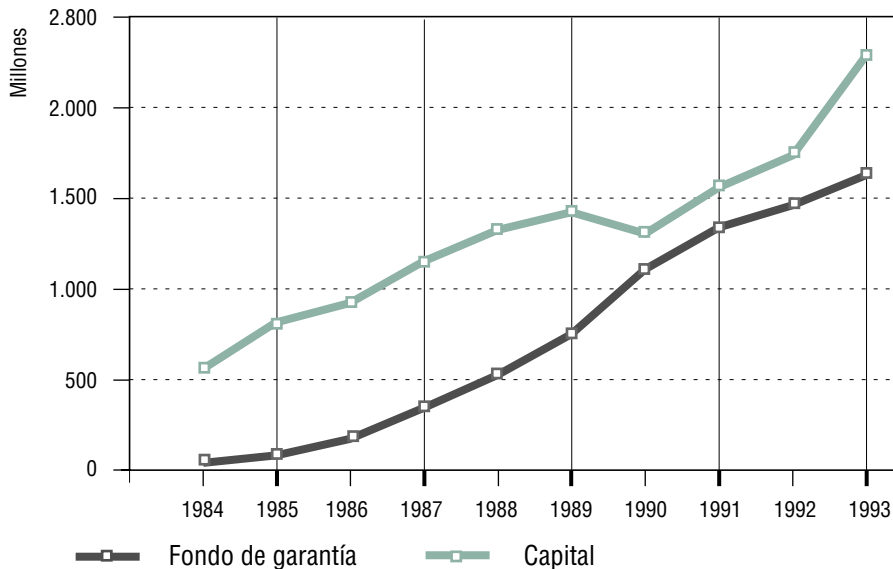
Plan Andaluz de Desarrollo Económico 1991-1994 dentro del subprograma A2.22 (Ayudas a los servicios de las PYME andaluzas mediante la potenciación de las Sociedades de Garantía Recíproca) asignó fuertes dotaciones al capital de las SGR andaluzas. Estas aportaciones han sido cofinanciadas por la Comunidad Económica Europea mediante los Fondos Estructurales de Desarrollo Regional (FEDER).

**Cuadro 1. Composición del Capital de las S.G.R. andaluzas al 31.12.1993.**  
(Millones de pesetas)

	AVALUNIÓN	SURAVAL	CREDIAVAL	TOTAL ANDALUCÍA
<b>CAPITAL</b>				
Socios Partícipes	243	161	764	1.168
Socios Protectores	317	338	555	1.210
<b>TOTAL</b>	<b>560</b>	<b>499</b>	<b>1.319</b>	<b>2.378</b>

Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración Propia.

**Gráfico 1. Capital y fondo de garantía del sistema andaluz de S.G.R.**



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

La evolución del capital social durante los diez años de existencia del sistema aparece expuesta en el gráfico 1. Como se puede apreciar durante el período 1984/89 se percibe un ritmo de crecimiento moderado pero constante y durante el bienio 1989/90 se produce una ligera caída que se ve posteriormente contrarrestada por la fuerte aceleración del trienio 1991/93.

Contrastando la evolución del capital con la del número de socios partícipes que aparece en el gráfico 2, y a la vista de que el crecimiento en el número de socios es bastante uniforme, se puede afirmar que las alteraciones que aparecen en el desarrollo del volumen de capital son atribuibles a las aportaciones de los socios

