

EVOLUCION Y DESARROLLO DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

Manuel Sesto Pedreira

I. INTRODUCCION

Las dificultades con las que se encuentra la pequeña y mediana empresa para obtener recursos financieros, especialmente recursos a largo plazo, es un tema que viene de antaño. Las instituciones financieras suelen aplicar un elevado tipo de interés a los préstamos solicitados por las PYME como consecuencia de que dichas operaciones entrañan un mayor riesgo, y que sus importes suelen ser muy inferiores a los solicitados por las grandes empresas. Todo ello obliga a las PYME a tener que recurrir, como casi única alternativa de financiación, a la financiación propia.

La aplicación de un tipo de interés más elevado no es la única dificultad con la que se encuentran las PYME, sino que, además, tienen prácticamente vetado el acceso a la financiación ajena a largo plazo, provocando los consiguientes desequilibrios en su estructura financiera. Las causas que le impiden acceder a los recursos a largo plazo son varias, pudiendo concretarse en las siguientes:

En primer lugar, tienen dificultades para acceder al mercado de capitales emitiendo acciones y obligaciones, ya que los mecanismos son complejos, y no todas pueden emitir estos títulos. A esto hay que añadirle, para el caso español, el mal funcionamiento del Segundo Mercado de Valores.

En segundo lugar, la escasa dimensión de las PYME les impide presentar un estudio económico-financiero y un balance presupuestado demostrativo de la viabilidad de un determinado proyecto para el que se solicitan los recursos. Ante esta carencia, las entidades de crédito se fijan más en las garantías que puedan presentar —ya sea el patrimonio de la sociedad o el de su propietario— que en el proyecto en sí. Y, como es bien sabido, el patrimonio de las PYME no suele ser muy elevado, lo que limita sus posibilidades de obtener créditos a largo plazo. En épocas de crisis, esta situación se agrava, puesto que las instituciones de crédito exigen mayores garantías para la concesión del crédito.

La importancia que tienen las PYME en España,

tanto por su volumen de producción como por su capacidad de generar empleo, unida a su mejor capacidad de adaptación en períodos de recesión económica y a su mayor dinamismo laboral, han llevado al gobierno, en 1977, a la búsqueda de alternativas tendentes a solucionar el problema de su financiación como vía de salida de la crisis económica. Por ello, la reforma del sistema financiero, emprendida este año, tendría un claro beneficiario: la pequeña y mediana empresa. Y así se reconoce en el Programa de Reforma y Saneamiento Económico de octubre de 1977, en el que se afirma que la reforma del sistema financiero habría de hacerse sobre la base de que las cajas de ahorros prestasen atención prioritaria a la financiación de las PYME. Pero esta medida que, en definitiva, pretendía poner recursos a disposición de las pequeñas empresas, sólo sería eficaz si se complementaba con otra que permitiese el acceso a dichos recursos por parte de los pequeños empresarios.

Las autoridades económicas eran conscientes de que el problema no consistía sólo en poner recursos a disposición de las PYME puesto que, aun existiendo éstos, el pequeño empresario no podría acceder a ellos por falta de garantías o, en el mejor de los casos, tendría que aportar garantías con su patrimonio particular. Por tal motivo, y a la vista de experiencias extranjeras, se optó por la creación de un tipo de sociedades que resolviese el problema de las garantías, naciendo así las sociedades de garantía recíproca (SGR).

Cuando se crean las SGR (1978), para que tengan una buena acogida entre las entidades de crédito ante las que van a prestar su aval, se intenta dotarlas de una fuerte solvencia para que las deudas por ellas garantizadas no impliquen riesgo alguno para la entidad acreedora. Dicha solvencia se instrumenta a través de tres vías. La primera, exigiendo un capital mínimo de 50 millones (300 millones en la nueva Ley de 1994) permitiendo, para hacer esta cifra viable, la entrada de socios protectores que no tienen derecho a recibir el aval. La segunda vía es a través de la constitución de un fondo de garantía para todos los socios cuyas deudas sean garantizadas por la sociedad, y que tiene

por objeto hacer frente a los pagos que haya de realizar la sociedad en cumplimiento de los avales otorgados (el fondo de garantía es sustituido en la reciente Ley por las provisiones técnicas). Y, la tercera vía, para darles mayor solvencia, consiste en dotar a la reserva legal de un 25 por 100, como mínimo, de los beneficios anuales, hasta que dicha reserva alcance el doble del capital social mínimo (la nueva ley exige una dotación a esta reserva del 50 por 100 del beneficio, hasta que alcance el triple de la cifra mínima de capital social). Esta tercera vía no ha tenido apenas eficacia, puesto que los beneficios obtenidos, hasta el momento, por las sociedades de garantía recíproca han sido casi nulos.

La nueva Ley insiste, por tanto, en la solvencia de las SGR y aumenta, como puede verse, sus exigencias al respecto. Pero, ¿es un problema de solvencia el que tiene planteado el sistema de garantías? Indudablemente, la solvencia es un gran problema, pero existen otros, no menos importantes, que hacen que las SGR no hayan resuelto, de momento, los problemas financieros de las PYME. Las causas de este semifracaso se intentarán delimitar posteriormente, pero el hecho es que el sistema no ha respondido a las esperanzas puestas en él, y es que, como afirman Ribó y Tarrida, «en el intento de trasladar un modelo allende nuestras fronteras, algo se ha perdido en el camino» (Ribó y Tarrida, 1986).

II. ETAPAS

El devenir de las sociedades de garantía recíproca, desde su nacimiento en el año 1978 hasta la actualidad, ha sido bastante sinuoso, pudiéndose distinguir cuatro etapas: constitución y puesta en marcha, crisis del sistema, consolidación y reforma del sistema.

Primera etapa: constitución y puesta en marcha

Abarca esta etapa el período comprendido entre julio de 1979, con la creación de la primera SGR (ISBA), y finales de 1982, caracterizado por la proliferación de nuevas instituciones y la abundante legislación al respecto. Sin duda, las esperanzas depositadas por las autoridades económicas en el sistema como instrumento para salir de la crisis, justificaban tal proliferación; y, así, a finales de 1982, se habían constituido 33 sociedades de garantía recíproca, superando la veintena los decretos y órdenes ministeriales que afectan a las SGR durante este período.

La fuerte apuesta inicial por el sistema de garantías se pone de manifiesto, fundamentalmente, en el apoyo prestado por el IMPI (Instituto de la Pequeña y Mediana Industria), participando como socio pro-

tector con fuertes aportaciones al capital en la mayoría de las SGR, y en el intento fracasado —no por falta de recursos financieros, sino por la mala instrumentación— de crear un segundo aval del Estado que potenciase el sistema.

Segunda etapa: la crisis del sistema

Abarca esta segunda etapa el período comprendido entre finales de 1982 y principios de 1986. La crisis económica, que, como es lógico, también afecta a estas sociedades, unida a la falta de experiencia de sus gestores por tratarse de una actividad nueva en nuestro país, llevan a la mayor parte de las SGR al borde de la quiebra. En esta situación, es el IMPI quien toma las riendas y suscribe ampliaciones de capital propiciando, además, un amplio proceso de fusión tendente a ordenar y dimensionar el sistema.

Han sido 15 las SGR que han necesitado la participación de recursos públicos a través del IMPI en este período, y el montante de las aportaciones asciende a 1.121 millones de pesetas, a lo que habría que sumarle las aportaciones hechas por las comunidades autónomas a las SGR fusionadas, pretendiéndose que este proceso de fusión conduzca a una situación en la que exista una única SGR por comunidad autónoma, y ésta se convierta en socio protector.

La crisis se salda, finalmente, con la desaparición de 11 de las 42 sociedades constituidas hasta finales de 1985, aunque de éstas solamente 29 estaban funcionando. No obstante, el proceso de fusión y cierre de instituciones no termina aquí, sino que todavía perdura en la actualidad siendo, en estos momentos, veintiuno el número de sociedades operativas (justo la mitad de las constituidas desde su aparición).

Tercera etapa: consolidación del sistema (1986-1989)

Una de las causas determinante de la crisis, anteriormente descrita, ha sido el coste del aval. La aportación al fondo de garantía, superior al 5 por 100 del importe del aval, supone una inmovilización importante de recursos, cuyo coste se dispara en épocas de crisis por los elevados tipos de interés, y si además existe una alta tasa de inflación —como ocurría en este período— este coste se incrementa por la pérdida de valor adquisitivo del dinero. La carestía del aval hizo que los empresarios no utilizaran el sistema, excepto por parte de aquellos cuya única posibilidad de obtener un crédito fuese a través de un aval de la SGR. En definitiva, sólo solicitaban el aval los clientes con mayores dificultades. Y, por si fuera poco, ante la escasez de solicitudes,

las SGR no podían ser selectivas y los morosos se dispararon.

Ante esta situación crítica, se intenta entrar en la raíz del problema, y es de nuevo el IMPI quien lo hace, pero de forma más racional. En vez de suscribir capital para salvar las SGR (que sobrevivían gracias a los ingresos financieros de las aportaciones de socios protectores) asume una parte importante de las aportaciones de los socios al fondo de garantía, abaratando el coste del aval de forma sustancial. El abaratamiento del coste del aval, así como la toma de participación de las comunidades autónomas, hace que el sistema se salve y empiece a cumplir los fines para los que ha sido creado, que no es otro que el servir de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Pero esta recuperación es más aparente que real; la bonanza económica de estos años, junto con las ayudas públicas, permiten aumentar el número de avales. Sin embargo, las incoherencias del sector siguen latentes y se plantea la necesidad de reforma, en profundidad, del sistema de garantías.

