
Las Sociedades de Garantías Recíprocas: una experiencia de financiación de las pymes

Pablo POMBO GONZÁLEZ

1. Introducción.

La realidad es por principio cambiante, evoluciona como las manecillas de un reloj maldito que no para de avanzar de forma constante y establece una dificultad para atraparla y tener la capacidad de analizar el entorno que nos envuelve. En esta situación cambiante es una afortunada idea que la **Consejería de Economía y Hacienda**, por medio de su **Secretaría General**, haya decidido dedicar su revista a tratar la situación del sistema financiero en Andalucía. En nuestra realidad económica los temas financieros y de financiación son claves para comprender como evoluciona y cambia los factores que afectan a la vida diaria de las empresas y de la propia sociedad.

En las páginas que se desarrollan intentaré dar una visión, desde mi experiencia personal, de la realidad financiera de las pymes y estrictamente desde el punto de vista de las sociedades de garantía recíprocas, sociedades que han evolucionado de forma muy distinta y que, con las nuevas modificaciones legales de los últimos meses, están obligadas a ocupar un papel específico en el sistema financiero de Andalucía, tal como hoy ocurre en el resto de la Unión Europea.

El análisis de los elementos que permite a los territorios ser competitivo son varios, pero es cuestión

comúnmente aceptada que sin un sistema financiero dinámico y activo es cuestión difícil alcanzar unas tasas de desarrollo que permita generar una posición competitiva. Siguiendo la opinión del profesor **Casilda Bejar** un “**sistema financiero se considera completo cuando a cada contingencia posible le corresponde un producto y cuando cada segmento de mercado tiene una gama de productos que satisfacen sus necesidades**”, he aquí la cuestión básica que nos podemos plantear de forma específica el papel que nos corresponde ocupar en el sistema financiero, especialmente en el andaluz, a las sociedades de garantías recíprocas para completarlo.

Partiendo por tanto de la realidad, que se nos escapa de las manos como los granos de arena, intentaremos definir los ejes principales donde se van a desarrollar el futuro de las sgr's, y cuáles son los elementos que pueden coadyugar a que nuestras entidades alcancen una posición de consenso en el desarrollo financiero de las pymes andaluzas, que es lo mismo que decir en el desarrollo de Andalucía.

2. Las pymes¹: una realidad diversa².

Veamos, para introducirnos en el tema, algunos datos claves de la realidad de las pymes:

1. Durante todo el artículo entenderemos por pymes a las empresas con menos de 500 trabajadores con una facturación inferior a los 2.500 millones de pesetas y que no estén participada en más de un 25% por una gran empresa.

2. Los datos provienen del Informe Anual de la pequeña y mediana empresa 1993, editado por el IMPI, del Observatorio Europeo de las Pymes, promovido por la DG XXIII de la Comisión Europea, y del informe sobre la Empresa en Andalucía, en proceso de realización por el IFA.

- En la Unión Europea, previa al 1 de Enero de 1995, las pymes son 14,6 millones (99,9%) de las empresas del sector no primario y concentran más del 50% del empleo total. Dentro de las pymes las que emplean a menos de 10 trabajadores son 13,6 millones.
- Las pymes representan el 99,8% de las empresas españolas, concentran el 64% del total de los empleos asalariados y de las ventas. Adicionalmente concentran el 41% de las exportaciones y el 47% de las importaciones y realizan más del 50% de los pagos realizados al Estado en concepto de IVA.
- En Andalucía las pymes son 123.208 empresas y representan el 99,9% del total de empresas y un porcentaje aproximado en empleos. Cerca del 50% del total son pymes de hasta cinco trabajadores. El mayor porcentaje de pymes andaluzas se concentran en Málaga (24,15%) y Sevilla (21,96%), la menor es Huelva (5,17%).

Existe un factor que define a las pymes su **heterogeneidad**, pues tanto el diferencial de tamaño como la forma jurídica, como otras variables, establecen factores claves para comprender su funcionamiento, es obvio que por ejemplo una empresa sin asalariados tienen problemática diferentes a una empresa mediana que tenga cien asalariados.

La realidad de nuestra economía, común e integrada, es definitiva; somos territorios de pymes, y en este segmento de empresas se encuentran los problemas y las claves para el desarrollo económico, especialmente del empleo.

Para profundizar en esta afirmación sirvan los datos de creación de empleo en el período 1889/1992 en la

Unión Europea y en USA. Se crearon un número similar de empleos alrededor de 5,6 millones de nuevos puestos de trabajo. En Europa el 75% en empresas de menos de 100 trabajadores. En Estados Unidos las empresas grandes, más de quinientos trabajadores, tuvieron un saldo negativo del 0,5 en nuevos puestos de trabajo, mientras que las empresas de menos 100 asalariados tuvieron un saldo positivo superior al 3%.

Como factor conclusivo debemos de acoger la opinión vertida en **Libro Blanco de la Comisión Europea “Crecimiento, Competitividad, Empleos. Retos y pistas de para entrar en el siglo XXI”**, el llamado **Libro Blanco Delors**, que pone de manifiesto el importante papel que desempeñan las pymes en la articulación entre crecimiento y empleo, señalando la importancia de las políticas de apoyo a este tipo de empresas.

De esta posición parte documentos políticos como el **“Programa Integrado a Favor de las Pymes y el arte-sanado”** que aprobó la Comisión Europea en el pasado año 94 y la puesta en funcionamiento de la **“Iniciativa Pymes de Desarrollo Industrial”** que el **Ministerio de Industria** de España está promoviendo desde el pasado año y es el primer programa de acción específica hacia las pymes con el que cuenta nuestro país.

3. El sistema financiero y las pymes.

En primer lugar veamos la estructura de pasivos de las pymes, para ello utilizamos los datos recogidos por mencionado **Informe del IMPI**, que son:

Cuadro 1. **Estructura del pasivo de las Empresas (1990)** (porcentaje).

	España	Francia	Italia	Reino Unido	Bélgica	Holanda
CONCEPTO						
Fondos Propios	41,59	33,21	39,56	39,56	38,13	44,6
Fondos Ajenos a largo plazo	15,72	25,37	26,59	26,59	23,45	24,76
Fondos Ajenos a corto plazo	41,48	41,42	33,85	33,85	38,41	30,64

Fuente: Arrazola y Franco.

La primera apreciación que podemos observar es la alta participación de fondos propios en la estructura de pasivo de las empresas y lo que parece igualmente interesante de reseñar la empresa española es la que tiene una menor proporción de Fondos Ajenos a Largo Plazo. Las causas pueden ser múltiples pero el Observatorio Europeo de las pymes reseña como principal; la **falta de garantías**.

Este dato nos permite conformar una primera problemática; las pymes españolas poseen problemas para financiarse a largo plazo, lo cual esta condicionando la vida diaria de las empresas pues en términos prácticos este menor plazo esta obligando a una producción intensiva de recursos para dedicarlo a retribuir el mayor volumen de fondos ajenos a corto.

Si esta situación la ponemos en relación con los gastos financiero como porcentaje del valor añadido (**ver cuadro 2**) la anterior afirmación toma una clara perspectiva. Como afecta este dato a la competitividad de las empresas españolas seria cuestión diferente pero de interesante análisis pues las realidades de los elementos financieros que condicionan la competitividad es un debate aún por realizar en profundidad en España y Andalucía.

A esta situación debemos añadir, según recoge el **Observatorio Europeo**, la mayor prima pagada por las pequeñas empresas, por los recursos a corto plazo

en relación con lo pagado por la gran empresa. Este diferencial según un estudio realizado por **Mckinsey Co.** y presentado en las sesiones del **primer Congreso Comunitario de Caución Mutua** puede situarse entre los 2 y 5 puntos. El profesor **Arcelli**³, de la Universidad de Roma, en una reciente intervención confirmaba este dato para el pasado año 1993. Esta capacidad limitada para obtener financiación bancaria a tipo de interés barato es evidente en el conjunto de los países de la Unión.