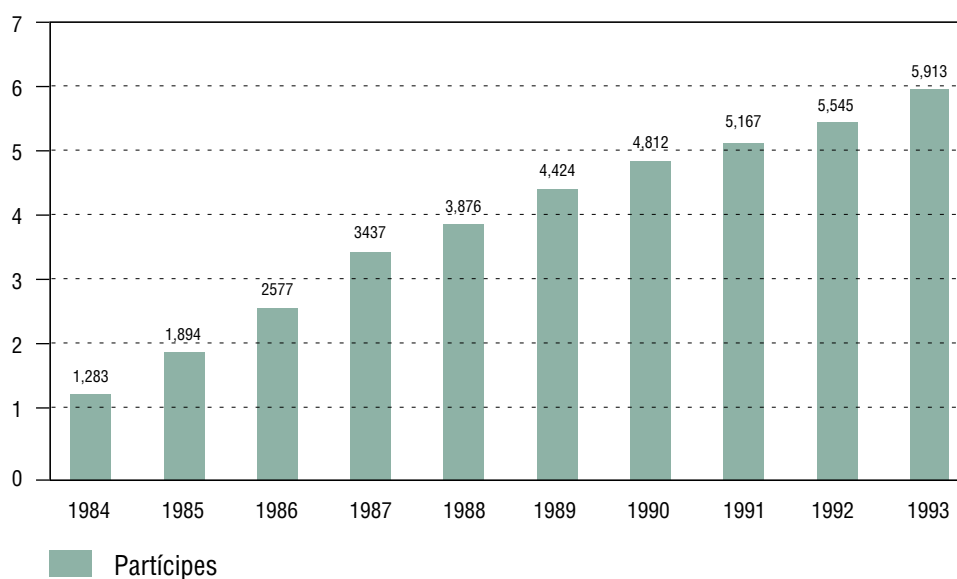
protectores. Así la caída de 1989/90 es consecuencia de la salida del IMPI del capital de las SGR, y los fuertes crecimientos de los años posteriores son consecuencia, sin duda alguna, de las importantes aportaciones de capital realizadas por la Junta de Andalucía, que ponen de manifiesto la positiva actitud del gobierno autonómico andaluz con respecto al movimiento de las garantías mutuas anteriormente comentada. Estas aportaciones (cuadro 2) le han llevado a ser el socio principal de las tres sociedades con un 33 por 100 del capital en CREDIAVAL SGR, un 42 por 100 SURAVAL SGR y un 49 por 100 en AVALUNION SGR, lo que viene a suponer un 39 por 100 para el sistema en su conjunto.

**Cuadro 2. Participación de la Junta de Andalucía en las S.G.R. andaluzas 1991-1994.**  
(Millones de pesetas)

	1991		1992		1993		1994	
	Capital Suscrito	Aportación	Capital Suscrito	Aportación	Capital Suscrito	Aportación	Capital Suscrito	
Crediaval, S.G.R.	136	105,6	241,6	194,2	435,8	73,6	509,4	
Suraval, S.G.R.	95	47	142	69	211	--	211	
Avalunión, S.G.R.	119	67,6	186,6	85,5	272,1	214,6	486,7	
Total Andalucía	350,0	220,2	570,2	348,7	918,9	288,2	1.207,1	

Fuente: Junta de Andalucía: Dirección General de Tesorería y Política Financiera. Elaboración propia.

**Gráfico 2. Socios participantes del sistema andaluz de S.C.R.**



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

## 2.2. El Fondo de Garantía.

El Fondo de Garantía constituye la esencia del sistema de afianzamiento de una SGR, ya que sobre él convergen intereses del socio, obligado a su constitución; de la sociedad, a quien corresponde su administración y de terceros, para quienes supone en última instancia la garantía de buen fin de sus operaciones<sup>6</sup>.

Por lo que respecta al crecimiento de los Fondos de Garantía (gráfico 1), hay que decir que se pueden identificar claramente tres fases perfectamente diferenciadas. Un primer período que abarcaría hasta 1985/1986 donde el crecimiento es muy lento. Un segundo período, hasta 1991, con un crecimiento muy rápido que se podría atribuir a las aportaciones no reembolsables rea-

6. La nueva Ley 1/1994 de 11 de Marzo, sobre el régimen jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca ha suprimido la figura del Fondo de Garantía sustituyéndolo por un Fondo de provisiones Técnicas, que manteniendo su misma finalidad elimina las dificultades de gestión que aquel presentaba al formar parte de los capitales propios de las sociedades.

**Cuadro 3. Aportación de la Junta de Andalucía a los fondos de garantía de las S.G.R. andaluzas.**  
(Millones de pesetas)

	AVALUNIÓN	SURAVAL	CRE DIAVAL	TOTAL
1990	--	--	17,2	17,2
1991	28,9	11,6	130,3	170,8
1992	52,8	24,2	143,1	220,1
1993	161,8	101,2	361,9	624,9
1994	77,8	46,1	164,3	288,2

Fuente: Junta de Andalucía: Dirección General de Tesorería y Política Financiera. Elaboración propia.