Cuarta etapa: reforma del sistema

La Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito, va a marcar una nueva etapa en el sistema de garantías. Efectivamente, dicha Ley sitúa a las sociedades de garantía recíproca, y a las personas que ostenten cargos en las mismas bajo la supervisión y control directo por parte del Banco de España, en condiciones similares al resto de las instituciones de crédito.

Las consecuencias del cambio parecen, en principio, dramáticas para el sistema. Por una parte, el IMPI deja su papel de valedor y de socio capitalista de las SGR y se dedica a potenciar la sociedad de reafianzamiento (SOGASA), por otra, el Banco de España ejerce un control más minucioso y descubre las deficiencias del sistema. Algunas sociedades son inviables, y en la mayor parte de ellas, los recursos propios no son suficientes para soportar el riesgo asumido. Por ello, se plantea la necesidad de reformar el sistema con una doble finalidad: dotarlo de mayor solvencia, y hacerlo más operativo. Para ello, se aprueba la reciente Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre el régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca, en la que se amplía el objeto social a la prestación de servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios, se eleva de forma sustancial la cifra de capital mínimo, y se sustituye el fondo de garantía por la reserva técnica.

Las medidas tomadas recientemente parecen acertadas, pero serían inútiles, e incluso inviables, si no van acompañadas por una política de apoyo a las PYME en la que las SGR tomen parte activa. Es

este aspecto el que hace augurar un futuro muy prometedor para estas sociedades. El reciente giro dado a la política industrial en la UE y, más concretamente, en España, diseñando políticas de apoyo a la economía productiva, instrumentada a través de avales concedidos por las sociedades de garantía recíproca, va a constituir, sin duda, el punto de arranque y despegue del sistema de garantías en España.

III. LAS CIFRAS DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

El desorden reinante en el sector, hasta hace muy poco tiempo, se pone de manifiesto a la hora de la recopilación de datos sobre la actividad de las SGR. Las fuentes son escasas y la disparidad de las cifras entre unas y otras son importantes. Asimismo, los procesos de fusión y de liquidación habidos en el sector, hacen todavía más dificultosa la homogeneización y el tratamiento de los datos. Para este análisis se utilizan, de forma fundamental, los datos facilitados por CESGAR (Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca) complementados por los de las memorias de las SGR, y algunos de los más recientes por los del Banco de España. De cualquier forma, la utilización de unos u otros no afecta de manera sustancial al análisis global, siendo los de CESGAR, por lo general, los más elevados. Es justo aclarar, también, que las cifras que se manejan son para el sector en general, y existe una gran dispersión entre los datos de cada sociedad en particular y la media, de lo que debe deducirse que hay algunas sociedades (muy pocas) que mantienen una buena trayectoria, y gracias a las cuales, los datos medios del sector adquieren una pequeña relevancia.

1. Número de socios

Como ya es conocido, en estas sociedades existen dos tipos de socios:

— Socios protectores, que no tienen derecho a obtener el aval de la SGR, y que son, en su mayor parte, instituciones públicas cuyo único objetivo es apoyar a las PYME, y

— Socios partícipes, que sí tienen derecho a solicitar el aval, y son socios con este fin exclusivo. El número de socios partícipes nos da la primera medida del grado de actividad de la sociedad.

En cuanto a los socios protectores, su número se mantiene estable desde los comienzos en una cifra próxima a novecientos, destacando por orden de importancia, en cuanto a capital suscrito, a las comunidades autónomas, las diputaciones, las cajas de ahorros, el patrimonio del Estado y el IMPI.

Por lo que se refiere a los socios partícipes, su evolución aparece reflejada en el gráfico 1, en el que se aprecia la crisis de los años 1983-85, poniéndose de manifiesto que, a finales de 1993, las SGR habían avalado, desde su nacimiento, la pobre cifra de 41.203 empresarios. Teniendo en cuenta que en España existen 1.904.500 pequeñas y medianas empresas (menos de 250 empleados) (1), las SGR han avalado, hasta el momento, al 2 por 100 de los empresarios susceptibles de recibir el aval. En otros países europeos, como Francia, las SGR avalan, aproximadamente, la tercera parte de los créditos concedidos a las PYME, lo que nos da una idea de las bajas cifras en que aquí nos movemos.

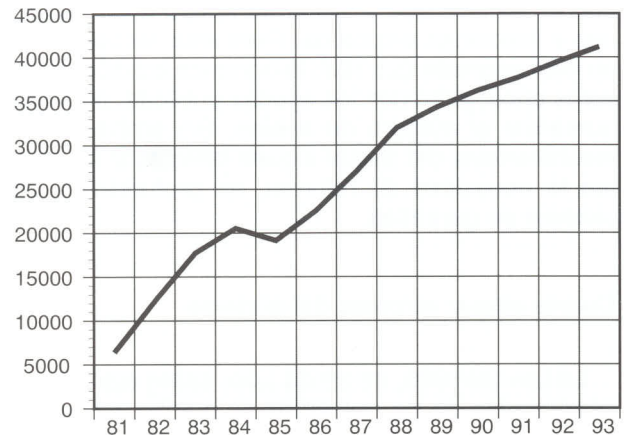
2. Capital social y fondo de garantía

El fondo de garantía y el capital social son dos fuentes de recursos que tienen distinta consideración, ya que mientras que el capital social son recursos propios, el fondo de garantía son recursos ajenos que la SGR administra y sólo puede disponer de ellos para el pago de deudas de los socios morosos. Además, las aportaciones hechas al fondo por los socios avalados son reembolsables en la medida que no hayan sido utilizados para pagar deudas, al vencimiento del contrato de aval. Sin embargo, a efectos de medir la solvencia de las SGR, el fondo de garantía debe tener la consideración de recursos propios, en cuanto que su función es precisamente

la de servir de garantía a los créditos avalados por la sociedad.

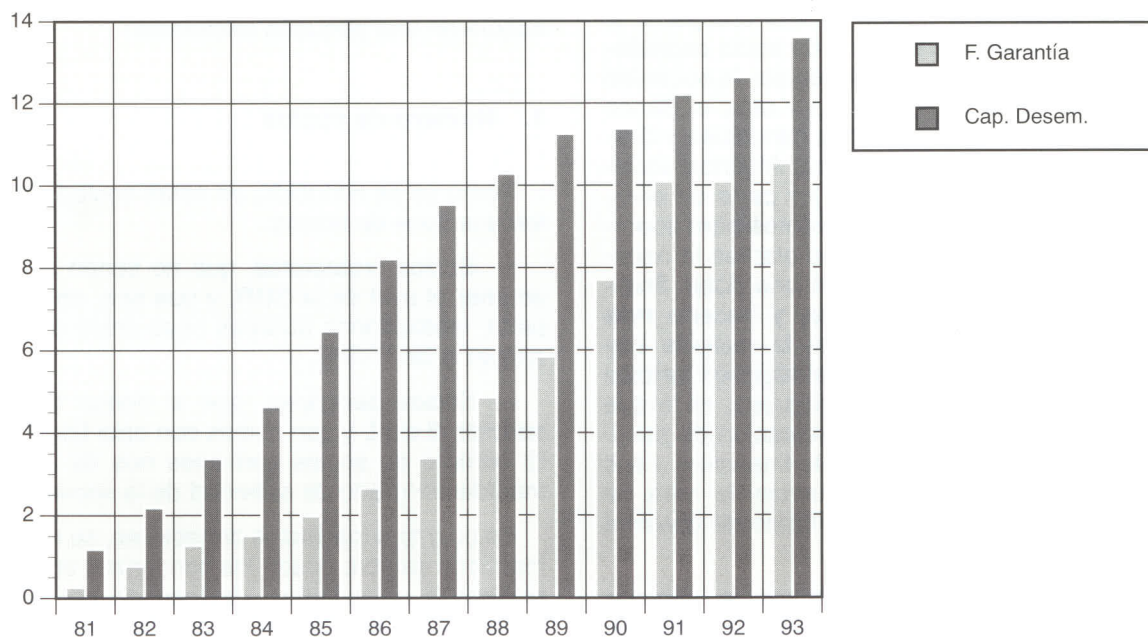
La evolución del capital social y el fondo de garantía se puede apreciar en el gráfico 2. En dicha figura puede observarse cómo el capital social desembolsado sigue una trayectoria ascendente y casi continua desde el nacimiento hasta el año 1990, a partir del cual el ritmo de crecimiento es menor. Esta circunstancia se debe al hecho, ya comentado, de que el IMPI deja de hacer aportacio-

GRAFICO 1
SOCIOS PARTICIPES



Fuente: CESGAR y elaboración propia.

GRAFICO 2
CAPITAL Y FONDO DE GARANTIA
(En miles de millones)



Fuente: CESGAR y elaboración propia.

nes al capital de las SGR desde la intervención del Banco de España, pasando su protagonismo a las comunidades autónomas. En cuanto a la evolución del fondo de garantía, hay que decir que se caracteriza por su escasa importancia hasta 1986, año en que comienza un fuerte crecimiento hasta que en 1991 se estanca en valores próximos a 10.000 millones de pesetas. Este aumento del fondo de garantía se explica por las aportaciones hechas por el IMPI. La Orden Ministerial, de 14 de noviembre de 1985, hace que el IMPI contribuya con una aportación del 4 por 100 del montante de los avales, en lugar del socio partícipe, con la salvedad de que dichas aportaciones no serán reembolsables, pasando a engrosar el fondo de forma definitiva.

