

PERSPECTIVAS del SISTEMA FINANCIERO

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL

SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA



OBRA SOCIAL DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS

El sistema financiero español vive hoy una situación de cambio. Su proceso de modernización y reforma ha dado origen a nuevas instituciones y a la alteración en su funcionamiento de muchas de las ya existentes.

Facilitar un conocimiento mejor del sistema financiero español en la actualidad constituye el propósito de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO, antes «Suplementos sobre el Sistema Financiero» de *Papeles de Economía Española*.

Con tal finalidad, PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO tratan de facilitar a sus lectores una contemplación de nuestra actual realidad financiera, analizando las principales instituciones que la integran, así como su operativa y funcionamiento. Ese estudio de las instituciones del sistema financiero español se complementará con la valoración de sus principales problemas, que trataremos de obtener de quienes conocen o dirigen diariamente sus actividades.

Aspiramos a que estas tareas se realicen en el marco de los principios que presiden la actuación de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

- Plena libertad intelectual de nuestros colaboradores.
- La responsabilidad de las opiniones emitidas y el respaldo riguroso de las afirmaciones realizadas para avalar adecuadamente tanto los planteamientos como las soluciones a los problemas estudiados.
- El compromiso de las opiniones con los problemas planteados por el sistema financiero español.
- La búsqueda y la defensa de los intereses generales en los temas objeto de tratamiento.
- La colaboración y sugerencias críticas de los lectores para que nuestras PERSPECTIVAS logren el propósito que con ellas pretendemos.

* * *

P.V.P.: 2.300 ptas. (IVA incluido).

Pedidos e información:

Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social
Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

Juan Hurtado de Mendoza, 14. 28036 Madrid.
Teléfonos: 350 44 00/02.

PERSPECTIVAS
SISTEMA ^{del} *f*INANCIERO

47

1994

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL

PATRONATO

BRAULIO MEDEL CAMARA (<i>Presidente</i>)	DIEGO FUENTES TALAVERA
JOSE JOAQUIN SANCHO DRONDA	JESUS MUZAS RUBIO
(<i>Presidente de Honor de la CECA</i>)	JUAN ANTONIO NUEVO SANCHEZ
MARIANO NAVARRO RUBIO	MARTIN OLLER SOLER
(<i>Presidente de Honor de la Fundación FIES</i>)	JOSE ORTEGA GONZALEZ
MIGUEL CASTILLEJO GORRAIZ	JUAN RAMON QUINTAS SEOANE
LUIS CORONEL DE PALMA	CARLOS VELASCO GARRIDO
FRANCISCO FERNANDEZ-JARDON	AVELINO VILA OTERO

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

CONSEJO DE REDACCION

ENRIQUE FUENTES QUINTANA (<i>Director</i>)	FERNANDO GONZALEZ OLIVARES (<i>Redactor-Jefe</i>)
XAVIER ALKORTA ANDONEGUI	CARMELA MARTIN GONZALEZ
JUAN PEDRO ALVAREZ GIMENEZ	JOSE LUIS MENDEZ LOPEZ
JOSE ANTONIO ANTON PEREZ	JOSE LUIS RAYMOND BARA
ALFONSO CASTILLA ROJAS	FRANCISCO REVILLA IRANZO
CARLOS EGEA KRAUEL	JOSE MANUEL RODRIGUEZ CARRASCO
JULIO FERNANDEZ GAYOSO	EMILIO TORTOSA COSME
JUAN JOSE GRAVALOS LAZARO	JUAN LUIS URANGA SANTESTEBAN
JUAN ANTONIO MAROTO ACIN	VICTORIO VALLE SANCHEZ
JOSE VILARASAU SALAT	

Coordinación gráfica

María Elena Leguina Vicéns

Portada

Bravo-Lofish

Edita

Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social
Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros
Padre Damián, 48. 28036 Madrid

Imprime

LAXES, S. L. Ediciones
Donoso Cortés, 22. 28015 Madrid

Depósito legal: M. 7.461.—1993
ISSN: 1132-9564

SUMARIO

Introducción. **5**

- La nueva Ley 1/1994, sobre Sociedades de Garantía Recíproca. *Alberto Bercovitz*. **7**
Evolución y desarrollo de las Sociedades de Garantía Recíproca. *Manuel Sesto Pedreira*. **35**
El IMPI y las Sociedades de Garantía Recíproca. *José María Ivañez Gimeno*. **51**
Las garantías recíprocas en el marco de la Unión Europea. *Enrique M. Gómez Jiménez*. **81**

APENDICE LEGISLATIVO

Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre el régimen jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca. **95**

OPINIONES

«Las Sociedades de Garantía Recíproca: una solución al problema de financiación de las PYME»
Juan Antonio Franco Oliván. **111**

Miguel Muñiz de las Cuevas. Presidente del Instituto de Crédito Oficial. **113**

Pablo Pombo González. Presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR). **115**

Antonio García Tabuenca. Director General del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI). **119**

Victoriano Susperregui Lete. Presidente de ELKARGI, S.G.R. **120**

Xabier Alkorta Andonegi. Director General de Kutxa-Caja Gipuzkoa San Sebastián. **121**

José Cortina Orríos. Director del Departamento de Riesgos de BANCAJA. **122**

INTRODUCCION

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO tiene señalado como uno de sus objetivos prioritarios dar cumplida noticia de cuantos acaecimientos se vayan produciendo en el sistema financiero que puedan tener una cierta repercusión en su funcionamiento.