Esta cuestión puede plantearse con una especial incidencia en términos Norte-Sur, pues como el mencionado profesor **Arcelli**, recoge en su intervención la ubicación territorial de las pymes establece un diferencial sobre el coste de los prestamos. Especifica que según datos de la Central de riesgos del Banco de Italia –Mayo1994– el tipo medio para una pyme situada en la zona meridional se situaba en el 15,36%, mientras que para otra situada en Centro/Norte el tipo era del 13,59%, una diferencia del 1,77%⁴. Este dato podría ser confirmado en nuestro país pues las sociedades de garantías recíprocas⁵ del centro/norte de España está avalando las operaciones de pymes en condiciones medias del 10,89% , mientras el mismo valor para las andaluzas se sitúa en 13,12%.

Además debemos añadir tres nuevas cuestiones que el informe europeo recoge:

Cuadro 2. Gastos financieros como porcentaje de Valor Añadido (1990) (porcentaje).

	España	Francia	Italia	Reino Unido	Bélgica	Holanda
CONCEPTO						
Gastos financieros / IVA	12,15	9,09	14,79	6,55	11,49	10,13

Cuadro 2. Fuente: Arrazola y Franco.

3. Conferencia del profesor Mario Arcelli titulada “La financiación de las pymes: situación actual y perspectivas”, dentro de las jornadas organizadas por la ConfComercio de Italia sobre “Instrumentos comunitarios de financiación: el FEI.”

4. Según la misma entidad las posiciones crediticias en pymes de la zona meridional italiana eran de 60 billones de liras con una morosidad de 12 billones de liras, un 20%.

5. Datos al 30.06.94 según recoge CESGAR.

- Escasa presencia del capital riesgo, tanto formal como informal, con un retraimiento de estos fondos en los últimos años, según datos de la EVCA, además de su desigual presencia en los diferentes países de la Unión; por ejemplo en Gran Bretaña representa el 2,25% PIB mientras que en Grecia, Italia, Dinamarca y Alemania no llegan al 0,25% del PIB.
- Los mercados de valores secundarios tienen una escasa importancia para las pymes y desde el año 1987 se encuentran en recesión.
- Mención especial merece la problemática de las pymes en relación con el crédito interempresa pues constituye la principal fuente de financiación a corto plazo para las pme. La situación es tan simple como que las pymes dan más crédito que el que reciben, y además sufren en los últimos meses un considerable deterioro en los plazos de pagos, que se han alargado según el **Observatorio Europeo, edición de 1994**, en un 65%, de tal forma que el plazo medio se sitúa en 66 días, llegando a casos extremos como el Español, el más largo de la Unión, que se coloca en 74 días.

En resumen las pymes, europeas y españolas, y como es lógico las andaluzas, sufren un conjunto de problemas en su actividad de financiación que disminuyen su capacidad para enfrentarse en términos de homogeneidad con otras empresas y que repercuten de forma directa en su eficiencia y por tanto en su capacidad para desenvolverse de forma dinámica en una economía mundializada e integrada como la actual.

4. Las sociedades de garantías recíprocas⁶: una alternativa fiable.

Para comprender la situación actual de las sociedades de garantía recíprocas en España, y por tanto andaluzas, es necesario presentar el nacimiento y evolución del sistema de caución mutua en Europa, al menos en la zona europea que se mueven en un contexto económico similar al de nuestro país.

Históricamente las sociedades de caución mutua (scm) surgen como consecuencia de las asociaciones entre pequeños comerciantes y/o empresarios como respuesta solidaria –¿cooperativa?– ante las dificultades de estos para acceder a fuentes de financiación ajena, situación que se agrava en época de crisis económica.

En este sentido debemos expresar que la existencia de una crisis o recesión económica o la necesidad de reconstrucción nacional, como la posterior a la segunda guerra mundial, son las situaciones que provocan un mayor desarrollo y extensión de los sistemas de mutua garantía, fundamentalmente por la positiva intervención de los gobiernos que buscan en la impulsión de las pymes la salida a la situación.

Esta relación apoyo a la scm, apoyo a las pymes, salida de las crisis, o en otras palabras generación de empleo y riqueza, esta utilización de las sociedades de caución como elemento de desarrollo empresarial es una clave que está permanente en la historia del sistema.

Tal fortaleza posee el instrumento que la propia **Comisión Europea** lo enfatiza en varias resoluciones, especialmente en la de **5 de Septiembre de 1991**, y la **Mesa Redonda de Altas Personalidades Financieras**, grupo de trabajo puesto en marcha por el, hasta 1994, **Comisario Vanni D'Archiraffe**, que reunió a representantes de las más importantes entidades bancarias de la Unión junto con representantes de las organizaciones empresariales, aquí debemos reconocer la importante presencia y aportación realizada por el empresario y presidente de la **CEA** y de **CEPYME**, **D. Manuel Otero Luna** al funcionamiento y desarrollo de la Mesa Redonda, declaraba en su comunicación final el apoyo explícito a las scm como instrumento para resolver el problema básico que las pymes poseen para acceder al crédito; la falta de garantías.

La figura de las sociedades de caución mutua tal y como hoy las concebimos son producto de un proceso evolutivo que partiendo de estructuras más simples han ido acomodándose a las necesidades de cada época hasta desembocar en organizaciones contemporáneas adaptadas a la dinámica impuesta por la economía. De forma gráfica la evolución es:

6. En este apartado seguimos el estudio realizado por la Asociación Europea de Caución Mutua, con la colaboración de la DG. XXIII de la C.E., titulado “Análisis Comparativo de las SCM” y presentado en las sesiones del II Congreso Comunitario de Caución Mutua realizado en Septiembre de 1993 en la ciudad alemana de Hamburgo.

Orígenes de las Sociedades de Caución Mutua

PRECEDENTES

1849	Bélgica	Unión de Créditos de Bruselas
1915	España	Sindicatos Mercantiles Industriales
1917	Francia	Société de Caution Mutuelle
1954	Alemania	Asociación Garantías Crédito
1956	Italia	Cooperativas Prestación de Garantías Mutuas
1970	Austria	Asociación Garantías Crédito
1978	España	Sociedades Garantías Recíprocas
1995	Portugal	Sdad. Portuguesa Garantías Mutuas

Como precedentes embrionarios de nuestras sociedades podemos encontrar la Unión de Crédito de Bruselas, fundada en 1848, y cuyo objeto fundamental era la captación de capitales a sus miembros, garantizándolos respecto a terceros. Igualmente en España tenemos un antecedente en el Real Decreto de 31 de Julio de 1915, que creaba los Sindicatos Industriales y Mercantiles que tenían por objeto otorgar garantías a favor de sus socios. Sucesivas reformas de su objeto social desnaturalizaron el carácter garantizador de estas sociedades para darle un contenido diferente.

La fuerte inquietud existente en Francia por asegurar vías de financiación a los artesanos y pequeñas empresas fue la impulsora de la adopción de una legislación

que el año 1917 regula las Societe de Caution Mutuelle, situándolas en asociación con el movimiento de Bancos Populares, de tanta tradición y extensión en nuestro país vecino.

Esta iniciativa sirve de fuente de inspiración a la creación de marco jurídicos similares en otros países europeos; por ejemplo en Bélgica, donde se constituye en 1929 las sociedades de crédito, Caisse Nationale de Credit Professionnelle, que acoge a las sociedades de caución mutua.

En la etapa de la reconstrucción europea las sociedades nacen en Alemania en el año 1954 como asociaciones de garantía de crédito, siguiendo en este caso el mode-

lo suizo, con un fuerte componente cooperación entre las asociaciones gremiales y los Ministerios de Economía, regionales y federales.

Igualmente el año 1956 Italia conoce el nacimiento, por medio de la ley marco de la artesanía, de las scm, pues se instituye la figura de las cooperativas (Fidi) de prestación de garantías mutuas.

Durante este período el sistema francés y belga viven importantes cambios normativos y de funcionamiento que les permite evolucionar hacia una mayor expansión, que principalmente están basados en la adopción por los estados de la figura del reaval o contragarantías públicas que asegura el buen fin de las operaciones realizadas por la scm.