Gracias a esta Orden Ministerial, no sólo se incrementó el fondo por la no devolución de las aportaciones, sino que, además, debido al abaratamiento del coste del aval, la demanda de garantías aumentó considerablemente en las SGR que pudieron beneficiarse de esta subvención.

Las aportaciones al capital social han sido realizadas de forma mayoritaria por el sector público, que ha hecho un desembolso de 8.500 millones de pesetas, lo que supone el 51 por 100 del total del capital desembolsado en el año 1993, frente a un 42 por 100 del año 1985 siendo, en estos momentos, las comunidades autónomas los socios más importantes, con un 34,6 por 100 del capital. Dentro del sector privado, son las cajas de ahorros, con una aportación del 6,5 por 100, los socios más destacados y, también, los más beneficiados por los avales recibidos de las SGR, como se verá posteriormente.

El constante aumento, tanto del capital social como del fondo de garantía, tienen, sin embargo, un efecto engañoso sobre la evolución del sector. Por una parte, el capital desembolsado por los socios partícipes a finales de 1984, representaba el 44,2 por 100 del total, mientras que a finales de 1993, representaba tan sólo el 35,5 por 100, lo que significa que, en definitiva, este aumento se debe en mayor medida a las aportaciones externas que al aumento de los avales otorgados. Y, por otra parte, el fuerte incremento del fondo de garantía se ha debido, como es sabido, al carácter no reembolsable que tenían las aportaciones del IMPI al mismo. Además, el grado de concentración —especialmente en el fondo de garantía— es muy elevado: el fondo de garantía de las cinco primeras sociedades representa el 66 por 100 del total del sector, la mayor parte de las restantes tienen un nivel precario.

El estado precario del fondo de la gran mayoría de las SGR puede justificarse por el hecho de que las aportaciones del IMPI estaban condicionadas a que la operación contase con la cobertura del segundo aval del Estado, y éste exigía que el fondo de garantía fuese positivo, una vez deducidos los

deudores. Pocas sociedades cumplían dicha condición y, por consiguiente, las subvenciones del IMPI se concentraron en un escaso número de instituciones; de ahí nace el alto grado de concentración en el fondo.

CUADRO NUM. 1
CAPITAL SOCIAL DESEMBOLSADO
A DICIEMBRE DE 1992
(En miles de pesetas)

	Importe	Porcentaje
Socios protectores.....	8.184.538	64,3
Sector público	6.519.721	51,08
Comunidades autónomas	4.006.037	34,6
Diputaciones	1.075.807	8,4
IMPI	475.100	3,7
Patrimonio del Estado	490.000	3,8
SODI	49.260	0,4
Ayuntamientos	23.517	0,18
Sector privado	1.664.832	14,5
Cajas de ahorros	822.564	6,5
Bancos	90.625	0,71
Cooperativas de crédito	79.485	0,62
Caja Postal	87.500	0,69
Asociaciones empresariales ...	93.855	0,74
Cámaras de comercio	142.583	1,12
Seguros	23.237	0,18
Otros	324.983	3,97
Socios partícipes	4.543.873	35,7

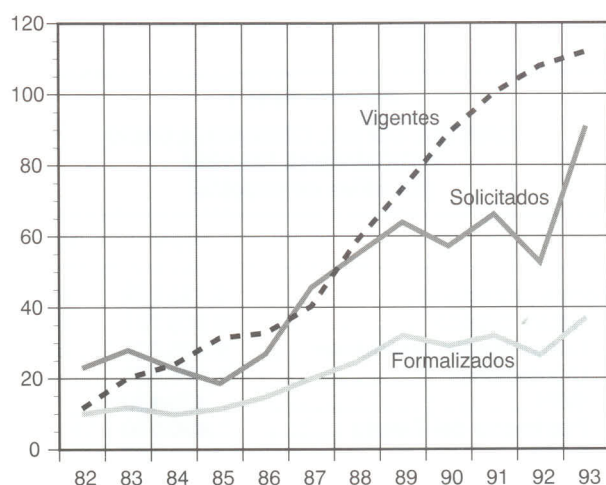
Fuente: CEGGAR y elaboración propia.

3. Los avales

Las sociedades de garantía recíproca tienen como objeto social el otorgamiento de garantías a favor de sus socios para operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de empresas de que sean titulares (art. 2, Ley 1/1994, de 11 de marzo). Bajo esta perspectiva, los resultados de una SGR habrá que medirlos por el número y la cuantía de los avales que otorga a sus socios, siendo las demás magnitudes económicas medios destinados a conseguir un 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.

Los avales solicitados nos proporcionan información sobre la demanda de los servicios de una SGR. Desde la puesta en marcha del sistema en 1980 hasta finales de 1993, se han solicitado 63.681 avales por un importe total de 582.075 millones de pesetas, de lo que resulta una media de 9 millones por aval. Pero no todos los avales solicitados acaban concediéndose, sino que una gran parte de

GRAFICO 3
EVOLUCION DE LOS AVALES
(En miles de millones)



Fuente: CESGAR y elaboración propia.

ellos son rechazados por la SGR, por entrañar un riesgo demasiado elevado. De hecho, solamente han llegado a formalizarse 49.101, por un montante de 275.671 millones de pesetas, con una media de 5,6 millones, siendo los de mayor cuantía los más rechazados. La relación entre avales solicitados y avales formalizados tiene una gran importancia, ya que nos indica el carácter selectivo de las operaciones y, consiguientemente, la posibilidad de fallidos que, para este tipo de sociedades es trascendental, puesto que su supervivencia se basa en la ley de los grandes números, según la cual, para un amplio número de avales, la morosidad real tiende a estabilizarse en torno a la morosidad esperada.

La cuantía anual de los avales solicitados, los avales formalizados y la relación entre ambos, puede apreciarse en el cuadro núm. 2, en el que destaca que salvo en la época de la crisis de los años 1985 y 1986, en los que se produce una caída en la demanda de avales, y la selección es menos rigurosa, los avales formalizados representan valores próximos al 50 por 100 de los solicitados, es decir, la mitad de los avales solicitados no llegan a otorgarse. Todo lo contrario sucede en el año 1993: un fuerte aumento de la demanda de avales, que casi duplica la del año 1992, ha permitido a las SGR ser más selectivas en la concesión y sólo se han formalizado el 40 por 100 de las solicitudes, que constituye el porcentaje más bajo desde su nacimiento.

El volumen medio anual de avales solicitados por cada SGR alcanza la cifra de 4.337 millones de pesetas en el año 1993, pero teniendo en cuenta que solamente las cinco primeras SGR del ranking poseen una cuota del 47 por 100, el resto de las sociedades tienen un volumen anual medio de solicitudes de

CUADRO NUM. 2

AVALES SOLICITADOS Y FORMALIZADOS ANUALMENTE, EN MILLONES DE PESETAS

Años	Solicitados	Formalizados	Formalizados solicitados $\times 100$
1982	22.929	10.003	43
1983	27.946	11.865	42,4
1984	22.796	9.799	43
1985	18.572	11.407	61,4
1986	26.955	14.767	54
1987	45.587	19.929	43
1988	54.764	24.638	44,9
1989	63.872	32.090	50,2
1990	57.136	29.141	51
1991	66.143	31.959	48,3
1992	52.561	26.412	50,2
1993	91.075	37.004	40,6

Fuente: CESGAR y elaboración propia.

2.750 millones de pesetas, cantidad que, si no se eleva de forma sustancial, no parece justificar las inversiones de capital público invertido en ellas, y ello, a pesar de haber considerado para el cálculo de la media un año excepcionalmente bueno.

Desglose de los avales

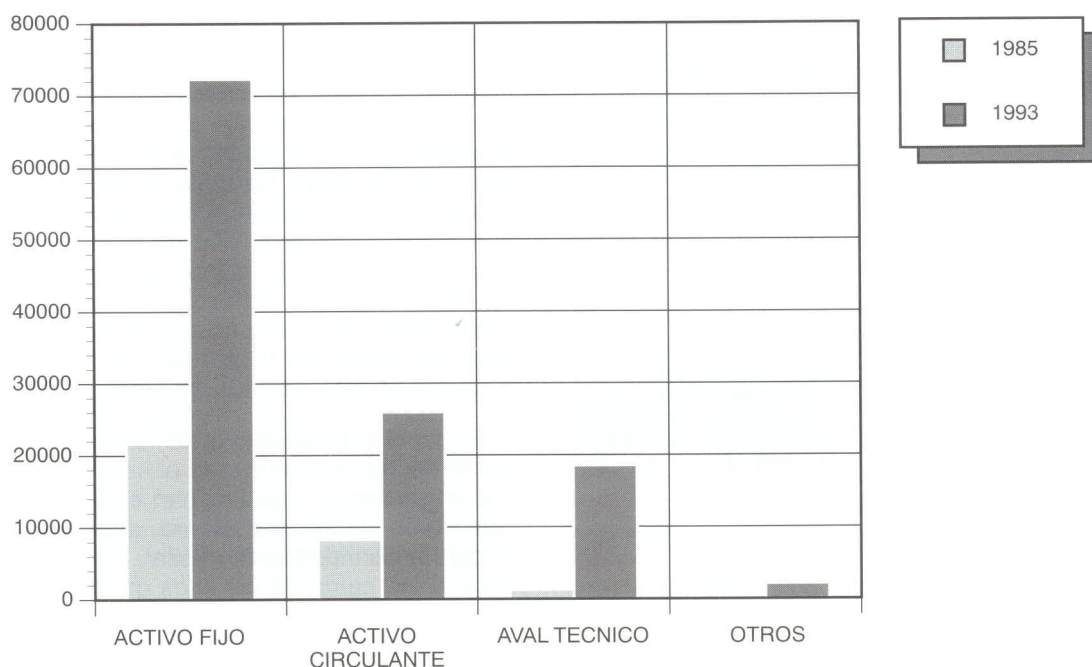
a) *Por su finalidad.* Las empresas solicitan el aval de las SGR para financiar cualquier parte de su activo o para las concesiones administrativas, pero fundamentalmente para afrontar sus inversiones en activo fijo. El 60 por 100 del importe de los mismos se destina a este fin en el año 1993, seguido de las inversiones en activo circulante, a cuyo fin está destinado un 22 por 100, y de los avales técnicos a los que va destinado un 15,5 por 100.