Unas veces tales acaecimientos son hechos que afectan a los mercados o a las instituciones. Otras, son alteraciones del ordenamiento jurídico que regula las instituciones conectadas con el sistema financiero.

La ocasión que ha propiciado la publicación de este número es la aparición de la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre el régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca, ley que viene a reformar y a sustituir el marco normativo anterior integrado por el Real Decreto-ley 15/1977, de 25 de febrero, y el Real Decreto 1.885/1978, de 26 de julio.

Nacidas con el objeto de facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, las sociedades de garantía recíproca han tenido en nuestro país serias dificultades para desarrollarse y cumplir las funciones para las que se han diseñado. Con alguna notable y muy cualificada excepción, han sido contempladas por las entidades de crédito con reservas e, incluso, en algunos casos con cierta displicencia. Y, sin embargo, las excepciones a que aludimos han mostrado que pueden ser un instrumento muy útil tanto para los prestatarios como para los prestamistas. A los primeros, el sistema les permite acceder al crédito en mejores condiciones que las que podría conseguir si lo gestionara individualmente. En muchos casos, incluso, supone la posibilidad de obtener crédito que de otro modo no existiría. Para la entidad prestamista implica un serio reforzamiento de las garantías, lo que limita el riesgo de forma importante, no sólo por el aval en sí —y, en su caso, el segundo aval a refianzamiento—, sino también porque la existencia de la sociedad de garantía recíproca le permite un conocimiento mucho más preciso de las condiciones de su cliente y del sector en el que éste opera. Hay, pues, una clara compensación de costes y beneficios para cuantos aparecen implicados en la operación crediticia.

Ahora bien, la dura realidad ha puesto de manifiesto que implementar en la práctica las ideas anteriores es una difícil tarea. Tanto **Manuel Sesto** como **José María Iváñez** exponen en sus trabajos la evolución del sistema y las dificultades con las que ha tropezado, entre las que no son las menos importantes la falta de experiencia de los gestores de las sociedades y la propia crisis económica que también ha afectado a este sector. De hecho, como señala **Manuel Sesto** en la actualidad sólo perdura la mitad de las sociedades inicialmente constituidas.

Característica importante de nuestro sistema de garantías recíprocas es el papel desempeñado por el IMPI (Instituto de la Mediana y Pequeña Industria) en su desarrollo, participando en el capital de las sociedades y propiciando el proceso de fusiones tendente a la reordenación del sector.

En este panorama es en el que ha de situarse la nueva Ley de 1994 (que analiza cumplidamente **Alberto Bercovitz**) en la que se introduce un importante conjunto de modificaciones sobre la normativa anterior. De entre ellas conviene destacar ahora las siguientes:

1. El primer punto merecedor de atención es la ampliación del objeto social de las SGR. Ya no van a limitarse a conceder avales a sus socios, sino que también van a prestarles servicios de asistencia y asesoramiento financiero. La experiencia ha mostrado que, en este ámbito, las SGR pueden desarrollar unas actividades de vital importancia para sus socios, cuya capacidad individual resulta insuficiente para poder contar con la información necesaria para tener las mejores oportunidades de financiación.

2. Segundo objetivo básico de la nueva ley es potenciar la solvencia de las sociedades de garantía recíproca. Ese reforzamiento viene de la mano del nuevo capital mínimo exigido (300 millones), del mínimo número de socios fundadores partícipes necesario (150) y, asimismo, de la consideración de las sociedades de garantía recíproca como entidades financieras, lo que clarifica plenamente su posición en el sistema financiero y las somete a la legislación especialmente rigurosa propia de este tipo de entidades.

3. En tercer lugar se suprime el antiguo fondo de garantía, cuyo funcionamiento no sólo creaba extraordinarias dificultades de gestión, como reconoce la Exposición de Motivos de la ley, sino que se encontraba en la base de las reticencias que había mostrado el Banco de España ante la SGR por el incumplimiento prácticamente generalizado de sus normas reguladoras. El nuevo fondo de provisiones técnicas es de esperar que pueda sustituirlo con ventaja.

La perspectiva internacional es ofrecida por el trabajo de **Enrique M. Gómez Jiménez**, que compara la situación de los modelos francés, belga, alemán e italiano atendiendo a cinco variables: el régimen jurídico de las entidades, las vinculaciones con el sistema crediticio, las medidas de apoyo estatal al sistema, los servicios prestados a los socios y el coste de las garantías para el avalado.