**Cuadro 4. Solvencia de las S.G.R. andaluzas al 31.12.1993.**  
(Millones de pesetas)

	AVALUNIÓN	SURAVAL	CRE DIAVAL	TOTAL ANDALUCÍA
Capital	560	499	1.319	2.378
Fondo de Garantía	266	196	1.155	1.617
Suma	826	695	2.474	3.995
Riesgo Vivo	3.321	1.582	11.671	16.574
ÍNDICE DE SOLVENCIA	24,9	43,9	21,2	24,1

Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración Propia.

lizadas por el IMPI según lo establecido en la O.M. de 14 de Noviembre de 1985, por la que éste se comprometía a realizar sustitutoriamente en lugar de los socios partícipes una aportación al Fondo de Garantía de las SGR del 4 por 100 del importe de los avales concedidos. Y una tercera fase en la que como se puede observar se ha producido una evidente relentización en el crecimiento, aún a pesar de las importantes dotaciones realizadas sustitutoriamente por la Junta de Andalucía (cuadro 3).

### 2.3. La solvencia.

Al ser las reservas prácticamente inexistentes en estas sociedades, será la suma de estas dos partidas –capital y fondo de garantía– quien dará la medida de su solvencia, ya ellas son las destinadas para hacer frente a los riesgos asumidos por el sistema. Como se puede observar en el cuadro 4, al cierre de 1993 la suma del fondo de garantía (1.617 millones) y capital (2.377

millones) supone algo más de un 24 por 100 del riesgo vivo (16.574 millones), cifra que hace suponer una situación desahogada del sistema en lo que a solvencia se refiere. Lo que se puede considerar más preocupante es el crecimiento de la morosidad (cuadro 5) que al cierre de 1993 se situaba en 2.168 millones con un incremento sobre el año 1992 (1.684 millones) de un 29 por 100. Sin embargo, es necesario aclarar como el desglose por sociedades pone de manifiesto que ésta no afecta por igual a las tres sociedades. Si en general las diferencias entre ellas son sensibles, independientemente del parámetro de referencia escogido, en este caso son aún mayores si cabe, mostrando situaciones claramente distintas.

### 2.4. Volumen de operaciones.

Según señala con gran acierto Sesto Pedreira (Sesto, 1994) "las sociedades de garantía recíproca tienen como objeto social el otorgamiento de garantías a favor

de sus socios para operaciones que estos realicen dentro del giro o tráfico de empresas de las que sean titulares. Bajo esta perspectiva, los resultados de una SGR habrá de medirlos por el número y la cuantía de los avales que otorga a sus socios, siendo las demás magnitudes económicas medios destinados a conseguir tal fin. Así, el capital social y el fondo de garantía, son importantes en cuanto que son los que permiten que la SGR otorgue un aval en condiciones más ventajosas para sus socios, pero para nada sirven si la sociedad no concede garantías a las PYME".

El desarrollo del número y montante de los avales formalizados por el sistema andaluz de sociedades de garantía recíproca queda expuesto en los gráficos 3 y 4.

Como indicábamos con anterioridad, cuando nos referíamos al número de socios partícipes -variable directamente relacionada con el número de avales solicitados- el crecimiento a lo largo de la década ha sido bastante homogéneo, y en cualquier caso importante dentro de los niveles en los que se mueven este tipo de entidades. En diez años se ha pasado de los 337 avales por un importe de 1.092 millones de pesetas de 1984 a los más de 7.500 de 1993, por un montante cercano a los 38.300 millones de pesetas.