Con respecto a 1985, la finalidad de los avales no ha cambiado de manera significativa; si acaso, mencionar el aumento de un 10 por 100 del peso de los avales técnicos en detrimento de los financieros (inversiones en activo fijo y en activo circulante).

En cuanto a la cuantía media de los avales, aumenta de manera importante para las inversiones en activo fijo, permaneciendo prácticamente inalterado para los demás tipos, tal como puede apreciarse en el cuadro núm. 3. Destaca, también, la baja cuantía de los avales en general, que induce a pensar que las empresas que están utilizando este sistema son de muy reducidas dimensiones. Si a ello añadimos que existen avales por importe de hasta 150 millones, la media quedaría bastante mermada. Es evidente que cuanto menor sea el importe de los avales, el riesgo que corre la SGR es también menor, puesto que el fallido de un aval de importancia podría ponerla al borde de la quiebra.

b) *Por sectores destinatarios.* Los avales van destinados, en su mayor parte, al sector industrial

GRAFICO 4
DESTINO DE LOS AVALES
(En millones de pesetas)



Fuente: Elaboración propia.

CUADRO NUM. 3
CUANTIA MEDIA DE LOS AVALES
(En miles de pesetas)

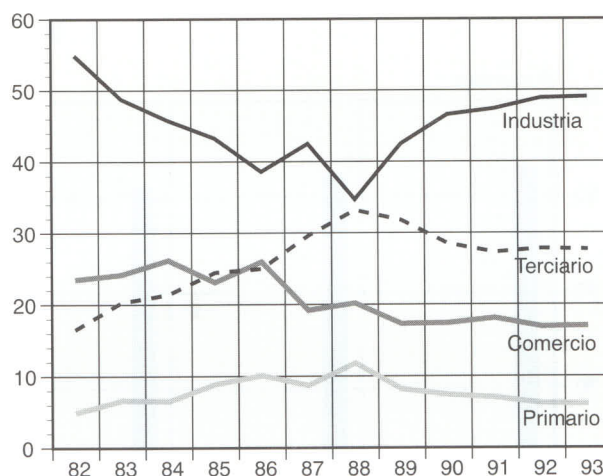
	1985	1992
Financiación de activo fijo	5.412	8.500
Financiación de activo circulante	5.456	5.400
Avales técnicos	1.975	2.000

Evolución de la cuantía de los avales.

(del que la construcción recibe un 20 por 100 del sector), sufriendo un retroceso entre los años 1983 y 1988, para posteriormente recuperarse y situarse en valores próximos al 50 por 100 del total de los avales otorgados. Analizando este sector de forma más concreta, puede apreciarse que los avales destinados a la industria son los que tienen mayor importe medio, mientras que los destinados a la construcción tienen un importe medio inferior debido a que éstos son, en buena medida, avales técnicos.

Por la parte inferior, es el sector primario el menos beneficiado y no alcanza el 10 por 100, a pesar de que su cuantía es superior a la media global, mientras que el sector terciario, desglosado en comercio (17 por 100) y servicios (27,8 por 100) recibe aproximadamente un 45 por 100 del conjunto (gráfico 5).

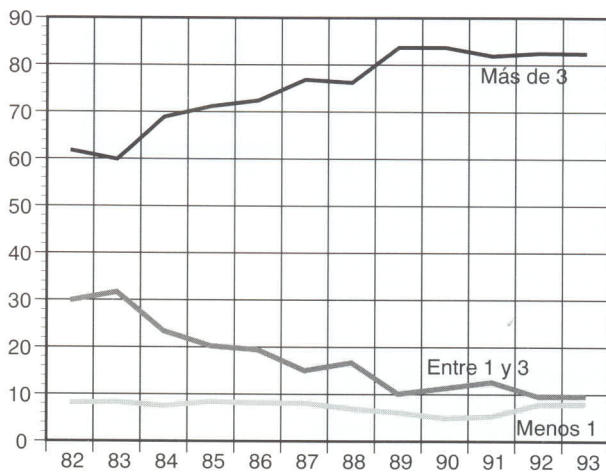
GRAFICO 5
EVOLUCION SECTORIAL DE AVALES
(En porcentaje)



Fuente: CESGAR y elaboración propia.

c) *Por su vencimiento.* El plazo de vencimiento de los créditos avalados por las SGR (gráfico 6) está íntimamente relacionado con el destino de los mismos. Así, las inversiones en activo fijo se corresponden con la duración a más largo plazo (superior a tres años), mientras que la financiación de activo circulante y los avales técnicos se corres-

GRAFICO 6
DISTRIBUCION DEL RIESGO POR PLAZOS
(En porcentajes)



Fuente: CESGAR y elaboración propia.

ponden con los avales a un plazo inferior a tres años.

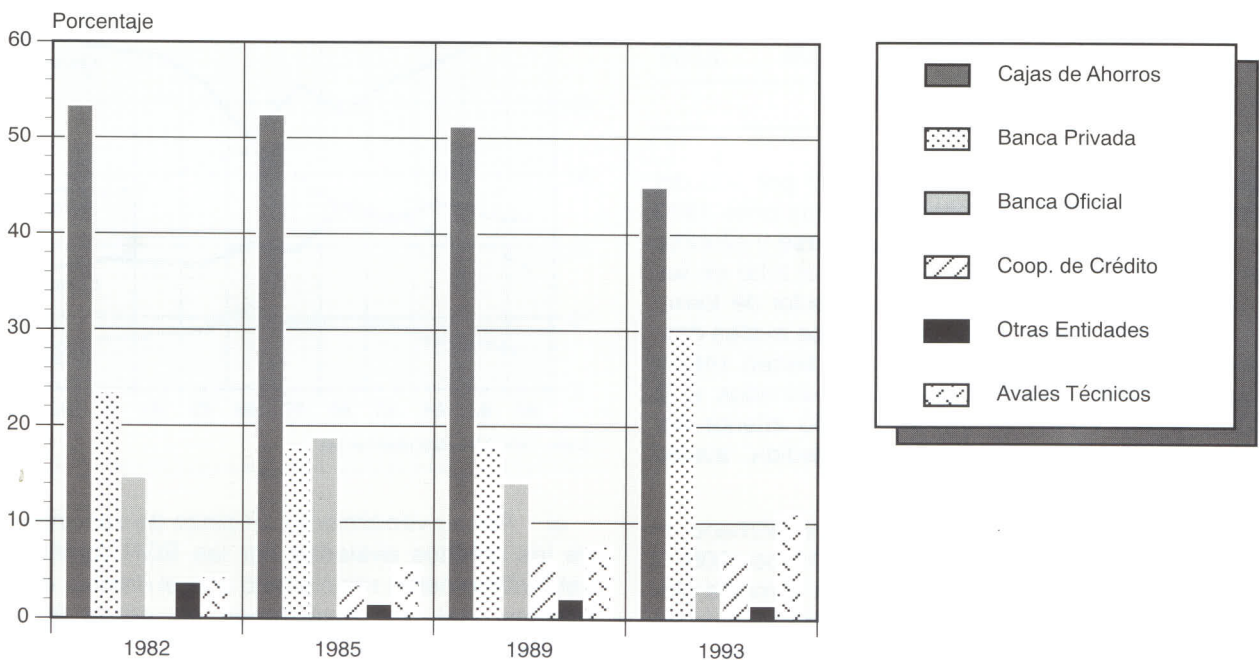
De la evolución en el plazo de vencimiento de los avales merece la pena destacar el continuo aumento de los a más largo plazo (superiores a tres años), situándose por encima del 80 por 100 del total, en

detrimento de los a medio plazo (entre uno y tres años) con un descenso continuo desde el inicio hasta la actualidad, en donde desciende su importancia relativa por debajo del 10 por 100, y colocándose al nivel de los avales a más corto plazo (menos de un año).

d) *Por entidades receptoras del aval.* Las instituciones financieras que conceden más créditos avalados por las sociedades de garantía recíproca son, con diferencia, las cajas de ahorros, que hasta el año 1992, concedían más de la mitad de los citados créditos. En este año se produce un cambio significativo en los prestamistas de riesgo: las cajas de ahorros y las entidades oficiales de crédito ceden parte de su terreno a la banca privada, quien pasa de asumir un 18 por 100 del riesgo en 1989, a asumir un 29,7 por 100 en 1993.