En la sección de opiniones, **Juan Antonio Franco Oliván** entrevista a **Miguel Muñiz de las Cue-**

vas, Presidente del Instituto de Crédito Oficial; a **Pablo Pombo**, Presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca; a **Antonio García Tabuena**, Director General del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial; a **Xabier Alkorta Andonegi**, Director General de Kutxa-Caja Guipúzkoa San Sebastián, y a **Victoriano Susperregui**, Presidente de Elkargi, la sociedad de garantía recíproca más importante de España, y a **José Cortina Orrios**, Director del Departamento de Riesgos de Bancaja.

La selección de los opinantes permite contar con los criterios de un grupo altamente representativo de los distintos intereses que confluyen en las entidades de caución mutua, ofreciendo al lector una panorámica muy significativa de la operatividad de estas entidades y sus posibilidades futuras.

El apéndice legislativo incluye la nueva ley, aprobada con fecha 11 de marzo de 1994.

LA NUEVA LEY 1/1994 SOBRE SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA (SGR)

Alberto Bercovitz

I. ORIGEN Y FUNCION DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA (SGR)

1. Idea básica de las SGR

Las pequeñas y medianas empresas tienen obstáculos para la obtención de los créditos necesarios para su actividad y desarrollo. Tales obstáculos derivan fundamentalmente de la dificultad para ofrecer las garantías que son habitualmente exigidas por las entidades de crédito, y ello aunque la empresa para la que se solicita el crédito esté adecuadamente dirigida y administrada y sea rentable.

Este problema no se plantea solamente en España, sino que afecta a la pequeña y mediana empresa con carácter general, por lo que ya desde hace mucho tiempo se había pensado en una posible solución.

La idea es sencilla. Si cada pequeña o mediana empresa no puede por sí sola ofrecer las garantías necesarias para acceder al crédito, esa finalidad puede conseguirse por medio de una actuación conjunta de los empresarios interesados, los cuales pueden ofrecer —gracias a esa actuación conjunta— unas garantías que individualmente no podrían prestar.

En definitiva, la solución al problema del acceso al crédito consiste en establecer un sistema mutualista de garantías entre pequeñas y medianas empresas. Y esta es la idea que originó y está en la base de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Son sociedades constituidas entre empresarios que tienen el objeto fundamental de prestar las garantías necesarias para que los socios-empresarios obtengan los créditos que necesitan para sus empresas.

2. Antecedentes en España

La iniciativa para la creación en España de este tipo de sociedades partió de la Cámara de Comercio e Industria de Barcelona, mediados los años setenta. Pero la idea no era nueva y tenía antecedentes, tanto en España como en el extranjero.

En nuestro país, el Real Decreto de 31 de julio de 1915 había creado los «Sindicatos industriales y mercantiles», declarando en su Preámbulo lo siguiente:

«Mediante la cooperación y la mutua responsabilidad pueden hallar crédito los que individualmente no lo conseguirían de seguro. El apoyo moral y material de un conjunto de voluntades presta una garantía eficaz al capital que sin recelos puede operar como si estuviera afianzado con una garantía real, y por eso, allí donde se logra establecer con sólidas bases el crédito cooperativo mediante la caución que ofrece una mutua y solidaria responsabilidad, se logran las deseadas y necesarias expansiones de crédito que son tan necesarias a la producción y al comercio».

Se concebían esos sindicatos, en el propio preámbulo del Real Decreto, como «organismos que actúan prestando la caución derivada de la mutua solidaridad entre aquellos que los constituyan para afianzar, mediante su concurso eficaz, la personal responsabilidad de cada uno de ellos».

Mas es lo cierto que cuando se planteó la iniciativa de la Cámara de Comercio e Industria de Barcelona, ni existían los sindicatos industriales y mercantiles regulados en el Real Decreto de 1915, ni se tenía memoria de ellos.

3. Antecedentes en el extranjero

Por ello, a la hora de elaborar el anteproyecto del texto de la disposición legal que habría de introducir y regular el nuevo tipo de sociedad (Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio), anteproyecto que fue redactado por el autor de este trabajo, el antecedente que se tomó como modelo a considerar fue la ley francesa de 13 de marzo de 1917, que creó las *Sociétés de caution mutuelle*. La Ley se titulaba «Loi ayant pour objet l'organisation du crédit au petit et au moyen commerce, à la petite et à la moyenne industrie».

A diferencia de lo que ocurrió con el antecedente español, en Francia estas sociedades, después de una larga etapa con una expansión limitadísima,

cobraron un nuevo impulso y han tenido un éxito notable a partir del final de la Segunda Guerra Mundial. Para esta nueva etapa y para ese éxito fue decisiva la autorización que se dio a la *Caisse Nationale des Marchés de l'État*, permitiéndole añadir su aval a las garantías otorgadas por las *sociétés de caution mutuelle*, puesto que los efectos así avalados podían ser presentados al redescuento por los bancos otorgantes de los créditos garantizados.