En épocas ya muy cercanas, por ejemplo, con la crisis energética de mediados de los setenta el sistema de caución mutua explosiona en Italia teniendo un fuerte desarrollo en sectores como el comercio y la pequeña industria. En este marco y al calor de la recién nacida democracia las sociedades nacen en España, con la denominación de sociedades de garantías recíprocas⁷, que encuentran su origen en el Real Decreto 1855/1978 punto inicial desde el que desarrollan la actividad.

El último país en crear un sistema de mutua garantía es Portugal, que en este año 1995 ha creado la Sociedad Portuguesa Garantía Mutua –SPGM– impulsada por el Ministerio de Industria y Energía, con el apoyo de la Comisión Europea y la aportación del Ministerio de Industria de España, por medio del IMPI y de la AECM. Base operacional sobre la cual se está desarrollando el sistema en nuestro vecino país.

Además existen proyectos de creación de sociedades de caución mutua en Inglaterra, por medio de la NAMGS, asociación que acoge a diferentes entidades públicas y empresariales, promotoras del sistema en Grecia, por medio del organismo público especializado en la acción a favor de las pymes con la colaboración de algunas Cámaras de Comercio y entidades financieras. Ambos proyectos cuentan con el soporte de la Comisión Europea y la colaboración de la Asociación Europea de Caución Mutua.

Las Sociedades de Caución Mutua son, como hemos visto, muy variadas en su nacimiento tanto en la fecha como en sus promotores, pero tienen una raíz común: nacieron para resolver el problema de la falta de garantía de las pymes y artesanos para acceder a los recursos financieros. Esta característica se desarrolla de forma muy distinta en cada país pues el rasgo básico de estas sociedades es su profunda relación con el sistema de empresas y el encaje que hayan adoptado dentro del sistema financiero que le sirve de marco de actuación.

Veamos algunas de las especificidades de cada sistema nacional de caución mutua especialmente en relación a sus entornos, las características de cada una de ellas, sus sistemas operativos y de los sistemas de reafianzamiento.

Normalmente los socios de una sociedad de caución mutua son los propios empresarios o empresas que reciben la garantía exceptuando dos casos particulares; el alemán, donde los socios son únicamente instituciones gremiales, organizaciones profesionales como las cámaras de artesanado, entidades económicas públicas y privadas regionales y los bancos, cajas de ahorros y entidades de seguro. Este grupo de entidades financieras forman el mayor grupo de capital de las sociedades con participaciones que van de 49 al 90% del capital social. Por tanto las pymes o artesanado percceptor de la garantía no tiene el status de socio y acude a la sociedad como un cliente cualquiera de una entidad financiera.

El segundo caso particular lo encontramos en nuestro país pues existen dos tipos de socios: protectores, normalmente Comunidades Autónomas, entidades de crédito –básicamente Cajas de Ahorros–, organizaciones empresariales, que participan en el capital de la sgr como forma de colaborar en su creación y desarrollo pero que no pueden ser receptores de su garantía, cuestión que queda reservada para los socios partícipes; empresas y empresarios que reciben el aval de las sociedades.

En todos los demás países existen entidades que sin estar presente en el capital favorecen de forma directa el funcionamiento de las scm, pues tienen interés en su

7. En este punto es curioso expresar que este cambio de denominación garantías mutuas por caución mutua parte de una extendida, aunque poco comprensible, interpretación jurídica del vocablo “caución”. Aún la ley 1/94 se sigue manteniendo esta denominación y esto a pesar de los esfuerzos del sector por adoptar el término más homogéneo con nuestra zona económica.

promoción y sostenimiento como el caso de la red de Bancos Populares ligados con las SOCAMAS francesas, pues estas aseguran cerca de un diez por ciento de todos sus riesgos, y prácticamente el 70% de los relativos al sector artesanal⁸ por obvios fines comerciales. El ejemplo italiano es diferente pues son, normalmente, las Cámaras de Comercio las que se responsabiliza de cubrir los desfase en la cuenta de explotación de los Fidi, cumpliendo de esta forma una actividad de promoción empresarial.

En su conjunto la caución mutua son en el ámbito de la Unión Europea, previa al 1 de Enero de 1995, un conjunto de más de setecientas sociedades que representa la mayor red de entidades especializadas en pymes de las existentes actualmente, y cuyas magnitudes básicas son:

Este aspecto de la definición de la calificación de la garantía de las scm es una de las vías de acción básica que la Asociación Europea de Caución Mutua está llevando adelante, pues la inexistencia de una específica mención a las sociedades en la legislación comunitaria sobre entidades bancarias y financieras trae como consecuencia un marco de actuación diferente y poco acorde con el sentido de una legislación común que respetando las particularidades nacionales establezca unas bases comunes para el desarrollo de la actividad de las sociedades de caución mutua.

Es por consiguiente punto común de encuentro de todos los sistemas nacionales, con mayor o menor profundidad según su historia, que la actividad de la scm sirve al resto del sistema financiero como un asegura-

Cuadro 3. Datos básicos de las SCM en la Unión Europea (al 01.01.94)⁹.

	Alemania	Bélgica	España	Francia	Italia
Número de SCM	24,	18,	20,	277,	397,
Número de socios	29.432,	11.00,	42.529,	850.000,	617.000,
Riesgo Vivo (ECUs)	2.100,	275,	700,	16.000,	6.000,

Vemos que la red de scm prestan garantías a más de un millón y medio de artesanos y pymes, más del 10% de todas las existentes en la UE, con un volumen superior a los 24.000 millones de ECU garantizados.

Como decíamos anteriormente esta función garantizadora que cumplen las scm tiene un papel fundamental para la promoción económica y empresarial de los territorios, de esta forma las sociedades acuerdan con las entidades de crédito condiciones especiales para los créditos facilitados a los empresarios con su garantía. Tal trascendencia posee este punto que algunos países por estar la garantía de las scm debidamente calificada, pues las sociedades tienen estatuto de entidad financiera, que las entidades prestadoras consiguen una reducción del 80% del riesgo, como el caso alemán, lo que conlleva una disminución del coeficiente de solvencia del 8 al 2,88% del crédito.

dor de inversiones crediticias en las pymes, permitiendo igualmente a estas su acceso a los recursos financieros, normalmente en mejores condiciones de plazo y tipo.

La existencia de las sociedades y su utilización como instrumento de promoción empresarial y económica por parte de los administradores públicos en un elemento consustancial con el sistema. Existen múltiples formas de llevar adelante este uso pero todos tienen en común la aceptación del carácter de entidad financiera de las scm y por consiguiente la salvaguarda de la solidez y solvencia de las sociedades como base principal que se debe de respetar. Esta situación que entra dentro de cualquier lógica promocional, desde el punto de vista financiero, no siempre es bien comprendido dando origen a difusiones como las sufridas en nuestro país con el funcionamiento de la antigua Sociedad

8. Debemos aclarar que según la legislación francesa artesanas son las empresas de menos de 15 ó 10 empleados, dependiendo del sector.

9. Fuente AECM.

Mixta de Segundo Aval, S.A. que entorpecía el desarrollo de un real sistema de mutuas garantías a favor de las empresas.

Los apoyos públicos a las scm tienen su mejor expresión en los sistemas de reafianzamiento que al igual que las sociedades están adaptados a las necesidades ciertas de cada entorno económico. En Alemania las operaciones de las scm están reaseguradas, de forma gratuita, por una cuantía que esta entre el 65% al 80%, dependiendo de la situación geográfica del riesgo, mayor cobertura para las operaciones realizadas en la antigua Alemania oriental. En Bélgica la existencia de un Fondo Nacional de garantías es el responsable de ejercer esta función al igual que en Francia actualmente los desarrolla un ente público denominado **SOFARIS**. En Italia se produce una conjunción entre los fondos de garantías regionales y la actividad de la banca pública que tiene una función de solidez del sistema.