El papel predominante de las cajas se justifica por el hecho de que, desde el nacimiento del sistema de garantías, aquéllas han estado vinculadas a éste como socios protectores, desembolsando importantes cantidades de capital. Sin embargo, en el inicio de la caída de los tipos de interés en el año 1992, la banca privada ha estado más ágil que las demás instituciones financieras y ha acaparado una cuota importante de este mercado. Los datos de 1993 confirman la tendencia bajista de las cajas y la tendencia alcista en la cuota de la banca privada y de los avales técnicos.

GRAFICO 7
RECEPTORES DEL AVAL
(En porcentaje)



Fuente: CESGAR y elaboración propia.

4. Solvencia y morosidad

Para analizar la solvencia de las sociedades de garantía recíproca, se partirá del balance consolidado de las 21 instituciones operativas en estos momentos. En él se puede apreciar que los recursos propios, formados casi exclusivamente por capital social, dado que los beneficios obtenidos hasta el momento son prácticamente nulos, representan el 47,3 por 100 del pasivo. El fondo de garantía que, como se sabe, constituye un patrimonio separado del de la sociedad (al menos en teoría), tiene un peso relativo ligeramente superior al 40 por 100, con una tendencia claramente alcista en su peso, en detrimento del capital social que, por primera vez, cae su participación por debajo del 50 por 100 en 1991. El conjunto de ambas partidas, que son las que tienen que hacer frente a los riesgos asumidos por la SGR, alcanzan cifras próximas al 90 por 100 del pasivo.

Por la parte del activo destaca, sobre las demás partidas, la importancia de la cartera de valores, con un peso del 60 por 100 en el año 1992. Sin embargo, esta partida, junto con la de tesorería —que constituyen las inversiones financieras— tienen una clara tendencia descendente, perdiendo más de seis puntos porcentuales en el período 1990-92. Este descenso, por sí solo, no tendría por qué ser preocupante; pero, analizando las demás partidas, se puede observar que los puntos perdidos por las inversiones financieras son ganados por los *deudores en mora y dudosos* (netos de provisiones), que pasan de representar un 10,8 por 100 del activo en 1990, a un 15,8 por 100 en 1992, lo que representa un incremento del 84 por 100 durante estos dos años, de los socios que no atienden sus obligaciones de pago. Y, si bien es cierto que, en el año 1992 existía una profunda crisis eco-

nómica, que justifica este aumento de los morosos, no es menos cierto que, en los años de mayor crecimiento de la economía, la política en la concesión de avales seguida por las SGR ha sido, cuando menos, poco rigurosa.

El problema de que la morosidad camina hacia un progresivo aumento se pone de manifiesto a través de un análisis de *ratios*. En primer lugar, las provisiones que cubrían el 51,3 por 100 de los dudosos, en 1989, han pasado a cubrir tan sólo el 35,4 por 100 en 1992, y ello, a pesar del esfuerzo que se ha hecho, en los últimos años, en materia de dotación a provisiones. En segundo lugar, comparando los dudosos netos con el fondo de garantía, se puede observar que aquéllos representaban un 24,7 por 100 del fondo en 1989, pasando a representar un 38,8 por 100 en 1992. Por último, en tercer lugar, de la comparación entre los deudores dudosos netos con el riesgo vivo total, se concluye que la morosidad, neta de provisiones, pasa de un 3,7 por 100, en 1990, a un 5,2 por 100 en 1992, lo que equivale a un 8,5 por 100 bruto.

Por lo que a solvencia se refiere, aunque sigue un lento descenso en los últimos años, acentuado en 1992 con una caída de dos puntos, no parece, de momento, preocupante, ya que el capital social más el fondo de garantía libre alcanzan, ese año, el 27 por 100 del riesgo vivo total asumido por el sistema, que teniendo en cuenta que SOGASA asume, aproximadamente, un 25 por 100 de este riesgo, la relación anterior sobrepasa el 35 por 100.

Por tanto, la solvencia, a corto plazo, no es preocupante; lo que sí lo parece es, por una parte, que esa solvencia se deba en mayor medida a aportaciones externas que a las derivadas de la operativa de las SGR y, por otra, el fuerte aumento de la morosidad que pone en peligro, de seguir al mismo

CUADRO NUM. 4
BALANCE DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA
(Millones de pesetas)

	1990		1992	
	Importe	Porcentaje	Importe	Porcentaje
Inmovilizado	1.447	7,6	2.220	9,3
Cartera de valores	12.641	66,5	14.430	60,7
Deudores en mora y dudosos	2.045	10,8	3.766	15,8
Deudores op. tráfico	1.403	7,4	1.797	7,6
Tesorería	821	4,3	791	3,3
Diversas y periodificación	621	3,3	772	3,2
Total Activo	18.998	100	23.776	100
Fondos propios	10.125	53,3	11.243	47,3
Fondo de garantía	7.130	37,5	9.702	40,8
Entidades de crédito	118	0,6	420	1,8
Otros fondos ajenos	744	3,9	1.231	5,2
Diversas y periodificación	851	4,5	1.180	5,0
Total Pasivo	18.998	100	23.776	100
Riesgo vivo	70.128		84.633	

Fuente: Banco de España.

CUADRO NUM. 5

RESUMEN

	1990	1992
Capital social desembolsado (*)	11,39	12,63
Fondo de garantía total (*)	7,72	10,60
Fondo de garantía libre (*)	5,08	5,94
Provisiones (*)	2,12	2,55
<i>Avales</i>		
Avales solicitados (*)	354,08	472,78
Avales formalizados (*)	171,60	229,97
Avales vigentes (*)	88,82	107,90
Riesgo vivo (*)	70,12	84,63
Números de empresarios beneficiarios de aval, desde el origen	33.468,00	40.775,00
Cuantía media de los avales	5.127.285,00	5.639.975,00
Plazo medio, en meses	63,70	65,80
Tipo de interés medio de los préstamos (%) ...	13,8	12,8
<i>Destino de los avales</i>		
Inversión en empresas nueva creación (*)	14,28	18,80
Inversión en mejora de empresas (*)	33,50	50,34
Inversión en circulante (*)	9,24	21,30
Avales técnicos (*)	6,15	15,99
Otros (*)	1,60	1,35
<i>Prestamistas (*)</i>		
Banca privada	13,45	23,35
Cajas de ahorros	36,13	38,60
Cooperativas de crédito	4,56	5,39
Otras entidades financieras	2,46	1,92
Banca oficial	8,12	3,81
Proveedores	1,58	3,94
Avales técnicos	6,51	9,57
Otros	0,33	1,13
<i>Plazos (*)</i>		
Menos de un año	3,41	6,55
Entre 1 y 3 años	7,87	7,96
Más de tres años	58,04	68,68
<i>Sectores (*)</i>		
Primario	5,25	5,27
Industrial	27,21	33,02
Construcción	5,92	8,44
Terciario	20,27	23,51
Comercial	12,37	14,29
<i>Garantías (*)</i>		
Real	20,13	29,10
Personal	35,44	39,39
Sin garantía	15,46	17,64
<i>Coste del aval</i>		
Cuota social	27.115,00	27.115,00
Capital avalado s/capital suscrito		
— Avales financieros	58,00	58,00
— Avales técnicos	77,00	77,00
Aportación al fondo de garantía (%)	4,8	4,8
Comisión por saldo vivo:		
— Avales financieros (%)	1,15	1,15
— Aval técnico sector público (%)	0,84	0,84
Cuota de estudio (%)	0,62	0,62
<i>Solvencia y morosidad</i>		
Capital social/riesgo vivo (%)	16,20	14,92
Capital social más fondo de garantía s/riesgo vivo (%)	27,25	27,44
Fondo de garantía libre s/fondo de garantía to- tal (%)	65,8	56,03
Morosos y dudosos netos (*)	2,64	4,66
Deudores dudosos netos/riesgo vivo (%)	3,76	5,26
Deudores dudosos brutos/riesgo vivo (%)	6,78	8,52
<i>Rentabilidad</i>		
Rentabilidad recursos propios (%)	3,3	0,87
Rentabilidad inversiones financieras (%)	11,9	11,05
Número de empleados	272,00	284,00
Empleados por oficina	2,24	2,34
Avales vigentes/empleador (en millones)	326,50	379,93

(*) En miles de millones de pesetas.

ritmo, la solvencia a largo plazo y con ella la credibilidad del sistema. De una comparación con las instituciones de crédito, puede concluirse que las SGR tienen, para el año 1992, una mayor solvencia que éstas, pero su índice de morosidad es bastante más elevado.

IV. LAS CAUSAS DEL FRACASO INICIAL DEL SISTEMA

No puede afirmarse que el sistema de garantías haya sido un fracaso total. La cifra de 275.000 millones de avales formalizados en los doce primeros años de existencia, con más de 40.000 empresarios beneficiados, no es desdeñable, pero tampoco es muy alagadora y, desde luego, no responde a las expectativas creadas a su surgimiento. Las causas de este semifracaso se pueden concretar en tres aspectos: 1.º un coste del aval demasiado elevado, especialmente en los primeros años; 2.º un apoyo público mal instrumentado, y 3.º la inexperiencia de sus gestores.

1. El coste del aval

Las SGR han sido creadas para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a los mercados financieros en mejores condiciones, tanto en lo referente a costes como en lo referente a plazos. El aval para la obtención de un préstamo es el servicio más importante que presta la SGR, pero no es el único, ya que existen numerosas causas por las que un empresario puede solicitar un aval, como por ejemplo, el aval ante los proveedores, la cobertura de un trámite administrativo, etcétera.