El fracaso de la legislación española y el éxito, aunque tardío, de la legislación francesa, siendo ambas legislaciones de la misma época, ponen de manifiesto la importancia fundamental que para la aplicación de las leyes tiene su adecuación a la realidad práctica a la que van destinadas. En particular, es importante destacar la importancia que para el éxito de estas sociedades tiene el apoyo de un sistema de reafianzamiento, como el instaurado en Francia a través de la *Caisse Nationale des Marchés de l'État*, un instituto público de crédito.

Hay que señalar, por otra parte, que aun cuando con características jurídicas diversas, en otros países de la Unión Europea existen sociedades que cumplen una función económica similar a la de las SGR españolas, esto es, otorgar avales y garantías a favor de los pequeños y medianos empresarios, a través de un sistema mutual, que puede ser de primer o de segundo grado.

Así, por ejemplo, en Bélgica existen también *sociétés de caution mutuelle*, cuyo estatuto jurídico se corresponde con el de las cooperativas, mientras que en Alemania existen las *Kreditgarantiegemeinschaften*, que son sociedades de responsabilidad limitada, cuyos socios son asociaciones empresariales, cámaras de comercio e industria, cajas de ahorro y bancos públicos, siendo su objeto el de otorgar garantías y avales a pequeños y medianos empresarios, para que éstos puedan obtener créditos.

II. LAS SGR EN EL REAL DECRETO 1885/1978, DE 26 DE JULIO Y PROGRESIVA IMPLANTACION DE ESAS SOCIEDADES EN LA REALIDAD ESPAÑOLA

1. Fuentes de inspiración del Real Decreto 1885/1978

Como consecuencia de la iniciativa de la Cámara de Comercio e Industria de Barcelona y después de preparado el anteproyecto correspondiente, al que antes se ha hecho referencia, el Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero, sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública, en su artículo 41, autorizó al Gobierno «para regular la constitución y régimen jurídico, fiscal y financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca». Y en virtud de aquella autorización se promulgó el Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio, sobre régimen jurídico,

fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca, que fue la disposición legal por la que se introdujo y reguló en España este tipo de sociedades.

La regulación contenida en el Real Decreto 1885/1978 se inspiraba claramente, y así se expresaba en el preámbulo, en la ley francesa sobre sociedades de caución mutua. No puede decirse, sin embargo, que la regulación contenida en el Real Decreto 1885/1978 fuera una simple adaptación de la normativa francesa. Más bien cabe afirmar que la legislación francesa se tomó como punto de partida para el estudio que dio como resultado el texto de la nueva disposición legal española. Así ocurre que la regulación española era mucho más extensa que la francesa, con una técnica jurídica diferente y mucho más depurada y con cambios sustanciales respecto de aquélla.

Hay que señalar, además, que al elaborar el anteproyecto que dio lugar al Real Decreto 1885/1978, se tomó en consideración el texto, que también se elaboraba en aquellos momentos, del anteproyecto de Ley de Sociedades Anónimas del año 1979, cuya ponencia redactora estaba integrada por los profesores Joaquín Garrigues, Fernando Sánchez Calero, Manuel Broseta y por el autor de este trabajo. Ello significa que en el Real Decreto 1885/1978 se incluyeron ya algunas normas de aquel anteproyecto de ley de sociedades anónimas que se incorporarían años más tarde al nuevo texto de esa Ley, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, y otras que no llegaron a incluirse en el mismo.

2. Características de las SGR en el Real Decreto 1885/1978

Las características de las sociedades de garantía recíproca (SGR) en el Decreto de 1978 son importantes, porque básicamente se han mantenido en la nueva Ley de 1994.

En primer lugar, en el Decreto de 1978 las SGR tenían un objeto exclusivo; el único objeto que podían tener era el otorgamiento de avales u otras garantías a favor de los socios partícipes para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de las que sean titulares (art. 1, RD 1885/1978).

En segundo lugar, otra característica fundamental de las SGR en el Decreto de 1978 es que se configuraban como un tipo social autónomo. Es decir, que la SGR no era una sociedad anónima, ni tampoco una sociedad cooperativa, sino que tenía elementos tanto de la sociedad anónima como de la sociedad cooperativa.

De la sociedad anónima tenía las características de la falta de responsabilidad de los socios por las deudas sociales, y el régimen del capital social era

igual al de las sociedades anónimas. Es decir, que la cifra de capital operaba como cifra de retención de valores en el activo (arts. 14, 18 y 43). Además, el régimen de los órganos sociales (junta general y consejo de administración) se basaba totalmente en la regulación de las sociedades anónimas, en la que se introducían algunas importantes especialidades derivadas de las características esenciales del nuevo tipo social (arts. 28 a 37). Y la Ley de Sociedades Anónimas se aplicaba también como normativa supletoria, en cuanto no contradijera los principios básicos de la regulación de las SGR (art. 3).