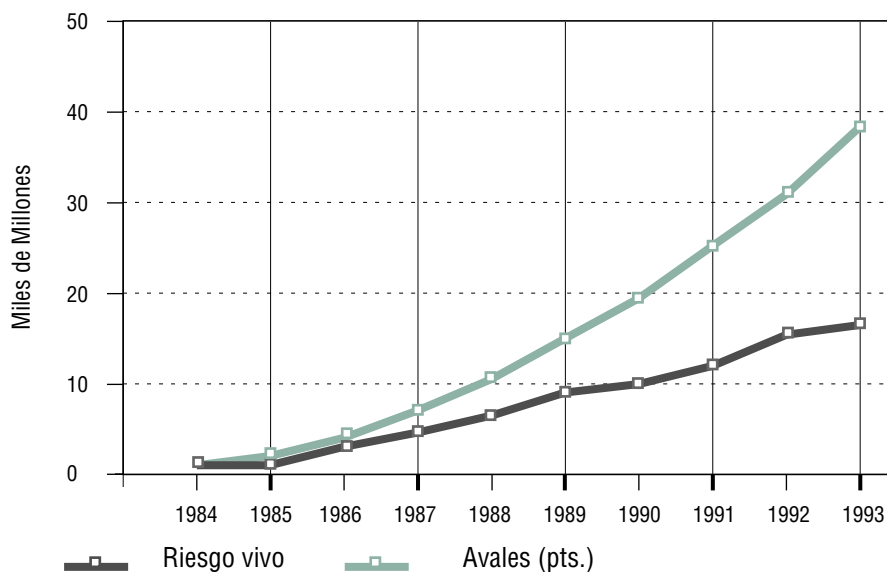
Sin embargo a pesar del considerable incremento conseguido en el volumen de operaciones, el desarrollo alcanzado por las SGR se puede considerar como escaso. Esta afirmación la argumentamos con dos indicado-

**Cuadro 5. Morosidad de las S.G.R. andaluzas al 31.12.93**  
(Millones de pesetas)

	1992	1993	% INCREMENTO	% ANDALUCÍA
Avalunión S.G.R.	69	37	-46	2
Crediaval S.G.R.	1.364	1.826	34	84
Suraval S.G.R.	251	305	21	14
<b>TOTAL ANDALUCÍA</b>	<b>1.684</b>	<b>2.168</b>	<b>29</b>	<b>100</b>

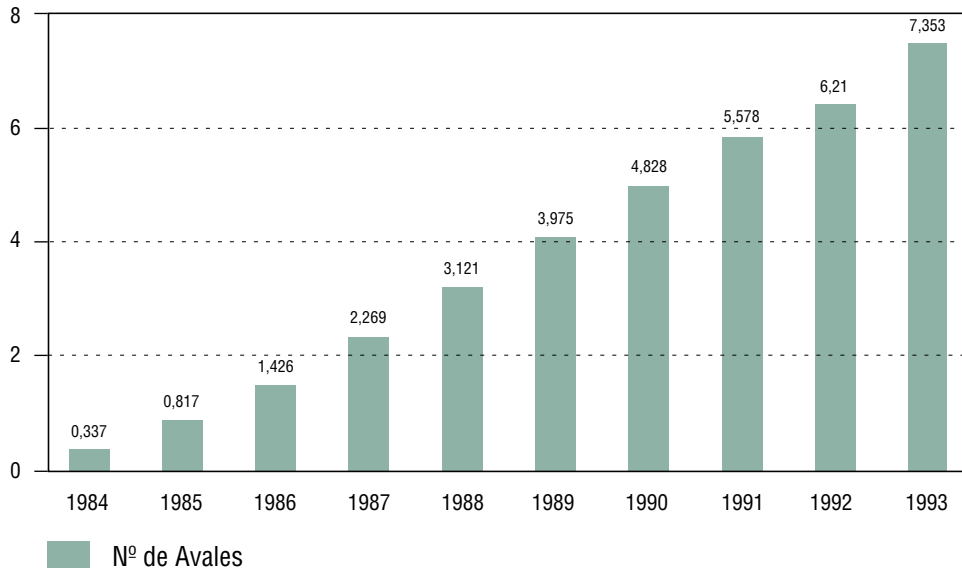
Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración Propia.

**Gráfico 3. Riesgo vivo y avales formalizados (pts.) por el sistema andaluz de S.G.R.**



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

Gráfico 4. Número de avales formalizados por el sistema andaluz de S.G.R.