En nuestro país actualmente la función de reaval cumple la **Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.** que desarrollaremos con más amplitud en el siguiente punto del artículo, basta ahora decir que reasegurar el conjunto de las operaciones de las sgr con un carácter gratuito hasta un límite de fallidos y con elementos que permiten la solvencia de las sociedades por tener la Compañía carácter público y único objeto social la dedicación a las sociedades de garantía recíprocas.

Actualmente y desde el pasado mes de Junio de 1993 existe el denominado **Fondo Europeo de Inversiones**, que dotado con un capital de 2.000 millones de Ecu's, suscrito entre la Comisión Europea, el Banco Europeo de Inversiones y la banca privada, cumplirá entre otras funciones la de facilitar garantías a las pequeñas y medianas empresas. Dando que este proceso no se desea hacer, por obvia razones de costos de forma directa, se están utilizando para la distribución de las garantías a las entidades especializadas de forma específica a las sociedades de caución mutua o las sociedades o fondos de garantías nacionales. Por esta opción la AECM ha trabajado en los últimos tiempos y desde hace escasas semanas está funcionando el primer contrato de reaseguro entre las SOCAMAS francesa, por medio de la **Cámara Sindical de Bancos Populares** y el **FEI**. La voluntad expresada de la Asociación Europea, representante único de la scm a nivel de la Unión Europea, es que el

FEI sea el germen de un sistema europeo de contragarantías que permita el desarrollo y extensión de los sistemas de caución mutua.

Quizás el acierto de los sistemas de caución mutua europea, especialmente en los países de mayor desarrollo económico, es su condición de entidades financieras de promoción empresarial que posee las características de instituciones de cooperación entre administraciones públicas, entidades crediticias y organizaciones empresariales, con una gestión profesionalizada y privada y una toma común de decisiones entre todos los componentes del sistema. Las experiencias de sistemas públicos de garantías no son precisamente alentadoras pues están actualmente en franca recesión con problemas de índole financiero y de gestión tal como hace unos pocos meses declaraba la NAMGAS sobre el sistema de **Loan Guarantee Scheme (LGS)** del Reino Unido.

El futuro de la caución mutua europea pasa, tal como establece la resolución del II Congreso Comunitario realizado en Hamburgo, por una consolidación y extensión dentro de los límites de la Unión Europea y su desarrollo como entidades especializadas en la prestación de servicios y asesoramiento financieros para las pequeñas y medianas empresas. Esta vía debe llevar implícita la consolidación de los sistemas nacionales mejorando sus cuadros legales, fiscales y operativos para alcanzar una mayor eficiencia en la prestación de las garantías y demás servicios financieros en el contexto de un marco común de actuación.

5. Las sociedades de garantías recíprocas: la experiencia española.

A la hora de analizar la trayectoria que el sistema de sociedades de garantía recíprocas en nuestro país es necesario que recordemos el entorno social, político y económico en el cual nos hemos movido durante las dos últimas décadas. Las empresas medianas y pequeñas se ven afectadas en sentido positivo y negativo por cualquier variación del medio, del ambiente social, etc... y aunque su capacidad de adaptación es bastante superior al de la gran empresa, las variaciones le afectan de forma más intensa e inmediata.

En nuestro país, tal como afirma el **profesor Gómez**

Jiménez¹⁰, “son precisamente las características del sistema financiero las que dificultan la financiación de las pequeñas empresas”, está situación lleva a los responsables públicos a tomar medidas que favorezcan la superación de esta situación, y esto no por un voluntarismo caritativo, si no por la importancia económica –para el empleo y la creación de riqueza– que poseen las pymes, como vimos en apartados anteriores.

Si hacemos memoria recordaremos la situación española en el año 1977; transición política recién comenzada, incremento de la conflictividad económica, falta de competitividad empresarial, etc. En este contexto el **Pacto Económico y Social (Pactos de la Moncloa)** introduce la iniciativa de impulsar la financiación y la inversión de las pymes por medio de la creación de las sociedades de garantía recíprocas como elemento de impulsión de un sistema financiero de características específicas para las pequeñas y medianas empresas. El objetivo era generar un conjunto de medidas específicas que utilizando los medios del mercado financiero permitiera superar las condiciones de discriminación de acceso a los recursos financieros de las pymes.

Tal como afirma el **profesor Gómez “con la implantación (de las sgr) se pretendían que aquellos empresarios que tuviesen un proyecto empresarial rentable y capacidad para realizarlo, no tuviera que depender de su patrimonio o de su capacidad de aval para obtener créditos. Lo que en principio se intentaba era ofrecer el pequeño y mediano empresario que le faltaban medios y garantías una entidad financiera que ha partir de un sistema de garantías mutuas, asesorar a sus socios, simplificando y desburocratizando el acceso de las pymes a las líneas preferenciales de financiación. Detrás del apoyo inicial de la Administración a las sgr’s latían las propias insuficiencias del sistema financiero español que se encontraba en pleno proceso de adecuación a la realidad económica del país”**.

Es evidente la esperanza que esta alternativa creo en el mundo empresarial fueron altas y más cuando desde la década anterior la **Cámara de Comercio de Barcelona** estaba promoviendo, en confluencia con otras organizaciones empresariales y bancarias, la creación de un sistema de caución mutua español y el

propio **IRESO** en su propuesta del año 1976 planteaba una opción similar.

La realidad de todas estas alternativas se concreta con la publicación el 26 de Julio de 1978 del Real Decreto 1885, sobre el régimen, jurídico y fiscal de las sgr’s. No deseo entrar en una amplia disertación sobre los contenidos del mismo pero si creo necesario resaltar que los fines propuestos por el texto legal era doble; por una parte facilitar a las pymes acceso a las fuentes de financiación mediante la concesión de garantías y por otra se pretendían que surgieran a iniciativa de los propios empresarios, futuros beneficiarios de los avales a otorgar.

Quizás nos falta aún perspectivas históricas para analizar el funcionamiento del Real Decreto si cumplió los fines para los que fue promulgado pero es posible desarrollar una serie de realidades que han condicionado la actuación y conformación de las sociedades en estos años.

El R.D. esta inspirado en la legislación francesa, curiosamente la que exige una mayor relación con el sistema financiero para funcionar, pero no opta de forma definida por un modelo bancario, aunque tampoco por un modelo público, como el alemán, queda en la mitad de los sistemas existentes recogiendo elementos de los diferentes sistemas –como la creación del fondo de garantías, característicos del sistema de Francia– o la participación empresarial –elemento propio del modelo italiano–. Es posible que esta multitud de elementos que se intenta conjugar a la hora de crear el sistema español sea una causa eficiente de los inconvenientes que el propio sistema ha sufrido en su desarrollo.

No merece la pena pararnos en la crítica al sistema antiguo español más allá de lo necesario pero valgan una serie de datos para darnos cuenta de los errores de diseño que hemos pasado en los últimos tiempos.

El Real Decreto daba a las sociedades una alta independencia de las entidades financieras, con lo cual se separaba a las sgr’s de los proveedores de dinero creando unas deseconomías que, visto desde la actualidad, no ha permitido una colaboración eficiente entre sgr’s y entidades bancarias, pues la garantía de las socieda-

10. Me refiero al libro publicado por D. Enrique Gómez Jiménez titulado “El sistema de sociedades de garantía recíprocas en Andalucía, editado por la Universidad de Granada en 1994.

des no poseían unas características ajustadas a las necesidades de la banca para potenciar sus inversiones crediticias en las pymes.

Igualmente el marco legal venía a dar a las sociedades un papel de prestador de servicios financieros integral, pero no le permitía que sus ingresos proviniera de más fuente que la prestación del aval. La consecuencia era obvia necesidad de personal con alta cualificación y alto costo, pero imposibilidad de cobrar por estos servicios. Situación esquizoide que terminaba por amenazar en convertir a las sociedades en simples expendedores de avales. De la misma forma el aval tenía un carácter de solidario, cubriendo el cien por cien del préstamo más sus intereses, y absolutamente líquido pues la sociedad paga la mora a la entidad dentro de los plazos pactados, que suele ser de 90 días. En resumen las sgr's terminaban siendo la financiadora de los financieros.