Sin embargo, la SGR tenía también elementos importantes del régimen mutualista. En primer lugar, sólo podía otorgar avales y garantías a favor de sus socios. En segundo término, el capital es variable (art. 6), es decir, que los socios pueden, según lo deseen, entrar y salir de la sociedad. En el caso de que entre un socio, se crean las cuotas sociales a favor del mismo, debiendo éste hacer la aportación correspondiente. Cuando el socio abandona la sociedad, se le reembolsan y amortizan sus participaciones.

En tercer lugar, la atribución de los derechos no se hace en proporción a la participación de los socios en el capital social. Esta es la gran diferencia entre la sociedad cooperativa y la sociedad anónima. En la sociedad anónima, la atribución de los derechos al socio es siempre en proporción a la parte de capital de que es titular, mientras que en la sociedad cooperativa esa proporción entre los derechos sociales y el capital no existe. Ello impide que la sociedad de garantía recíproca pueda estar dominada por ningún socio ni por ningún grupo de socios, a diferencia de lo que puede ocurrir en la sociedad anónima.

El Decreto de 1978 preveía la existencia de socios partícipes, es decir, de socios que podrían beneficiarse de las garantías otorgadas por la SGR. Estos son los socios fundamentales de este tipo de sociedad. Pero permitía también la existencia de socios protectores, esto es, de socios que hacían sus aportaciones solamente para financiar y para fortalecer a la SGR, mas sin poder obtener los avales o garantías de la sociedad (art. 5).

En cuarto lugar, se exigía un capital social y un número de socios fundadores muy modestos, para la constitución de este tipo de sociedades: la cifra mínima del capital social era de cincuenta millones de pesetas (art. 7), y el número mínimo de socios partícipes fundadores era de diez (art. 15).

En quinto lugar, se preveía junto al capital social la necesaria existencia de un fondo de garantía. Ese fondo de garantía estaba integrado por las aportaciones que tenían que realizar los socios que obtenían la garantía de la sociedad y no formaba parte del patrimonio de la SGR, sino que ésta se limitaba a administrarlo (art. 9).

Cuando la sociedad otorgaba la garantía a un socio, este socio, además de haber tenido que aportar una parte al capital de la sociedad, tenía que aportar también otra parte a un fondo de garantía, que estaba integrado por todas las aportaciones de aquéllos que habían recibido la garantía de la sociedad. Y el fondo de garantía tenía como único objeto hacer frente a los fallidos de esas garantías y, por tanto, distribuir entre todos los socios beneficiarios de las garantías las consecuencias de los fallidos de las garantías otorgadas por la sociedad.

Por último, hay que destacar que en el Decreto de 1978 existía un factor importante, y es que no era necesario que toda sociedad de garantía recíproca estuviera constituida por pequeñas y medianas empresas, sino que se admitía que las sociedades de garantía recíproca pudieran estar constituidas por cualquier tipo de empresarios, grandes o pequeños.

Lo que ocurría es que, si se pretendía obtener una serie de ventajas fiscales y de otro tipo que se preveían en el Decreto, entonces hacía falta la inscripción de un Registro Especial, inscripción que sólo era posible si todos los socios partícipes eran titulares de empresas pequeñas o medianas (art. 51). Es decir, que las SGR podían ser libremente constituidas por titulares de empresas de cualesquiera dimensiones; ahora bien, sólo las sociedades de garantía recíproca constituidas por pequeñas y medianas empresas podían acceder al Registro Especial del Ministerio de Economía, y la inscripción en este Registro era la que sujetaba a la SGR al control administrativo y le otorgaba apoyo oficial y exenciones fiscales (arts. 53 a 56).

3. Progresiva implantación de las SGR en la realidad española

Cuando se crea una nueva institución destinada al tráfico económico privado, nunca se sabe si tendrá éxito, si llegará a ser realmente utilizada, o si fracasará. No basta, pues, con que aparezca la regulación legal en el *Boletín Oficial del Estado* para que pueda afirmarse que la institución existe en la realidad.

Esa incertidumbre sobre las posibilidades de implantación de las SGR en la práctica era muy acentuada.

El hecho es, sin embargo, que en los dieciséis años transcurridos desde que se promulgó el Real Decreto 1885/1978, las SGR se han introducido firmemente en la realidad española, tanto jurídica como económica.

Y esa introducción fue especialmente difícil, por tratarse de un tipo de sociedad totalmente nuevo, con una regulación compleja desde el punto de vista técnico-jurídico, y que, por tanto, había que dar a

conocer a los operadores jurídicos y económicos, especialmente cautelosos ante nuevas instituciones cuyo funcionamiento les es desconocido.

A nivel legislativo, y antes de la promulgación de la nueva Ley 1/1994, de 11 de marzo, las SGR estaban ya mencionadas en la Ley de Sociedades Anónimas (texto de 1989), en el artículo 284.f), donde se admite el aval solidario de esas sociedades como garantía para la emisión de obligaciones. Esa mención había sido introducida por Ley en el texto de la LSA de 1951 por Ley de 19 de mayo de 1980.