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

res que a nuestro entender pueden ser considerados como muy ilustrativos sobre la cuestión. De la poca incidencia de esta figura dentro del sistema financiero nos da una idea el hecho de que al cierre de 1993 el riesgo vivo que mantenían las tres SGR andaluzas (16,6 miles de millones) apenas suponía el 4,6 por 100 del crédito al sector privado del sistema bancario en Andalucía (355,5 miles de millones). Y del alcance de las inversiones realizadas con los medios puestos a su disposición, el comprobar como con los 1.168 millones puestos a disposición del sistema por los socios protectores solo se mantenía un riesgo vivo de 16.574 millones, o lo que es lo mismo que por cada peseta invertida por las instituciones en el sistema, se mantenían 14 avaladas. Un rendimiento ya de por sí modesto que se hace más aún si lo comparamos con las 22,3 en que se situaba al cierre de 1991.

## 2.5. Los avales.

Por lo que respecta a la distribución de los avales concedidos por las SGR hemos segmentado las carteras de acuerdo con cuatro criterios (cuadro 6 y gráfico 5):

- Destino de los créditos avalados.
- Plazo del riesgo comprometido.
- Entidad receptora de la garantía.
- Sector económico al que pertenece la empresa avalada.

Las empresas solicitan los avales de las SGR para garantizar financiación destinada fundamentalmente a inversiones en estructura. Así el 53,2 por 100 de los avales concedidos tienen como destino inversiones en activo fijo, frente a un 28,5 por 100 destinado a circulante y un 18,3 por 100 a avales técnicos.

Si se comparan estos porcentajes con los correspondientes al plazo de las cauciones concedidas, observaremos como se da una situación bastante coherente con la anterior. Ahora el 80,3 por 100 corresponde a operaciones a más de 36 meses, que muy bien pueden tener su correspondencia a las inversiones en activo fijo y avales técnicos para concesiones administrativas, restando sólo algo menos del 20 por 100 para avales a menos de tres años.

Considerando estos dos factores podemos afirmar que las garantías SGR se están utilizando para lo que un principio se crearon, es decir, para facilitar al pequeño empresario la obtención de créditos a largo plazo destinados a mejorar o ampliar sus estructuras empresariales.

Por entidades receptoras de los avales, las instituciones financieras que conceden más operaciones avaladas por SGR son las cajas de ahorros con el 64,6 por 100, bastante más de la mitad del total de las garantías concedidas. Esta situación predominante puede tener su explicación en dos razones fundamentales.

**Cuadro 6. Detalle del desglose de la cartera de avales de las S.G.R. andaluzas a 31.12.1993.**  
(Millones de pesetas)

	<u>AVALUNIÓN</u>	<u>CREDIAVAL</u>	<u>SURAVAL</u>	<u>ANDALUCÍA</u>
<b>DESTINO</b>				
Inmovilizado	1.988	6.629	1.591	10.208
Circulante	183	5.166	119	5.468
Téc. y otros	2.746	566	200	3.512
<b>PLAZO</b>				
Menos de 1 año	415	647	1.100	2.162
Entre 1 año y 3	257	1.228	337	1.822
Más de 3 años	4.245	10.487	1.502	16.234
<b>PRESTAMISTA</b>				
B. Privada	239	812	42	1.093
CC.AA.	2.928	8.115	1.357	12.400
Coop. Crédito	596	653	30	1.279
B. Pública	21	235	115	371
Proveedores	88	684	--	772
Téc. y otros	1.043	1.861	365	3.269
<b>SECTOR</b>				
Primario	178	1.294	94	1.566
Industrial	1.759	4.011	260	6.030
Construcción	966	1.087	464	2.517
Servicios	1.164	3.685	730	5.579
Comercio	851	2.285	363	3.499

Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración Propia.

De una parte el hecho de que desde el nacimiento de las SGR las Cajas han estado fuertemente vinculadas al modelo como socios protectores; y de otra, el que hayan sido las principales entidades crediticias participantes en las distintas campañas para la canalización de financiación privilegiada a PYME en las que han participado las SGR, instrumentadas inicialmente desde el IMPI y posteriormente desde el gobierno autonómico.