Al crear el sistema con un Fondo de Garantías, de difícil gestión pues, en la realidad, no estaba clara quien era el responsable patrimonial, que se dotaban de aportaciones obligatorias de los socios partícipes los costes finales de la operación (coste de la garantía y del crédito) se eleva de forma considerable de tal forma que existía una tendencia, lógica, de las sociedades a tener como mercado posible la parte más marginal de las empresas. De hecho en muchos casos las sociedades eran la segunda vía que los empresarios buscaban cuando los caminos usuales de financiación habían resultado fallidos. Esta tendencia a marginalizar el producto de las sgr's tenía el agravante de no permitirle acceder, por los costos, a un riesgo sano para facilitar la estabilidad de las sociedades y de su cartera de avales.

A estos datos debemos de resaltar que la inexistencia de un sistema público de reafianzamiento que estando provisto en la propia constitución del sistema y funcionando de forma inicial no llego nunca a operar a favor del sistema e incluso significó su competencia más directa pues desde mitad de la década pasada la **Sociedad Mixta de Segundo Aval, S.A.**, creada con el fin de contragarantizar a las sgr's, comenzó a prestar avales directos a las empresas. Esta situación llevo al propio sector en conjunción con el **Instituto de la**

Pequeña y Mediana Empresa a la creación de la Sociedad de Garantía Subsidiaria, S.A., para la forma modesta de dar una solución operativa al problema del reaval.

Estas claves nos permiten comprender como el sistema ha vivido en un preocupante precariedad en buena parte de sus existencias y explica una parte sustancial de los vaivenes que ha sufrido en estos dieciséis años de funcionamiento.

La realidad actual del sistema de sgr's es hoy una clara opción para favorecer las mejoras financieras de las pymes en nuestro país y para ello nada mejor que comparar sus datos con el conjunto del sistema financiero. Veamos el siguiente cuadro¹¹:

No podemos preguntar como es posible que a pesar de las problemáticas de diseño que el sistema tenía haya evolucionado y crecido, personalmente y desde mi experiencia, opinó que son tres los factores que han permitido llegar hasta hoy:

- La existencia del Instituto de la Mediana y Pequeña Industria, dependiente del Ministerio de Industria y Energía. Sus administradores y funcionario como especialistas en la actividad de la pyme siempre han tenido conciencia de la problemática de su financiación y esta posición de conocimiento práctico le ha impulsado en el desarrollo y sostenimiento del sistema de sgr's como factor clave para resolver el problema de las garantías para acceder al crédito.
- Las Comunidades Autónomas. Con la consolidación del estado autonómico y el acercamiento de las políticas de desarrollo a la realidad más próxima del territorio, el conjunto de los responsables autonómicos se han visto en la necesidad de mejorar la competitividad de sus empresas a la par que mejoraban su posibilidades de desarrollo apoyando y creando nuevas estructuras empresariales.

Esta realidad, o mejor dicho esta necesidad, llevo a las CC.AA. a tomar un papel activo en la potenciación de las sociedades de garantías como entidades de promoción empresarial. Es de justicia reconocer que en este punto la Junta de Andalucía, por medio del

11. Este cuadro fué publicado por D^a Nieves Rodríguez dentro de un artículo titulado "Sgr y sistema financiero" en el diario "5 Días" del 14 de Enero de 1995.

Cuadro 4.

	BANCOS		CAJAS		S.G.R.	
	m.m.	%	m.m.	%	m.m.	%
DATOS RELATIVOS A LA GESTIÓN						
activos totales medios		63.018		31.259		
activos de riesgo m.m.		22.686		13.547		95
SANEAMIENTO DEL EJERCICIO						
amort. act. crediticios	1.050,3	4,62	555,3	4,10	2,1	2,4
dotación al f.insolvencias	409,6	1,80	124,5	0,92	1,5	1,7
NIVEL DE SANEAMIENTO						
deudores morosos/riesgo		8,4		7,3		8
fondo prov./deudores morosos		56,4		56,9		185
fondo provisiones/riesgo		4,7		4,2		13,1
coeficiente solvencia legal		8		8		-----
rec.propios/a.t.m.(sobre rv. en sgr.)		5,83		5,31		10,8
RATIOS DE GESTIÓN						
costes explotación/a.t.m.(rv/sgr)		2,42		2,78		2,10
rec.ajenos/ empleado (rv./sgr.)m.pts		189		286		318
inmov.neto/rec.ajenos(sobre rv /sgr)		2,8		4,7		3,2
RENDIMIENTO						
result.antes impuestos/rec.propios		9,28		13,7		0,5

1. Fuente Boletín Económico del Banco de España. / 2. Incluye Obra Social. / 3. Excluidas pérdidas del Fondo de Garantía.

IFA y la Dirección General de Tesorería y Política Financiera, ocupan un papel pionero en la promoción de las sgr's y especialmente la financiación de sus programas de actuación con la cooperación de la Comisión Europea.

– El apoyo empresarial. Las sociedades de garantía recíprocas han subsistido por el fuerte apoyo empresarial que han poseído durante su existencia. Tanto de forma individual como por medio de sus organizaciones representativas las pymes españolas han mantenido una apuesta colectiva por las sgr's. En un país como el nuestro sociológicamente individualista alcanzar aglutinar a más de cuarenta mil empresas tienen por acceder, en condiciones positivas, a los recursos financieros. La certeza de este

apoyo es la que ha permitido abordar los caminos nuevos que en los últimos tiempos las sociedades han emprendido.

El día doce de marzo del pasado año el Boletín Oficial de Estado publicaba la ley de sociedades de garantías recíprocas, (1/94). Este nuevo marco legal configura un sistema de apoyo a la gestión financiera a las pymes, basados en las sgr's, que permitirá mejorar la competitividad de las empresas.

Las modificaciones de la ley son múltiples. En primer lugar se puede destacar, la ampliación del objeto social que permite un asesoramiento financiero en un sentido amplio a las pequeñas y medianas empresas. No es la creación de un sistema de consultoría, sino de un aseso-

ramiento financiero integral que permite mejorar el acceso y gestión de los recursos financieros a las pymes.

Se destacan también la modificación de los actuales fondos de garantías, de gestión complicada, por los nuevos fondos de provisiones técnicas que tienen un destino claro, constituir una provisión técnica para fallidos de la sociedad y se nutren por una serie de aportaciones de carácter voluntario, como pueden ser los excedentes de explotación de la Sociedad, apoyos económicos de las respectivas Administraciones Públicas o aportaciones por parte de los socios.

Todas las aportaciones al fondo de provisiones técnicas tendrán un carácter fiscalmente deducible, dado que las Sociedades no viene repartiendo dividendos, no buscan el ánimo de lucro, sino dotar de solvencia a la Sociedad para aminorar los costos del aval, no encarecer el préstamo ni la financiación.

La ley califica a las Sociedades de Garantía Recíproca como entidades financieras, para avalar y asesorar a pymes, no para comprar y prestar dinero en el mercado. En definitiva, son un complemento de las entidades bancarias, especializadas en las pequeñas y medianas empresas. Por esta específica naturaleza que las sociedades poseen y dado que va a estar bajo la inspección y control del Banco de España, con una serie de obligaciones de coeficientes de solvencia, sistema de provisiones, etc, esperamos que el próximo desarrollo reglamentario de la ley, que se aprobará en las próximas fechas, quede especificado esta naturaleza, reconociéndose y calificándose el aval de las S.G.R. en condiciones similares a las reconocidas para el resto de entidades del sector financiero. Esta calificación de la garantía permitiría que las sgr's ofrecamos a las entidades de crédito un producto que les permita desarrollar un más intensa y eficaz política crediticia a favor de las pymes. En conclusión de este punto valga reproducir la dicho por la **Sra. Rodríguez** en el mencionado artículo **“Si la interposición de tal garantía (la de las sgr's) no se ve compensado por la oportuna reducción de costes para las entidades de crédito que la ponderación cualificada de las mismas supone, el aval de las SGR's en el contexto de un mercado financiero cada vez más integrado, competitivo y eficiente, se vería expulsado del circuito financiero”**.