En la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito se sujetaba a las SGR a la autorización, control y régimen sancionador previstos en ella (arts. 41 y 43), aparte de modificar el texto de los artículos 21 y 36 del Real Decreto 1885/1978 (Disposición adicional undécima).

Y en el Reglamento del Registro mercantil (aprobado por RD 1597/1989, de 29 de diciembre) se dedican los artículos 213 a 217 a la inscripción de este tipo de sociedades.

Por supuesto, que también se han dictado otras muchas disposiciones legales referentes a las SGR, pero mucho menos significativas dentro del conjunto del ordenamiento jurídico español, por referirse precisamente al desarrollo reglamentario de la normativa especial de este tipo de sociedades.

Y, naturalmente, la culminación de la implantación de las SGR dentro de nuestro Derecho está constituida por la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca.

Desde el punto de vista económico, son especialmente significativos los siguientes datos referidos al 31 de diciembre de 1993 (*Fuente: CESGAR*):

- Total de SGR: 26.
- Total de socios partícipes: 41.203.
- Total de socios protectores: 905.
- Total de capital suscrito: 16.914.012.000 pesetas.
- Total capital desembolsado: 13.614.218.000 pesetas.
- Total de fondo de garantía: 10.680.280.000 pesetas.
- + Número total de avales concedidos: 46.104.
- Importe total de los avales concedidos: 370.041.677.000 pesetas.
- Número total de avales vigentes: 17.973.
- Importe total de los avales siguientes: 111.901.123.000 pesetas.
- Total riesgo vivo: 97.885.673.000 pesetas.

III. LA NECESIDAD DE LA REFORMA Y LA LEY 1/1994, DE 11 DE MARZO

1. Las modificaciones introducidas por la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito

Ya en la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, de 29 de julio de 1988, se habían modificado dos artículos significativos —los artículos 21 y 36— del Real Decreto 1885/1978, referentes al derecho de voto de los socios protectores y a la composición del consejo de administración.

En los diez años transcurridos desde la promulgación del Real Decreto 1885/1978 hasta la promulgación de la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, la experiencia había demostrado que las SGR no podían subsistir sin el apoyo de los entes públicos —primero el Instituto de la Mediana y Pequeña Empresa Industrial (IMPI) y posteriormente de las Comunidades Autónomas que habían asumido las cuotas del IMPI—, apoyo que era proporcionado por los organismos públicos al participar en las sociedades en calidad de socios protectores.

Ocurría, sin embargo, que el Decreto 1885/1978 restringía mucho la participación de los socios protectores en los órganos de la SGR.

Por una parte, el artículo 21 limitaba el derecho de voto, al establecer que «ningún socio podrá tener un número de votos superior al cinco por ciento del total». Esa limitación afectaba tanto a los socios partícipes como a los protectores. Pero, además, se disponía que «los socios protectores no podrán tener, en conjunto, un número de votos superior al cincuenta por ciento del total».

Y el artículo 36 exigía que todos los miembros del consejo de administración —excepto el director general de la sociedad— tuvieran la condición de socios, y preceptuaba que «los socios protectores no podrán ocupar más de la mitad de los puestos del Consejo».

Así pues, resultaba que las aportaciones de los entes públicos eran fundamentales y, en general, mayoritarias, para la supervivencia de las SGR y que, sin embargo, esos entes públicos en su condición de socios protectores no podían controlar a las sociedades.

Las modificaciones introducidas por la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito tuvieron, pues, como objetivo alterar la regulación legal para permitir que los entes públicos pudieran llegar a controlar las SGR en las que participen como socios protectores con aportaciones mayoritarias, o cuando menos que pudieran tener unos derechos acordes con la importancia de su aportación.

Y para conseguir esa finalidad se modificaron, en la disposición adicional undécima, los dos artículos del RD 1885/1978 a que se ha hecho referencia.

En el nuevo texto del artículo 21 se permitía que los estatutos establecieran «que los socios protectores que sean Corporaciones, Entidades Públicas, Entidades que representen o asocien intereses económicos de carácter general o del ámbito sectorial a que se refieran los Estatutos o Instituciones de crédito y ahorro sin finalidad de lucro, puedan tener, *cada uno de ellos*, hasta un número de votos equivalente al 50 por 100 del total, pero en ningún caso los votos correspondientes al conjunto de socios protectores podrán exceder de esa misma proporción» (la cursiva no aparece en el texto legal).

Con esta nueva regulación era evidente que un socio protector que tuviera él sólo el 50 por 100 del total de los votos, tendría, de hecho, la mayoría en la junta general.

Por otra parte, el artículo 36 fue modificado para suprimir la exigencia de que los miembros del consejo de administración fueran socios, a excepción del presidente y vicepresidentes; y para suprimir la prohibición de que los socios protectores ocuparan más de la mitad de los puestos del consejo.