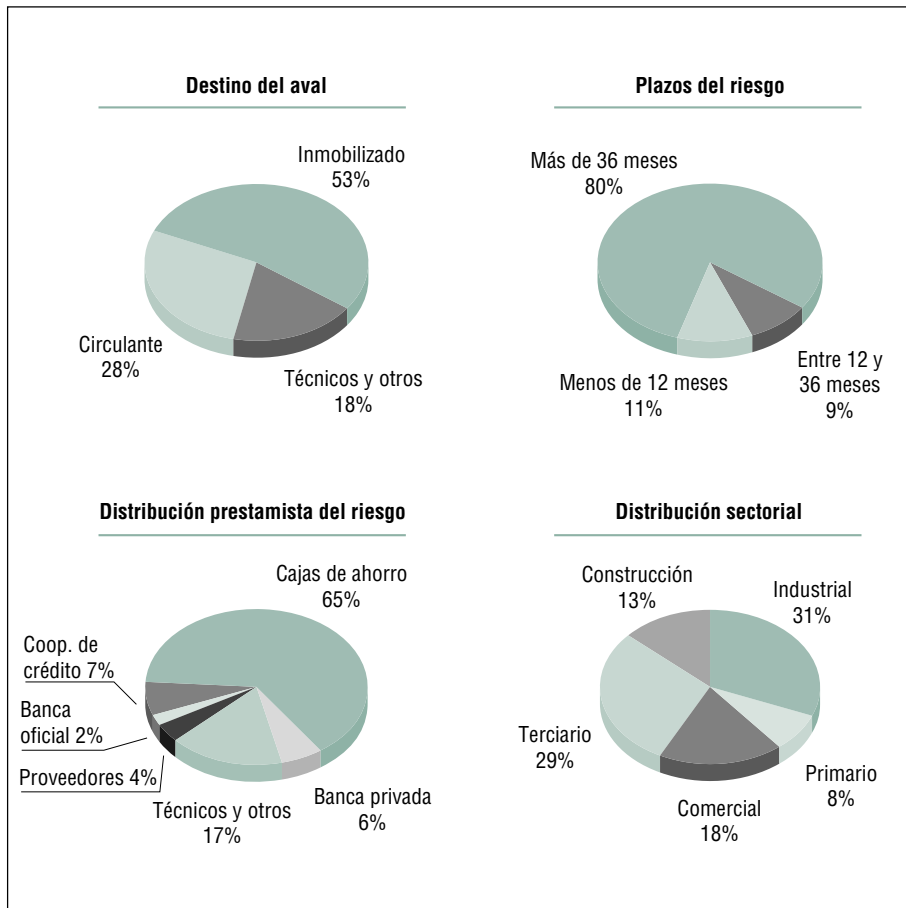
En el sentido contrario, llamar la atención de la escasa asignación a la banca pública, apenas un 2 por 100, sobre todo si tenemos en cuenta que este tipo de sociedades son contempladas cada vez en mayor grado como herramientas a utilizar por la Administración en sus planes de política financiera.

Por sectores se distribuye casi a partes iguales entre el sector industrial y el terciario, con fuertes asignaciones al subsector de la construcción 13,1 por 100 y al comercial, 18,2 por 100 del total. Indicar asimismo, la poca presencia del sector primario, sólo un 8,2 por 100, más aun a la vista del peso específico que todavía tienen la agricultura y la pesca dentro de la economía andaluza.

Para concluir, ayudándonos con la información contenida en el gráfico 6, retomaremos lo que ya anticipábamos al comienzo de este epígrafe: el total desequilibrio existente entre las tres sociedades que forman el modelo andaluz de sociedades de garantía recíproca.

De entrada, podemos apreciar las diferencias en lo que se refiere a los dos parámetros habitualmente utilizados

Gráfico 5. Desglose de la cartera de avales del sistema andaluz de S.G.R. a 30/12/94.



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

para medir la dimensión de las sociedades. CREDIAVAL SGR con el 48,73 por 100 del número de socios<sup>7</sup> y el 52,36 por 100 del capital suscrito presenta una estructura mucho mayor que la de las otras dos sociedades, con valores cercanos a los que presentan ambas sumados.

Pero es si abandonamos la medida de la estructura y tomamos los indicadores de actividad, donde las diferencias se agudizan mucho más.