Para el segundo tipo de operaciones, las SGR entran en competencia con las otras entidades que pueden prestar este tipo de garantías, fundamentalmente los bancos y cajas de ahorros. Hacer una comparación de costes entre los tipos de instituciones resulta, *a priori*, prácticamente imposible. Ello es debido a que los bancos y cajas cobran una comisión que es variable en función de la clasificación del cliente y, además, exigen otras compensaciones, tales como la inmovilización de cuentas a bajo tipo de interés que vienen a encarecer el aval.

Para que el sistema de garantías creado cumpla su objetivo de ayuda a las PYME, habrá de hacerlo a unos costes que reúnan las siguientes condiciones:

— El coste del aval de una operación que no sea de préstamo, ha de ser inferior al de otras entidades de la competencia que no reciben apoyos de la Administración.

— Para las operaciones de préstamo, el coste del aval sumado al coste del préstamo (tipo de interés que cobra la entidad de crédito), no debe superar el coste del préstamo sin la intervención de la

SGR. En otras palabras, la SGR no solamente debe avalar la operación, sino que además habrá de conseguir que las condiciones del préstamo por ella avalado sean lo más favorable posible. Y estas condiciones podrán ser tanto mejores cuanto mayor sea la solvencia y cuanto mayor sea el volumen de operaciones de la SGR.

El coste del aval es, sin duda, la clave del éxito o del fracaso del sistema de garantías, y de él dependerá el hecho de que estas sociedades se configuren como una auténtica alternativa para la financiación de las PYME. Parece pues, de gran interés el análisis de este coste a través de sus diversos componentes.

A) Componentes del coste

Los costes asociados a la concesión de un aval por parte de una SGR pueden agruparse en dos grandes apartados. A saber:

a) Costes derivados de la inmovilización de capital (suscripción de cuotas sociales y aportaciones al fondo de garantía). Ambas aportaciones son devueltas al vencimiento del contrato y, por tanto, tienen un coste de oportunidad que es lo que pierde de ganar el empresario por no tener ese mismo capital colocado en otra inversión.

b) Costes directamente vinculados al aval (comisión anual sobre saldos vivos y gastos de estudio). Estas comisiones no serán devueltas al socio en ningún caso.

Para analizar los distintos componentes del coste, se utilizará la siguiente nomenclatura:

A = Importe del capital avalado.

c = Aportación al capital social, expresado en tanto por ciento sobre el importe del aval.

f = Aportación al fondo de garantía, expresado en tanto por ciento sobre el importe del aval.

r = Coste de oportunidad del capital. Se expresa en tanto por uno sobre el capital inmovilizado.

E = Cuota de estudio, expresado en tanto por ciento sobre el capital avalado.

V = Comisión sobre saldo vivo anual, expresado en tanto por ciento sobre el saldo pendiente de amortizar a final de cada año.

n = Años de vigencia de la fianza o aplazamiento.

B) Coste de oportunidad del capital desembolsado

El capital desembolsado por el socio partícipe estará en relación con el montante de la fianza soli-

citada. La proporción entre aportación al capital y fianza es muy dispar entre las distintas SGR. Las cifras oscilan desde 25 a 200 pesetas avaladas por cada peseta de capital suscrita, siendo las cifras más comunes las de 50 y 100 por peseta desembolsada y, dado que las cuotas sociales son todas iguales y en ningún caso inferiores a 10.000 pesetas, la relación será siempre inferior a la marcada por la SGR. La media de los avales financieros para el conjunto del sector se sitúa en 1,75 por 100, es decir, por cada cien pesetas de fianza es necesario suscribir 1,75 pesetas de capital social.

El coste del capital suscrito se puede calcular de la siguiente forma: el empresario que solicita el aval ha de hacer un desembolso de

$$C_0 = \frac{C}{100} \times A$$

que si lo hubiese invertido, por ejemplo, en un activo financiero a un tipo de interés r por ciento, al cabo de n años tendría un capital de

$$C_0 (1 + r)^n$$

Por lo que los rendimientos que ha dejado de ganar serían,

$$C_0(1 + r)^n - C_0 = C_0[(1 + r)^n - 1] = \frac{C}{100} * A[(1 + r)^n - 1]$$

que será, por tanto, el coste de tener inmovilizado, durante n años, los recursos aportados a la suscripción de cuotas sociales para tener la calidad de socios y poder solicitar el aval de la SGR.

C) El coste de las aportaciones al fondo de garantía

La Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre el régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca suprime el fondo de garantía que, hasta ahora, tenían que constituir las SGR, y lo sustituye por el fondo de provisiones técnicas. El reglamento que determina la cuantía y el funcionamiento de este fondo de provisiones todavía no está aprobado, pero la Ley deja abierta la posibilidad de que el socio solicitante del aval esté obligado a hacer aportaciones al fondo de provisiones, ya que en el artículo 9, apartado c), afirma que las provisiones técnicas estarán integradas por «cualesquiera otras aportaciones que reglamentariamente se determinen».

De cualquier forma, hasta que se apruebe el reglamento, los socios avalados están haciendo una aportación al fondo de garantía por un importe medio equivalente al 5 por 100 del capital garantizado (2). Esto supone una inmovilización de capital, cuyo coste se puede calcular de idéntica forma que el de aportación al capital social, si bien es necesario precisar que las aportaciones al fondo se hacen para cubrir los impagados y que, en consecuencia, al vencimiento del aval pudiera suceder que una parte de dicha aportación haya sido utilizada para el pago proporcional de los quebrantos habidos durante la vigencia del contrato, en cuyo caso habría que sumarle al coste de la inmovilización la correspondiente disminución de la aportación (3).

El coste de una aportación al fondo de garantía por una cuantía de

$$F_0 = \frac{f}{100} \times A$$

será el siguiente:

$$\frac{f}{100} \times A(1+r)^n - \frac{f}{100} \times A = \frac{f}{100} \times A[(1+r)^n - 1]$$

que es, como ya se había comentado, un coste de oportunidad, ya que representa lo que deja de ganar el empresario por tener el capital inmovilizado en vez de tenerlo colocado en una inversión alternativa, durante n años, a un tipo de interés del r por ciento.

D) Coste por cuota de estudio

Cuando el socio de la SGR solicita su aval debe pagar un tanto por ciento (0,5 por 100 como media) del aval solicitado, que tiene por finalidad cubrir los costes en que incurre la sociedad al estudiar la viabilidad del proyecto y la honorabilidad del socio. Es este un gasto en el que se incurre independientemente de que el aval sea o no otorgado, y por ello, se paga de una sola vez, al principio, y no será devuelto aunque, como resultado del estudio, el aval fuese denegado.

Su coste, en valores absolutos es fácilmente calculable, ya que, como queda dicho, se expresa como porcentaje del montante del aval. Así,

Coste por cuota de estudio:

$$E_0 = \frac{E}{100} \times A$$

E) Coste por comisión sobre saldo vivo avalado

La comisión sobre saldo vivo avalado es un porcentaje sobre la parte de aval pendiente de amorti-

CUADRO NUM. 6
SALDO VIVO ANUAL Y COMISION
SOBRE EL MISMO

Año	Saldo vivo	Comisión SGR
1	A	$\frac{V}{100} \times A$
2	$\left(1 - \frac{1}{n}\right)A$	$\left(1 - \frac{1}{n}\right) \frac{V}{100} * A$
3	$\left(1 - \frac{2}{n}\right)A$	$\left(1 - \frac{2}{n}\right) \frac{V}{100} * A$
...
n	$\left(1 - \frac{n-1}{n}\right)A$	$\left(1 - \frac{n-1}{n}\right) \frac{V}{100} * A$

zar a finales de cada año, que la SGR cobra a su socio avalado. Esta comisión tampoco es fija, sino que cada SGR aplica un tipo distinto que oscila entre el 0,5 y el 2 por 100, si bien, la inmensa mayoría, aplica el 1 por 100 a los avales financieros y el 0,5 por 100 a los avales técnicos. La media para el conjunto del sector se sitúa en torno al 1 por 100 del saldo vivo a final de año.

A diferencia de los componentes anteriores que se aplicaban sobre el montante global del aval, la comisión sobre saldo vivo se aplica sobre la misma cantidad que las entidades prestamistas giran el tipo de interés, es decir, sobre la cantidad pendiente de amortizar. Este hecho implica que para poder comparar todos los costes, en términos porcentuales, sea preciso poner el importe del aval en función del saldo pendiente de amortizar a final de cada año.

Para determinar el coste de esta comisión, es imprescindible calcular primero el saldo vivo a final de cada año. Para ello, supondremos que el préstamo se amortiza por sistema de cuotas constantes, es decir, cada año se amortiza una cantidad constante. Siguiendo este método, el socio pagará menos por comisión sobre saldo vivo (y también por intereses, aunque las anualidades sean mayores en los primeros años) puesto que se amortiza más capital en los primeros años que por otros sistemas. En el cuadro núm. 6 figuran los saldos vivos y la comisión cobrada por la SGR al final de cada año.