Por consiguiente, a partir de la reforma, los socios protectores podían ocupar más de la mitad de los puestos del consejo de administración y, además, podían nombrar a personas que no fueran socios, con lo cual un mismo socio protector podía contribuir con sus votos al nombramiento de varios consejeros.

En definitiva, pues, con esas modificaciones los entes públicos podían llegar a controlar las SGR si la proporción de sus aportaciones al capital de las mismas era suficiente para ello.

2. La causa inmediata de la Ley 1/1994

Prescindiendo de la lucha entre socios partícipes y las administraciones públicas como socios protectores por su participación en los órganos de la sociedad, que dio lugar a las modificaciones introducidas por la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, la regulación legal de las SGR planteaba otros problemas que hacían necesaria su reforma.

Puede decirse, sin embargo, que fue una cuestión en concreto la que puso en marcha el proceso de reforma que dio lugar a la nueva Ley 1/1994, de 11 de marzo.

En efecto, el artículo 43.3 de la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito atribuyó al Banco de España el registro, control e inspección de las SGR. Pues bien, cuando el Banco de España empezó a hacer inspecciones de las SGR

comprobó que el fondo de garantía no funcionaba de acuerdo con lo dispuesto en el Real Decreto 1885/1978. El incumplimiento de la normativa legal consistía en que no se imputaban los fallidos a las aportaciones realizadas por los socios a ese fondo. Es decir, que esas aportaciones, una vez extinguida la garantía de la SGR a la que estaban vinculadas, se devolvían íntegramente a los socios, sin hacerles ninguna deducción —como era obligado según la norma legal— por los fallidos de otros socios partícipes, que deberían haberse pagado precisamente con cargo a ese fondo.

La razón de ese incumplimiento sistemático era evidente. Si se hubiera aplicado la norma según la cual el pago de los fallidos —garantías otorgadas para deudas impagadas por los socios— debía realizarse con cargo al fondo de garantía, entonces el coste de los avales de la SGR hubiera tenido un coste prohibitivo. Es decir, que la aplicación de esa regla hubiera excluido a las SGR del mercado, las hubiera hecho inoperantes.

Piénsese que al coste del aval hubiera sido preciso añadir las detracciones que deberían haber sufrido las aportaciones de los socios partícipes al fondo de garantía, por la imputación que se les debía hacer de los fallidos en la proporción correspondiente (art. 12 del RD 1885/1978).

En definitiva, pues, aparecía que el incumplimiento de las normas sobre el fondo de garantía era, en general, ineludible para hacer posible la operatividad de las SGR.

Junto a este problema realmente importante, se suscitó una cuestión práctica y fácilmente comprensible.

La inspección del Banco de España no había tenido con anterioridad relación con las SGR. Estas tenían una regulación legal *sui generis* y ciertamente compleja. Además esa regulación legal era sistemáticamente incumplida en materia de fondo de garantía. No puede, pues, extrañar que en esa situación el Banco de España propusiera la supresión de las SGR como tipo social autónomo y su obligada transformación en sociedades anónimas.

En España existe siempre la tendencia a imponer la forma de sociedad anónima, sin duda, porque es el tipo de sociedad que ha tenido una regulación legal más completa y que ha sido mejor estudiada hasta ahora.

Pero ese planteamiento era excesivamente simplista y significaba, pura y simplemente, renunciar a los aspectos positivos de una experiencia que tenía ya una implantación de quince años; significaba empobrecer el ordenamiento jurídico, suprimiendo un tipo de sociedad que, aunque planteaba problemas importantes, había tenido un éxito indudable. En definitiva, las SGR eran el único tipo de sociedad que había demostrado su eficacia como instrumento para aglutinar y apoyar a las pequeñas y medianas empresas.

Así, frente al planteamiento del Banco de España, el Ministerio de Industria y, en concreto, la Secretaría General para la Promoción Industrial y la Tecnología, a cuyo frente estaba don Eugenio Triana, y el IMPI, procedieron a un estudio serio de la problemática planteada, en todos sus aspectos, llegando a la conclusión de que era imprescindible la reforma del régimen legal de las SGR, pero manteniéndolas como un tipo social autónomo, y partiendo de la experiencia proporcionada por la aplicación del Real Decreto 1885/1978.

A tal efecto se nos encomendó la redacción de un anteproyecto de ley a Fernando Sánchez Calero y al autor de este trabajo, anteproyecto que sirvió para la elaboración de la nueva Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca.

3. Principales innovaciones introducidas por la Ley 1/1994, de 11 de marzo

A) *Mantenimiento de los planteamientos básicos de la regulación de las SGR en el Real Decreto 1885/1978*

La Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca, parte de una premisa fundamental, como es el mantenimiento de la SGR como un tipo social autónomo y, consiguientemente, el mantenimiento de los planteamientos básicos de la regulación legal que había establecido el Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio. Esto significa, por tanto, que la Ley 1/1994, constituye una reforma del régimen legal de las SGR contenido en el Real Decreto 1885/1978, pero respetando la que podría denominarse sistemática y estructura fundamental de ese régimen jurídico.