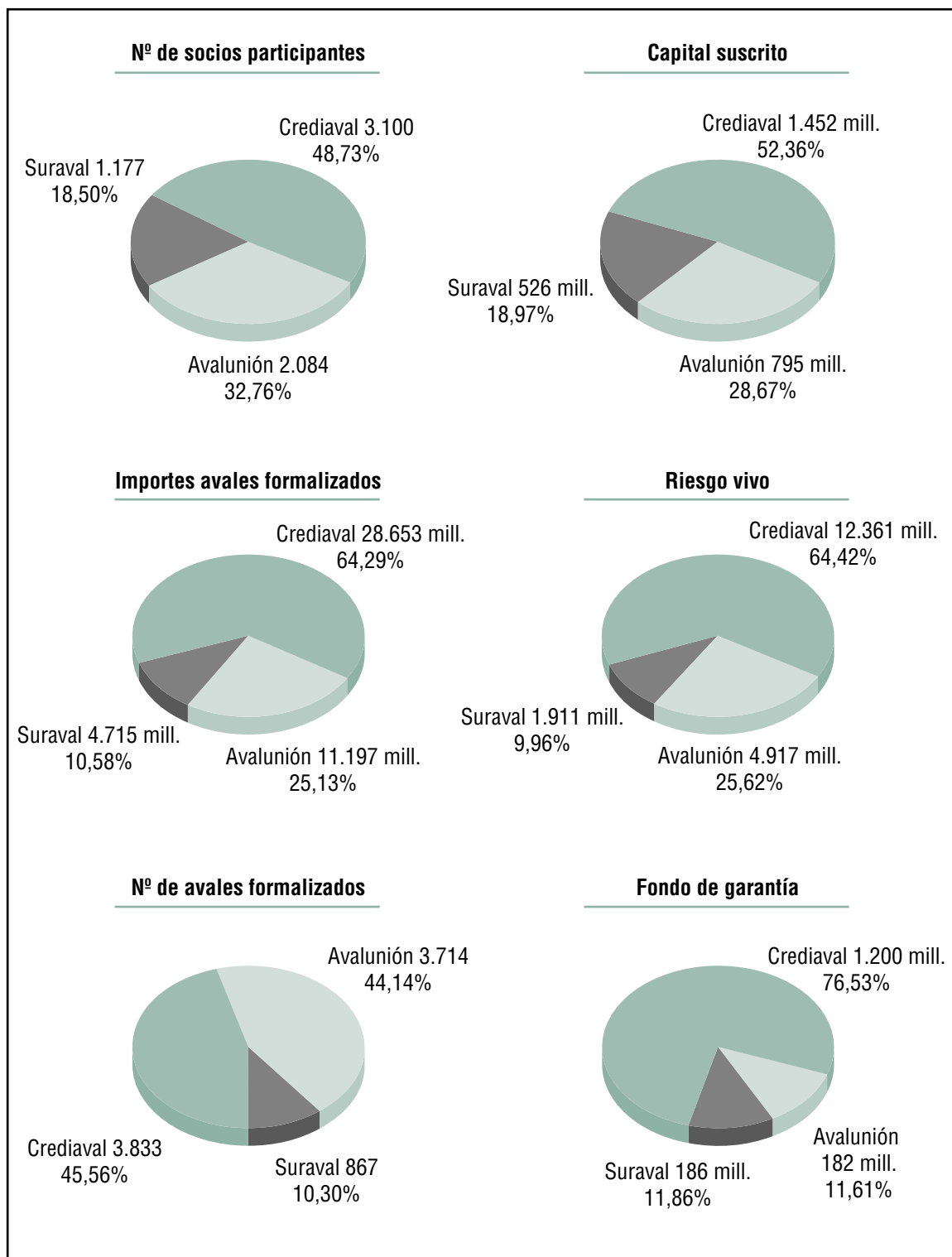
CREDIAVAL SGR, con un marco de actuación limitado a dos provincias Córdoba y Málaga, con casi un 65

por 100 del total de avales formalizados y de riesgo vivo es con mucho la que más opera de las tres. AVALUNION SGR, operativa en Granada, Almería y Jaén se mantiene en un discreto 25 por 100. Y es SURVAL SGR la que a pesar de estar ubicada en el triángulo Sevilla, Cádiz, Huelva, sin duda la zona con mayor desarrollo económico de la región, es la que menos opera, con porcentajes próximos a un ridículo 10 por 100.