La ley diseña un sistema de reafianzamiento, cuyo objetivo es asumir parte de los riesgos que toman las SGR. Es un aspecto importante para la consolidación

futura del sector, y su ausencia suponía una discriminación al respecto a los países comunitarios donde sí existen estos sistemas de contragarantías.

Para poner en marcha el proceso de creación de un sistema nacional de reafianzamiento se realizó la fusión de la Sociedad Mixta de Segundo Aval y de SOGASA que ha dado origen a una nueva entidad, participada por la administración central, entidades financieras y las propias sgr's, y que es la base del sistema de reafianzamiento público del sector. Esta nueva compañía española de reafianzamiento (CERSA), ha puesto en marcha un nuevo borrador de contrato que se está concluyendo de negociar en estos momentos con las sociedades cuyos principales puntos que se está concluyendo de negociar en estos momentos con las sociedades cuyos principales puntos que podemos reseñar es la **gratuidad del reafianzamiento**, hasta un límite del 1,25% a 2% (aún por determinar) de los fallidos sobre riesgo vivo y pagándose una comisión de reaseguro desde este porcentaje, quedando cubierto **el 50% del principal más intereses** de las cantidades garantizadas por todo el tiempo de vigencia de la operación, además de establecer una línea de liquidez normalizada para el, que tendrá un coste para las sociedades igual al MIBOR (o presumiblemente inferior).

Este sistema permitirá desarrollar una política sólida de las sociedades en cuanto a la asunción del riesgo pero además las sociedades estamos planeando una serie de nuevas actividades basadas en las posibilidades que facilita la nueva ley.

Estas nuevas áreas de trabajo de las sociedades tienen por finalidad el facilitar el acceso de las pymes a servicios financieros que actualmente solo puedan disfrutar unidades productivas de mayor tamaño, además de dotar a los socios de las sgr's de una nueva gama de productos y servicios financieros que les permita cubrir una amplia gama de necesidades.

Sin desear entrar en una detallada especificación de los diferentes servicios, si podemos comentar las áreas básicas de atracción –de servicios– que las sociedades de garantía recíproca van a facilitar a sus socios.

En primer lugar tendríamos los servicios de información. Es por todos los estudios reconocidos que las pymes españolas cuentan con una deficiente información que les facilite la toma de decisiones con una

capacidad mínima de precisión, y lo que es más agudo, esta falta de información está produciendo que las empresas por ejemplo no obtengan un acceso a mercados potenciales, con los consiguientes déficits comerciales y de apertura a nuevas posibilidades de negocio.

En este aspecto las sociedades de garantía recíproca estamos ofreciendo a los socios servicios de información, fundamentalmente sobre medidas públicas de apoyo a las empresas. En este sentido la Confederación Española de sociedades de garantía recíproca (CESGAR) está trabajando para la puesta en marcha de una red informática que conecte a cada socio con su sgr y a todas entre sí, lo cual creará una conexión entre más de cuarenta mil pymes españolas, permitiendo, en base a la nueva autopista de comunicaciones, el intercambio de información de bienes y servicios que faciliten a las pymes una mayor capacidad, tanto a la hora del intercambio económico como de la toma de decisiones.

Este proyecto que se está desarrollando contará, así lo esperamos, con el apoyo de las Instituciones Públicas, especialmente del Instituto de la Mediana Empresa (IMPI) dependiente del Ministerio de Industria de nuestro país.

En otros aspectos de colaboración financiera de las pymes las sgr's estamos trabajando en tres áreas: análisis y mejora de la gestión financiera, gestión de subvenciones y formación financiera práctica.

Las empresas, especialmente de pequeño tamaño, tienen usualmente carencias estructurales –por su propia dimensión– en el área financiera, con las consecuencias lógicas para la gestión del conjunto de la empresa. Estas carencias, básicamente, son de formación, información y control de los flujos económicos. Las sociedades de garantía recíproca estamos prestando un servicio de apoyo al análisis del área de finanzas y, en algunas sociedades, se están facilitando instrumentos y medios que mejoran la gestión en esta zona tan crucial de la gestión empresarial.

Igualmente los servicios de gestión de subvenciones y de recursos financieros que las sociedades facilitan o van a facilitar en base a la nueva ley, están destinados a conseguir un mejor acceso –a un menor coste– de las

empresas asociadas a las sociedades de garantía recíproca a los recursos públicos y medios dinerarios que son los instrumentos que pueden hacer mejorar la economía de nuestras pequeñas y medianas empresas, mejorando, por tanto la creación de empleo y la superación de la coyuntura –aún no favorables– actuales.

Desde las sociedades de garantía recíprocas creemos que existe un reto apasionante en el futuro: conseguir que las pymes de nuestro país dispongan de los mismos instrumentos, medios y servicios financieros que sus homónimas europeas. En este camino y área estamos, con la profesionalización y la solvencia que las nuevas sgr's tienen.

6. Las sgr's en Andalucía: la cooperación como base de actuación.

Expresar que Andalucía es un conjunto de pymes, desde el punto de vista empresarial, no es nada más que reflejar una realidad innegable. Este aserto debemos ponerlo en relación con otra que ha expresado de forma clara el **Sr. Deleau**, vicepresidente de la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios del Parlamento Europeo, en el **“Informe sobre la situación de las pymes”** presentado en esta Institución y que enfatizaba **“El principal problema con el que se encuentran las pymes es ciertamente el de su financiación”**.

Las razones del problema han quedado explicadas en anteriores párrafos pero en Andalucía esta situación adquiere matices que si no lo hacen diferente si lo acucia de forma importante, las razones son múltiples; rigidez del mercado financiero, estructura de las empresas, carencias de garantía, etc, de forma tal que el empresario andaluz se encontraba a principio de la década de los ochenta con unas necesidades financieras que en modo alguno estaban cubiertas.

De hecho el propio **IMPI** reconocía¹² **“la estructura del balance de las pequeñas y medianas empresas presenta sobre una base 100, un 5,1 del crédito a corto y un 4,2 de créditos a largo, mientras que las cifras para las grandes empresas asciende respecti-**

12. Declaraciones del Director General del IMPI en el número 64 –1982– a la revista El Empresario , citadas por Gómez Jiménez en su obra “Las sgr's en Andalucía”.

vamente a 10,6 y 33,2 respectivamente. Pero es que, además, el coste medio de los créditos contraídos por las pymes asciende al 16,56% frente al 13,10% del total de las empresas”.

El profesor **Guzmán Cuevas** en su libro sobre la situación financiera de las pymes en Andalucía (1986) aporta unos datos que nos hacen reafirmar la tesis anterior al referirse al tipo de créditos, pues según sus datos el 96,09 de la financiación de las microempresas era de corto plazo. mientras que para empresas de más de 50 trabajadores la financiación a largo sólo suponía el 50% de sus operaciones de crédito. Pocos créditos a largo y dinero caro, realidad en la cual una expansión de las empresas es poco más que un sueño. Como expresa el estudio, ya mencionado del Instituto de Fomento de Andalucía las empresas con menos de cien trabajadores representan el 99,8% del total de empresas y un volumen parecido de empleos sobre el total de empleo privado en nuestra comunidad. Algún día deberemos estudiar en profundidad la relación entre problemas de financiación de las pymes y la destrucción de empleo, poniendo en relación el costo de la situación de desempleo para las arcas públicas y la inversión en promoción empresarial, los resultados, al modo de otros países pueden ser bastante indicativas.

Las sociedades de garantía recíproca en Andalucía nacen, por una serie de factores, con un marcado origen provincial. Con el paso del tiempo cualquier crítica es posible pero la historia es indiscutible. Posiblemente si en el año 1981, fecha de creación de **Coraval SGR**, primer nombre que tuvo **CREDAVAL SGR**, la realidad de la autonomía como ente político y de gobierno andaluz hubiera sido una situación consolidada, hoy hablaríamos de otras sgr's pero el tiempo pasado es acabado y no merece pensar siquiera en como se podía haber desarrollado la historia, aunque sí debemos analizar los errores del pasado para no volver a repetirlos en la hora presente.