El coste total por comisión sobre saldos vivos se

puede obtener, ahora, como suma de todo lo pagado por este concepto, o sea, sumando la columna correspondiente a comisiones:

$$V_0 = \frac{V}{100} A + \frac{V}{100} A \left(1 - \frac{1}{n}\right) + \frac{V}{100} A \left(1 - \frac{2}{n}\right) + \dots +$$

$$+ \frac{V}{100} A \left(1 - \frac{n-1}{n}\right) = \frac{V}{100} A \left(1 + 1 - \frac{1}{n} + 1 - \frac{2}{n} + \dots +$$

$$+ 1 - \frac{n-1}{n}\right) = \frac{V}{100} A \left[n - \left(\frac{1}{n} + \frac{2}{n} + \dots + \frac{n-1}{n}\right)\right] = \frac{V}{100} A \frac{n+1}{2}$$

F) Coste total

El coste total del aval, en términos absolutos, vendrá dado por la suma de los costes parciales anteriormente calculados, es decir, el coste de inmovilización de las aportaciones al capital social y al fondo de garantía más los gastos de estudio y comisión sobre saldo vivo:

$$C_T = \frac{C}{100} A [(1+r)^n - 1] + \frac{f}{100} A [(1+r)^n - 1] + \frac{E}{100} A +$$

$$+ \frac{V}{100} A \frac{n+1}{2} = \frac{A}{100} \left[[(1+r)^n - 1] (C+f) + E + V \frac{n+1}{2} \right]$$

Finalmente, para poder determinar el coste, en términos porcentuales y referidos a la misma cantidad sobre la que gira el tipo de interés de la entidad prestamista, se divide el coste absoluto entre el saldo vivo total, obtenido como la suma de los saldos vivos a final de cada año (suma de los saldos vivos que figuran en la segunda columna del cuadro núm. 6), que será,

$$S_v = A + A \left(1 - \frac{1}{n}\right) + A \left(1 - \frac{2}{n}\right) + \dots + A \left(1 - \frac{n-1}{n}\right) = A \frac{n+1}{2}$$

y, coste medio final

$$\overline{CM} = \frac{\frac{A}{100} \left[[(1+r)^n - 1] (C+f) + E + V \frac{n+1}{2} \right]}{A \frac{n+1}{2}}$$

$$\overline{CM} = \frac{\frac{2}{n+1} \left[(C+f) [(1+r)^n - 1] + E \right] + V}{100}$$

que representa lo que cuesta al empresario obtener el aval de una SGR en el caso más favorable de que el reembolso préstamo sea por el sistema de amortización constante.

Un ejemplo práctico, utilizando las cifras medias del sector, permitirá conocer la cuantía real de este coste. Así, avalar un préstamo de 15 millones de pesetas a través de una SGR tendría el siguiente coste:

$C = 1,75$ por 100, aportación a capital (media del sector)

$f = 5$ por 100, aportación al fondo de garantía

$E = 0,5$ por 100, cuota de estudio

$V = 1$ por 100, comisión sobre saldo vivo

$n = 8$ años, duración del aval

$r = 9$ por 100, coste de oportunidad

$$C_T = \frac{15.000.000}{100} \left[[(1,75 + 5) (1 + 0,09)^8 - 1] + \right.$$

$$\left. + 0,5 + 1 \frac{8+1}{2} \right] = 1.829.969$$

pesetas, que expresado en porcentaje sobre el saldo vivo total (67,5 millones) sería:

$$\overline{CM} = \frac{\frac{2}{8+1} \left[(1,75 + 5) [(1 + 0,09)^8 - 1] + 0,5 \right] + 1}{100} = 2,6 \text{ por } 100$$

En definitiva, al empresario en cuestión se le ha encarecido el préstamo en 2,6 por 100, que es lo que le cuesta el aval, y le sería indiferente obtener el préstamo directamente a través de un banco al 11,6 por 100 de interés, o un préstamo que el banco concede al 9 por 100, pero con el aval de una SGR.

Evidentemente, si se considera el efecto de la inflación, este coste se vería incrementado sustancialmente, ya que en el cálculo no se ha tenido en cuenta la pérdida de poder adquisitivo que sufren las aportaciones al capital social y al fondo de garantía. También es cierto que el socio tiene derecho a percibir la parte correspondiente a los intereses devengados por el fondo de garantía, pero la realidad demuestra que, debido a la morosidad, el socio sólo percibe el nominal aportado, y ello gracias a las aportaciones externas al fondo.

Con la nueva legislación, al suprimirse el fondo de garantía, la aportación del 5 por 100 sobre 15 millones (750.000 ptas.) desaparecería, y en consecuencia, el coste del aval disminuiría en 1,1 por 100. En la actualidad, el aporte del socio al fondo lo hace, en la mayor parte de los casos, la comunidad autónoma correspondiente, lo que deja el coste final del aval, para el empresario, en un valor en torno al 1,8 por 100 de media.

El coste final del 1,8 por 100 que representa el aval es importante, pero no es excesivo. Comparado con Francia, país del que se ha importado el sistema español, resulta un poco más caro; sin embargo, el problema no viene tanto por su carestía como por los beneficios que reporta el disfrute del aval de una SGR. Así, un crédito avalado por una SGR en

Francia, y reavalado por el CEPME (segundo aval del Estado), goza de una serie de ventajas tales que al empresario le resulta mucho más barato que un crédito libre. De igual manera, el coste del aval, en Alemania, se reduce a los gastos de estudio y a la comisión sobre saldo vivo y, además, los créditos concedidos a personas que no dispongan de garantías reales suficientes gozan de una reducción en los tipos de interés de unos cuatro puntos.

2. Instrumentación del apoyo público

Los recursos invertidos por el sector público en el sistema de garantías, no pueden calificarse de abundantes, pero sí debieran de ser suficientes para poner a funcionar el sistema en buenas condiciones. El problema radica en la ineficacia con que han sido aplicados.

Se crea, en primer lugar, un segundo aval del Estado, que tiene por objeto asumir una parte del riesgo suscrito por las SGR, al cual se dota de unos recursos, vía Presupuestos generales del Estado, que fueron mínimamente utilizados debido a las características de este aval, que no era deseado ni por las SGR ni por las entidades de crédito prestamistas. Se configura como un aval subsidiario que sólo entra en funcionamiento cuando el banco acreedor prueba que la SGR avalista ha agotado todo el fondo de garantía —y por consiguiente, la situación de la SGR es prácticamente inviable— y cubre solamente un 75 por 100 del principal. La Sociedad Mixta de Segundo Aval tiene, además, el derecho de preferencia en los recobros que pudieran hacerse del socio avalado.

En tales condiciones, el segundo aval no interesa a las SGR, porque entra en funcionamiento cuando ya está arruinada; no interesa al socio avalado, porque le supone un aumento en el coste del aval, y no interesa a los bancos acreedores porque tendría que estar, prácticamente en quiebra la SGR, para poder cobrar solamente una parte del principal. Ante la falta de operatividad, las SGR y el IMPI crean SOGASA para instrumentar un aval solidario, y la Sociedad Mixta acaba haciendo la competencia a las SGR, avalando créditos al ICO.

Parece razonable que, si el Estado quiere prestar ayuda a las PYME a través del sistema de garantías, lo que debiera haber hecho es asumir, de forma automática y gratuita como se hace en otros países, un porcentaje del riesgo asumido por cada SGR (4). De esta forma, se podría reducir de manera importante la relación entre recursos propios más fondo de garantía y riesgo soportado por la sociedad o, lo que es lo mismo, se podría reducir el coste del aval y las aportaciones públicas al capital y al fondo de garantía.

En segundo lugar, se han hecho importantes aportaciones al capital para dotar al sistema de cier-

ta solvencia, olvidando que la finalidad no es ser solventes, sino otorgar garantías a pequeñas y medianas empresas. En este sentido, el cambio de política del IMPI, en 1986, subvencionando parte de las aportaciones de los socios avalados al fondo de garantía, ha dado sus frutos aumentando el montante de los avales concedidos.

En tercer lugar, las escasas ayudas que se han dado a las PYME, con tipos de interés más bajos, se han canalizado a través de otras vías, que nada tienen que ver con el sistema de garantías. No se trata de salvar la supervivencia de las SGR obligando a las empresas a que utilicen el aval; se trata de que, si se ha creado una figura, en la que se han invertido importantes recursos, sea utilizada para el fin que se ha creado rentabilizándola lo máximo posible; de lo contrario, mejor no crearla. Las recientes medidas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales suponen, en este sentido, un gran paso adelante ya que, por primera vez, se utilizarán las SGR como canal de distribución de los créditos, así como de instrumento de información y asesoramiento del empresario (5).

3. La falta de experiencia

La mala gestión llevada a cabo, en los primeros años de su existencia, es la consecuencia lógica de la falta de experiencia de sus gestores, ya que es una figura nueva en España y su gestión requiere un tiempo de aprendizaje. La consecuencia ha sido que las SGR han tomado una actitud pasiva en la captación de clientes, cuando lo que requieren estas sociedades es una política agresiva, similar a la de los bancos o las compañías de seguros; es decir, una política tendente a expandir y profundizar las relaciones con los clientes, así como a negociar con las instituciones de crédito las condiciones de los préstamos avalados por ellas. Las sociedades de garantía recíproca han negociado con bancos y cajas unas condiciones bastante favorables para los préstamos que ellas avalan pero, con respecto a este punto, queda todavía un margen de negociación amplio que ha de ser mejor aprovechado. El argumento de las SGR es claro: los préstamos que ellas avalan no entrañan riesgo alguno para la institución prestamista y se negocian grandes volúmenes, y por ello las instituciones de crédito han de reducir sus márgenes.