Al observar los valores referidos no ya al importe de los avales concedidos, sino a su número, vemos como la sociedad sevillana mantiene el 10 por 100, pero la

7. Este desequilibrio entre el número de socios partícipes de cada sociedad se ve reflejada en su distribución por provincias (cuadro 7), donde se puede apreciar como son las dos que conforman el campo de actuación de CREDIAVAL SGR (especialmente Córdoba) donde se concentran la mayor parte de los empresarios asociados a este tipo de entidades. Por contra Sevilla

Gráfico 6. **Situación del sistema andaluz de S.G.R. a 30/09/94**



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

granadina abarca el 44 por 100 y la cordobesa cae hasta el 45 por 100. Si contrastamos estos porcentuales con los referentes al importe de los avales podemos añadir que la sociedad cordobesa no solo garantiza más operaciones y por montante total mayor, sino que además lo hace con un importe medio superior a los concedidos por las otras.

Y como consecuencia de tener más socios, de conceder más avales y de que estos sean de importes mayores, los fondos de garantía de esta sociedad son muy superiores a los de las otras dos.

A la vistas de tales diferencias cabe preguntarse, por qué si las tres sociedades han contado con ayudas parecidas, si el mercado potencial es similar y si los años analizados son los mismos, los resultados obtenidos son tan distintos.

La respuesta podemos encontrarla en las distintas estrategias que cada sociedad ha seguido ante el mercado, y como consecuencia de ello, la evolución distinta que han tenido. Lo que marca las diferencias entre las tres sociedades es su manera de gestionar los capitales y por tanto su forma de entender la concesión de avales. Las políticas de gerencia seguidas en cada entidad están muy claras. Mientras en CREDIAVAL SGR se apuesta por prestar servicio al mayor número posible de empresarios manteniéndose dentro de unos límites de seguridad, en AVALUNION SGR el objetivo fundamental es minimizar la morosidad con las consiguientes limitaciones que ello conlleva sobre la concesión de operaciones y en SURAVAL SGR se ha optado por una prudencia a ultranza que casi nos permitiría afirmar le ha llevado al inmovilismo.

## Bibliografía

---

- AVALUNIÓN SGR (1985-1994), *Memorias e Informes de Gestión*, Granada.
- BANCO DE ESPAÑA (1994), "Las Sociedades de Garantía Recíproca en 1993", *Boletín Económico*, Octubre, págs. 77-81.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, PLANIFICACIÓN, INDUSTRIA Y ENERGÍA (1985), *Plan Económico para Andalucía 1984-1986*, Sevilla, Junta de Andalucía.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y FOMENTO (1988), *Programa Andaluz de Desarrollo Económico 1987-1990*, Sevilla, Junta de Andalucía.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1991), *Plan Andaluz de Desarrollo Económico, 1991-1994*, Sevilla, Junta de Andalucía.
- CREDIAVAL SGR (1985-1994), *Memorias e informes de Gestión*, Córdoba.
- GÓMEZ JIMÉNEZ, E. (1994), *El sistema de Sociedades de Garantía Recíproca en Andalucía*, Granada, Universidad de Granada.
- INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA (1994), *Indicadores Económicos de Andalucía*, nº 12, Sevilla, Junta de Andalucía.
- IVÁÑEZ GIMENO, J.M. (1991), *El sistema español de Garantías Recíprocas*, Madrid, Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial.
- RIBÓ DURÁN, C. y TARRIDA ROSELLO, J. (1986), "Las Sociedades de Garantía Recíproca" *Alta Dirección*, nº 125, págs. 45-54.
- SESTO PEDREIRA, M. (1994), "Evolución y desarrollo de las Sociedades de Garantía Recíproca", *Papeles de Economía Española*. Perspectivas del Sistema Financiero, nº 47, págs. 35-50.
- SURAVAL SGR (1985-1994), *Memorias e Informes Anuales*, Sevilla.