Al constituir la sociedad, el 21 de Mayo de 1981, por el esfuerzo realizado por la Confederación de Empresarios de Córdoba, la Asociación de Fabricantes de Córdoba y la colaboración de la Caja Provincial de Ahorros de Córdoba, las voluntades quedaron claramente expresadas: el capital social suscrito era de 50.000.000 ptas a mitad entre socios partícipes y protectores, entre los cuáles la distribución correspondía a los siguientes porcentajes; administraciones públicas el 43,6%, entidades

financieras el 45% y el resto 11,4% por organizaciones e instituciones empresariales. El desembolso del capital correspondía a un 25% del mismo.

Ante esta situación la sociedad se planteó varios objetivos a corto plazo:

- Comenzar a operar para poder tener una presencia real en el entorno de las pymes y ampliar la base societaria.
- Alcanzar acuerdo de colaboración con las entidades crecíticas locales.
- Incrementar el apoyo de los socios protectores, tanto aumentando su número, como negociando el desembolso del capital pendiente.
- Prestación de servicios de información y asesoramiento financiero a las pymes, como elemento para la atracción de las empresas hacia la sociedad.

En esta situación la sociedad logra iniciar un cierto despegue, pues apoyándose en las líneas que el IMPI había establecido de subvenciones de tipos de interés, distribuida por Cajas de Ahorros y Bancos, permitió a finales de 1983 tener un riesgo vivo de 518 millones de pesetas. Quizás podamos destacar, en línea con lo establecido por el Prf. Gómez que en este momento el coste medio alcanzado para las operaciones avaladas era de 14,8% y el plazo medio de 37 meses, lo cual era una considerable mejora de los tipos y plazo que normalmente alcanzaban las pymes en aquellos momentos.

Con el cambio de orientación política y la nueva dinámica que adopta el IMPI en relación con las sgr's, una vez comprobado que el tamaño provincial era de difícil desarrollo, se promueve la creación de una nueva sociedad de ámbito supraprovincial –**SURAVAL SGR**– con actuación en las provincias de Sevilla, Huelva y Cádiz. Esta nueva sociedad nace el 14 de diciembre de 1983 con un capital suscrito de 150.100.000 ptas, el 72,4% del mismo por socios protectores que se distribuían de la siguiente forma; administraciones públicas el 53,2%, las entidades financieras el 16,65% y las organizaciones empresariales y otros protectores el resto. Al finalizar el año 1984 la sociedad había facilitado 10 avales por un total de 110,35 millones de ptas.

El caso de **Avalunión SGR** presenta matices diferen-

ciales pues su constitución el 17 de Junio de 1984 se realiza por la fusión de las existentes sgr en Jaén y Granada y la incorporación de la que estaba en proceso de nacimiento en Almería. Su capital social fue de 186.060.000.- ptas., repartido el 39,4% entre socios protectores y el 60,6% en socios partícipes. Dentro de estos la mayor aportación la realizan las entidades financieras con el 55,85%, las administraciones públicas el 42,1% y el resto las organizaciones empresariales y otros socios.

Este período inicial de las sociedades establece las bases de lo que el sistema en Andalucía fue en los siguientes años pues desde el inicio se establecen estrategias empresarialmente diferentes posiblemente condicionadas por las participaciones sociales en la sociedad. La realidad de una sociedad con fuerte apoyo público: **SURVAL, SGR**, la de otra con amplia participación de las entidades financieras; **AVALUNION, SGR y CREDIAVAL, SGR** con un equilibrio entre socios protectores y partícipes.

Debemos de destacar que ya el **Plan Económico de Andalucía 1984-1986**, realizado por el equipo económico del primer gobierno autónomo¹³, declaraba: **“constituye otro de los objetivos del Gobierno Andaluz, potenciar el proceso de fusión de las sgr, abandonando el proyecto de una sociedad por 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”**. La situación, a la fecha no se ha consolidado, posiblemente porque la historia no es como los hombres la diseñamos sino como el destino nos hace enfrentarnos a ellas.

En este punto debemos destacar que en el pasado mes de mayo de 1994 se firmó un protocolo de fusión entre las sociedades de **Crediaval y Suraval**, que esperamos entre en vigencia en breve plazo toda vez que los actuales Consejos de Administración de las sociedades han repetido en múltiples ocasiones su voluntad de concluir el proceso iniciado y la propia Consejera de Economía, en intervención durante las jornadas organizadas en Sevilla por la AECM y la CEA, reafirmó la

voluntad de la administración pública de apoyar el proceso. Igualmente desde **Crediaval sgr** se comenzó en fechas pasadas un proceso de coordinación con **AVALUNION SGR** que debe tener por decurso una lógica implicación en sus líneas de actuación y que debe ser el inicio de un camino que concluya en una integración de las actividades de ambas sociedades, para dar pie al nacimiento de una única sgr para toda Andalucía.

Desde los días de comienzo de la andadura del sistema hasta nuestros días la evolución del sistema en nuestra Comunidad a pasado por múltiples avatares y por diferentes situaciones, muchas veces causadas por elementos globales del sistema, como fue en su momento la aprobación de la **Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito**, que dio pie a la aplicación de la circular 4/91 del Banco de España, que de forma radical cambia el status de las sociedades al pasar a depender para su control e inspección del banco emisor.

Pero en la evolución de andaluza existen dos hechos que por su significación debemos recoger de forma específica; la salida del IMPI del sistema de sgr's y el inicio de colaboración económica de la Junta de Andalucía con aportaciones de los Fondos FEDER a las sociedades.

Coincidiendo un cambio en la estrategia de actividad del IMPI con el fin del plazo legal para la permanencia del Instituto se articula desde el mismo un proceso de desinversión en las sgr's que permitiera concentrar sus esfuerzos de inversión, en coordinación con el nacimiento y consolidación de las políticas autonómicas a favor de las pymes, en los aspectos más estructurales del sistema; creación de un verdadero sistema nacional de reafianzamiento, y modificaciones de los marcos legales de funcionamiento de las sociedades.

Esta posición lleva a la firma entre el IMPI y la Consejería de Economía de la Junta de Andalucía de un convenio que tenía por objeto transmitir la titularidad de las cuotas sociales que el Instituto poseía en las sgr's andaluzas a la autonomía. Cuestión que se completaba con un plan de actuación, recogido en el Decreto 196/1990 de la Consejería, a cuatro años 1990-1993,

13. Era entonces Consejero de Economía D. Julio Rodríguez, actual presidente de la General de Granada, y estaba presente D. Braulio Medel, actual presidente de UNICAJA Y CECA. Ambos son piezas claves para entender el posterior desarrollo del sistema en nuestra comunidad.

para realizar una aportación global y anual a los Fondos de Garantía por importe de 150 millones de ptas y suscripción anuales de capital por idéntica cantidad.

Este Decreto no pudo llevarse a efecto pues determinadas demandas jurídicas presentadas por algunos grupos empresariales que se sintieron afectados por los mismos judicialmente su puesta en marcha. La solución se resolvió por medio de acuerdos individuales de las sociedades con el IMPI para recomprar su participación por medio de un abono escalonado de las mismas.

En la aprobación del **Plan Andaluz de Desarrollo Económico 1991-1994**, el gobierno de Andalucía, incluye un subprograma de actuación, cofinanciado con fondos FEDER, destinados a los servicios a las pymes por medio de la potenciación de las sgr's. Esta posibilidad parte de la declaración realizada en 1991 por la propia Comisión Europea que especifica el carácter de instrumento de desarrollo regional que las sociedades de caución mutua poseen.

La puesta en marcha de esta actuación permite a las sociedades el lanzamiento de una más expansiva actividad y de forma específica la más coordinada actuación entre las políticas de desarrollo de la Junta de Andalucía, especialmente las implantadas por el Instituto de Fomento de Andalucía, y la actuación de las sgr's. Además la definición, inicial, de un marco de relacio-

nes que se hace presente por la designación de representantes del gobierno autónomo en los Consejos de Administración y en las Comisiones Ejecutivas de las sgr's andaluzas.