V. EXPERIENCIAS EXTRANJERAS

No se pretende en este apartado hacer un análisis exhaustivo de todos los modelos de sistemas de garantías, ni siquiera analizar alguno de ellos en profundidad, sino simplemente se pretende remarcar, dentro de dos sistemas totalmente diferentes, aquellos aspectos más interesantes y que pueden

ayudar a explicar el fracaso inicial del sistema español. Ambos sistemas, francés y alemán, sólo tienen un aspecto común —que posiblemente sea el determinante de su éxito— que es el referente a las ayudas públicas que reciben.

En Francia, país del que se ha importado el modelo español, cuentan con un apoyo público importante, ya que son los bancos populares quienes, a través de la Cámara Sindical de Bancos Populares, ejercen el control y gestionan las sociedades de caución mutua. Dichos bancos se financian con créditos subvencionados y a través del Fondo de Desarrollo Económico y Social, lo que les permite otorgar créditos a muy bajo tipo de interés a las pequeñas y medianas empresas y a los artesanos. Aproximadamente, la mitad de los créditos concedidos por los bancos populares llevan la garantía de una sociedad de caución mutua.

La ayuda estatal en el vecino país no se limita a proporcionar financiación privilegiada a los bancos populares, sino que, además, a través del CEPME (Credit d'Equipement de la PME) otorga el segundo aval y gestiona el fondo de garantía de las operaciones que gozan del mencionado aval. En caso de fallido, el CEPME paga al banco y luego reclama a la SGR (en España, el segundo aval del Estado sólo entraba en funcionamiento cuando la SGR había agotado todo su fondo de garantía).

El CEPME es el organismo que utiliza el Estado francés para distribuir la casi totalidad de los créditos subvencionados destinados a pequeñas empresas y a profesionales. Los avales para acceder a estos préstamos los otorgan las sociedades de caución, y el segundo aval del Estado lo asume el CEPME de forma automática y casi gratuita. De esta manera, el riesgo para la entidad financiera es nulo y el tipo de interés que aplican se reduce. La subvención estatal, unida al bajo tipo que aplican las entidades financieras, hace que los créditos obtenidos por esta vía resulten mucho más ventajosos.

En cuanto al coste del aval, tiene las mismas componentes que en el caso español, si bien los porcentajes son sensiblemente inferiores. Pero mientras en España el coste del aval encarece el préstamo, en Francia dicho coste es compensado con creces por las ventajas que entraña la obtención de un crédito con el aval de una SGR y el reaval del Estado.

El sistema alemán —por poner otro ejemplo en donde el sistema de garantías funciona bien— tiene una filosofía y un funcionamiento totalmente distintos del francés y del español. De entrada, las SGR alemanas no prestan aval a sus socios sino a los bancos. Es decir, cuando un banco quiere el aval para una determinada operación, acude a una sociedad de garantía, la cual le asume hasta un 80 por 100 del riesgo (el 20 por 100 restante lo asume el banco). El beneficiario del crédito no tiene ningún

contacto con la sociedad y se limita a abonar al banco el coste del aval (gastos de estudio y comisión sobre saldo vivo).

En cada sociedad de garantía existe un representante del *land* correspondiente y otro del *bund* en la Comisión de avales, de forma que en aquellas operaciones que cumplan una serie de requisitos (variables en función de la política económica de cada momento) asume el Estado el 65 por 100 del riesgo en los *landers* de la antigua Alemania Federal y un 80 por 100 en los *landers* de la antigua Alemania Oriental.

Dado que los bancos alemanes aplican una rebaja considerable en los tipos a las operaciones que llevan una garantía real o el aval de una sociedad de garantía, ya que una disminución del riesgo del 80 por 100 implica una reducción del coeficiente de solvencia que pasa del 8 por 100 al 2,8 por 100, el beneficiario del crédito avalado por una SGR puede conseguir abaratar el crédito en dos o tres puntos.

Por lo que se refiere al tratamiento fiscal, son las italianas las más favorecidas, estando exentas del impuesto de sociedades, de patrimonio y de licencia fiscal, y no sujetas al del valor añadido. Las alemanas están exentas del impuesto de sociedades, del de patrimonio y del de licencia fiscal. Las españolas tributan por el impuesto de sociedades, pero a un tipo especial del 26 por 100 (siendo el normal el 35 por 100), y están exentas del impuesto sobre el valor añadido y del impuesto sobre actividades económicas por un plazo de tres años. Finalmente, las francesas son las menos favorecidas, ya que están sujetas al impuesto de sociedades a un tipo del 33 por 100.

VI. CONCLUSIONES

Los instrumentos de apoyo a la pequeña y mediana empresa creados en España, en los últimos años, no han tenido excesivo éxito, y las sociedades de garantía recíproca no constituyen ninguna excepción a la regla. Posiblemente, el auge de la economía financiera, que ha imperado en Occidente —y de manera especial en España—, en detrimento de la economía productiva, no sea ajena a estos fracasos.

Los elevados tipos de interés reinantes, hasta hace poco tiempo, eran un serio impedimento para que las empresas acudiesen al crédito para financiarse, y cuando lo hacían era, la mayor parte de las veces, porque no tenían otra alternativa. En estas condiciones, prestar un aval entraña un alto riesgo, y siendo muy rigurosos en la concesión exigiendo garantías no se realizan operaciones. En esta dinámica entraron las SGR desde el momento de su creación y, en consecuencia, otorgaron pocos avales y, además, su morosidad, situada en el 8,5 por 100 del riesgo vivo, viene siguiendo una progresión

que, de no ponerle pronto remedio, puede acabar con la credibilidad del sistema.

El coste del aval que, si no está subvencionado, encarece el préstamo en un 3 por 100 es superior a la rebaja en el tipo de interés negociada por las SGR y las instituciones de crédito prestamistas. Las ayudas públicas, que han estado mal instrumentadas desde el nacimiento del sistema de garantías, y la falta de experiencia inicial de los gestores de las SGR, son los factores directamente vinculados al sistema que han impedido su desarrollo. Y, si a ellas se añade la coyuntura económica del país, poco favorable para las pequeñas empresas industriales, se puede explicar fácilmente el «fracaso».

Los avales otorgados, hasta el momento, por las sociedades de garantía recíproca no parecen justificar las inversiones de recursos públicos realizadas. Esto no significa, ni mucho menos, que se hayan perdido dichas inversiones: simplemente, podrían haberse aprovechado de forma más eficiente. Pero hay que considerar que es una inversión a muy largo plazo, en la que el mayor esfuerzo, consistente en dotar al sistema de fondos, está ya hecho y, a partir de aquí, sólo queda la voluntad de hacer que funcione.

La nueva Ley que regula las sociedades de garantía recíproca puede permitir que éstas se desarrollen, pero no lo puede conseguir por sí sola. Es imprescindible una política de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en la que las SGR tienen que desempeñar un importante papel. La inversión está hecha, el sistema es perfectamente válido y, por tanto, no hay razón que justifique la tradicional marginación de las sociedades de garantía recíproca en la instrumentación de apoyos públicos a las PYME.

NOTAS

(1) Según datos del último censo hecho por el Ministerio de Industria.

(2) Las aportaciones al fondo son muy variables, oscilando entre el 1 y el 8 por 100, en función de que las comunidades autónomas o el IMPI asuman una parte de dichas aportaciones.

(3) Hasta el momento, las aportaciones hechas al fondo por socios que hayan cumplido sus obligaciones de pago se ha devuelto íntegramente.

(4) En Bélgica, por ejemplo, la Sociedad de Garantía Recíproca asume, aproximadamente, el 40 por 100 del riesgo. En Alemania, asumen los bancos un 20 por 100 y el Estado otro 40 por 100.

(5) El plan de competitividad para la pequeña y mediana empresa, recientemente aprobado por el gobierno, prevé que las SGR avalen créditos por importe de 600.000 millones hasta el año 2000.

BIBLIOGRAFIA

BANCO DE ESPAÑA (1993), «Las sociedades de garantía recíproca en 1992», *Boletín Económico*, noviembre.

BERCOVITZ, A., y otros (1983), *Informe sobre las sociedades de garantía recíproca*, Sociedad Mixta de Segundo Aval, Madrid.

CHARRO VALLS, J. M., y SÁNCHEZ BERNAL, M. I. (1985), *Sociedades de garantía recíproca. Situación actual*, Ed. Universidad de Salamanca, Salamanca.

G. DE COMBRET (1978), *La Caisse Nationale des Marchés de l'État*, Les Éditions de l'Épargne, París.

IVÁÑEZ GIMENO, J. M. (1991), *El sistema de garantías recíprocas*, IMPI, Madrid.

RIBÓ DURÁN, L. (1983), *Las sociedades de garantía recíproca: estructura y funcionamiento*, Bosch Casa Editorial, Barcelona.

RIBÓ DURÁN, L., y TARRIDA ROSELLÓ (1986), «Las sociedades de garantía recíproca», *Alta Dirección*, núm. 125, enero-febrero.

SESTO PEDREIRA, M. (1988), «Análisis del coste del aval para las PYME», *Revista ICADE*, Madrid.

— (1987), *Las sociedades de garantía recíproca como instrumento de financiación para las pequeñas y medianas empresas*, Tesis Doctoral, UNED, Madrid.

TERSEUR, J. (1981), «Las sociedades de garantía recíproca», *I Jornadas Internacionales sobre Sociedades de Garantía Recíproca*, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.