Ambas situaciones dan como consecuencia que las sgr's están hoy incrustadas, al menos teóricamente, como elemento de promoción regional de la Junta de Andalucía, situación básica para poder desarrollar las adaptaciones necesarias para el lanzamiento de una nueva etapa.

Es necesario que en este futuro próximo de readaptación del sistema andaluz de garantías recíprocas al nuevo diseño que nace con la aprobación de la Ley 1/94, la creación del sistema nacional de reafianzamiento y la aplicación de un reglamento que obligará de forma específica el cumplimiento de unas ajustadas normas de solvencia, con la consiguiente calificación de la garantía ofertada por las sociedades, debe traer una definición más específicas del marco de relaciones que entre las tres partes del sistema; administración regional, entidades créditos y empresarios, hacen posible la dinámica de la sociedades de garantía recíprocas.

Pero antes de entrar en el apartado final; el futuro de las sgr's en nuestra Comunidad, concluyamos con los principales datos de las sociedades andaluzas.

Cuadro 5.

	Crediaval	Avalunión	Suraval	Total	% S. Total España
Socios	3.056	2.083	1.203	6.341	14,7
% sobre Andalucía	48,2	32,8	19		
Capital Suscrito	1.382.660	788.340	515.550	2.686.550	14,9
% sobre Andalucía	51,5	29,3	19,2		
F.P.T./F.G.	1.237.240	181.648	212.343	1.631.231	16,4
% sobre Andalucía	75,8	11,1	13		
R.Formalizado	27.502.645	10.036.398	4.562.589	42.101.632	15,3
% sobre Andalucía	65,3	23,8	10,8		
R. Vivo	11.934.814	4.328.533	1.864.570	18.127.917	19,8
% sobre Andalucía	65,8	23,9	10,3		

Fuente: CESGAR. El FPT corresponde al antiguo Fondo de Garantías.

En resumen la realidad de las sgr's se pueden concretar en las siguientes magnitudes:

Pymes avaladas:

6.341 empresas, un 14,7% sobre el total nacional del sector.

Riesgo formalizado:

42.101 millones de ptas., un 15,3% sobre el total nacional del sector.

Empleos amparados¹⁴:

50.114 empleos, un 20,7% sobre el total nacional del sector.

Esta situación nos permite relacionar la eficiencia de los fondos públicos invertidos en la siguiente proporción:

Coste de puesto de trabajo mantenido ó creado:

29.441 ptas.

Aportación media por empresa:

297.812 ptas.

7. Las bases de futuro para las sgr's en Andalucía.

Las nuevas variaciones del sistema provienen de una voluntad política clara por parte del legislador; insertar de forma definitiva a las pymes en el sistema financiero, creando un sistema de garantías que subsana sus principales problemas de acceso y gestión de los recursos financieros, eliminando discriminación con el resto de los países de la Unión Europea.

Con el nuevo marco legal se configura un elemento capaz de facilitar a las pymes un elemento especializado –las sgr's– que están dotadas de las suficientes características para integrarlas en el sistema financiero con eficiencia, salvando los problemas estructurales para crear un marco capaz de disminuir las diferencias

que ponen en clara desventaja para competir –desde el punto de vista financiero– a las empresas andaluzas frente a las de su entorno económico.

Esta función se realiza basada en la propia naturaleza de las Sociedades como entidades financieras de promoción empresarial, obligando a las Sociedades a unas condiciones de solvencia y gestión, en aplicación de la normativa financiera del Banco de España y de la Unión Europea, y la dotación del aval de las Sociedades de una calificación y ponderación frente a sus operaciones con terceros. Además las nuevas Sociedades de garantías recíprocas pueden actuar en campos y actividades de mejoren de forma eficaz la gestión financiera de las pymes, así como la formación de los empresarios y directivos que administran las relaciones económicas de las empresas.

Pero también esta calificación, esta nueva naturaleza de las Sociedades, posee ventajas para las administraciones públicas dedicadas a la promoción económica y empresarial, pues la herramienta, el instrumento, de las sgr's está suficientemente dotado para revalorizar de forma exponencial las inversiones públicas en las pymes por las Sociedades, además de contar con un elemento capaz de dinamizar la actividad económica de Andalucía.

Es claro que las Sociedades de Garantía entran en un nuevo horizonte, en un nuevo futuro, que debe estar desarrollado sobre unas bases estables de relaciones entre la Junta de Andalucía-Consejería de Economía y Hacienda. y las sgr's, que permita conocer desde el inicio los beneficios esperados de la inversión pública en las sociedades y a esta los procesos de aportación con la suficiente antelación para planificar su actividad.

Este nuevo marco, concretado en un posible Contrato-Programa, debe ser la norma de relaciones, el marco real, que de seguridad a las partes; a los socios protectores y partícipes, a las entidades crediticias y a los empresarios. Y que la actividad de las sgr's está soportada y realizada con criterios empresariales y financieros, con perspectivas de desarrollo y con la necesaria solvencia para cumplir los compromisos que se asumen.

14. Según datos aportados por Mckinsey Co. (1992) por cada empresa avalada se ampara 5,4 empleos. Este dato para Credial sgr es 10,3 según la auditoría realizada por Deloitte & Touche.

Este contrato-programa con la administración regional debe estar por consiguiente dirigido a conseguir tres objetivos operativos;

Asegurar la solvencia y solidez financiera de las sociedades, disminuyendo el coste de la garantía para las pymes.

Clarificar los objetivos de actividad de la sociedad para que se alcancen las mas alta rentabilidad de las inversiones públicas.

Determinar las acciones y campos concretos en los cuáles se deben de desarrollar las sociedades, clarificando los segmentos y sectores concretos donde la administración pública regional desea, en conjunción con las directrices de la planificación económica, que las sociedades actúen con mayor incidencia.

Esta actuación de la Junta de Andalucía y las sgr's deben llevar a la realización de la definición de un marco estable de relaciones con las entidades de crédito que están radicadas en Andalucía, de forma tal que se supere la situación actual de una cierta dispersión de

esfuerzos y especialmente la clarificación formal de las acciones y las relaciones entre las entidades prestadoras de los recursos y las sgr's como intermediario especializado en las pymes.

La definición y desarrollo de este marco permitirá que las sgr's tengan la posibilidad real de actuar como se les exige; entidades financieras de promoción empresarial.

Para concluir es necesario destacar que la firma de estos compromisos es la realidad patente que los diferentes elementos del sistema asumen como suyo los principios de gestión empresarial, con criterios profesionales, y basados en la cooperación entre empresarios, entidades de crédito y administraciones públicas, que son los tres elementos que sustentan la realidad esperanzadora de una mejor financiación de las pymes andaluzas por medio de las Sociedades de Garantía Recíprocas.

Bibliografía.

GÓMEZ JIMÉNEZ, E. M.: (1.994). Las Sociedades de Garantía Recíprocas en Andalucía, Biblioteca de Económicas y Empresariales. Edc. Universidad de Granada. Granada .

ARCELLI, M. (1994): La financiación de las pymes: situación actual y perspectivas. (Texto no editado).

RODRÍGUEZ N. (1.995): sgr's y sector crediticio, 5 Días, 14 de Enero .

CASILDA BÉJAR, R. (1993): La Banca en España, Ed. Eude-ma Universidad. Madrid.

Comunicación final de la Mesa Redonda de Altas Personalidades Financieras. Bruselas 4 de Octubre de 1994 (Texto no publicado).

Observatorio Europeo de las pymes. Años 1993 y 1994. Informe de la Dirección General XXIII. Edc. Comisión Europea. Bruselas.

IMPI. Informe anual, la pequeña y mediana empresa en España. Edc. IMPI Madrid Abril 1994.

Asociación Europea de Caución Mutua Análisis comparativo de las sociedades de caución mutua. (Texto no editado).

Iniciativa Pyme de desarrollo industrial. Ministerio de Industria y Energía. (Texto no editado).