Así se manifiesta expresamente en el preámbulo de la Ley, en los siguientes términos:

«El nuevo texto legal respeta las características fundamentales de las sociedades de garantía recíproca establecidas por el Real Decreto 1885/1978, que han contribuido al éxito de la institución. Por consiguiente, en ese aspecto fundamental de la delimitación del tipo societario no se contienen modificaciones esenciales. Las sociedades de garantía recíproca siguen siendo un tipo especial de sociedad, que en lo que se refiere al capital social y a la responsabilidad de los socios por las deudas sociales se asemeja totalmente a una sociedad anónima; pero en lo que se refiere a los derechos de los socios predomina el carácter mutualista».

No cabe duda, sin embargo, de que la nueva Ley introduce innovaciones importantes en temas de la mayor trascendencia, precisamente para solucionar

las deficiencias que se habían detectado en el régimen jurídico de las SGR y que originaron la reforma del mismo.

Las principales innovaciones introducidas por la Ley 1/1994 y las razones que las han justificado, pueden sintetizarse en los siguientes términos:

B) *Imposición de que los socios partícipes sean empresas pequeñas y medianas (art. 1)*

Como ya se ha expuesto anteriormente en este mismo trabajo, el Real Decreto 1885/1978 permitía que las SGR fueran constituidas por cualesquiera empresarios, sin tener en cuenta la dimensión grande o pequeña de sus empresas. Solamente se exigía que los socios partícipes fueran necesariamente pequeñas y medianas empresas para las SGR que quisieran inscribirse en el Registro Especial del Ministerio de Economía. La inscripción en ese Registro sometía a las SGR al control del Ministerio de Economía y les atribuía determinadas ventajas, básicamente ciertas exenciones fiscales.

En la práctica sólo se constituyeron SGR integradas por pequeñas y medianas empresas, que estaban inscritas en el Registro Especial.

Esa realidad fue, sin duda, la que originó que la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, en su artículo 43, sometiera a la autorización del Ministro de Economía y Hacienda la creación de las SGR, y atribuyera el registro, control e inspección de las mismas al Banco de España.

Pero esa Ley, al introducir tales normas, no modificó los preceptos correspondientes del Real Decreto 1885/1978, dando así lugar a una situación muy confusa desde el punto de vista legal. Sin duda ello fue debido a que el legislador no se apercibió de que según el Real Decreto 1885/1978 podían constituirse SGR libremente, sin necesidad de estar inscritas en el Registro Especial del Ministerio de Economía y sin estar sujetas al control de éste.

Así pues, no estaba claro si lo dispuesto en el artículo 43 de la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito se aplicaba solamente a las SGR integradas por pequeñas y medianas empresas que quisieran inscribirse en el Registro Especial y someterse al régimen previsto en los artículos 51 a 56 del Real Decreto 1885/1978, o si, por el contrario, ese artículo imponía que la creación de todas las SGR debía ser autorizada por el Ministerio de Economía y Hacienda y que toda ellas, estuvieran o no inscritas en el Registro Especial, debían someterse al control e inspección del Banco de España.

Pues bien, la Ley 1/1994 ha resuelto el problema, exigiendo como requisito esencial para todas las SGR que estén constituidas por pequeñas y medianas empresas (art. 1), y sometiendo a la autoriza-

ción previa del Ministerio de Economía y Hacienda la creación de todas las SGR (art. 12).

C) *Imposición de la autorización previa del Ministerio de Economía y Hacienda para la creación de todas las SGR y sometimiento de todas ellas a supervisión administrativa*

Como acaba de exponerse, al tratar de la exigencia de que los socios partícipes sean pequeñas y medianas empresas, esa exigencia se ha vinculado a la generalización para todas las SGR del requisito de autorización administrativa previa para la creación de las SGR (art. 12) y el sometimiento de éstas a supervisión administrativa (cap. X).

Así pues, la Ley ha consagrado como exigencias legales lo que ya ocurría en la práctica. Es decir, que conforme a la nueva normativa, sólo pueden constituirse SGR integradas por pequeñas y medianas empresas, han de ser autorizadas previamente por el Ministerio de Economía y Hacienda, y están sujetas a supervisión administrativa, especialmente del Banco de España.

Esa regulación legal se vincula a la consideración de «entidades financieras» otorgada a todas las SGR por la nueva Ley (art. 1, párr. 3.º) y a la atribución a todas las SGR de los beneficios fiscales establecidos en el texto legal (art. 68).

En efecto, aunque el artículo 68 atribuye esos beneficios a las SGR inscritas en el Registro Especial del Banco de España, ocurre que todas las SGR que se creen han de estar inscritas en ese Registro (arts. 12 y 14 de la Ley 1/1994).

D) *Ampliación del objeto social de las SGR*

En la nueva Ley se amplía el objeto social que pueden tener las SGR, permitiendo que comprenda servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios, así como la participación en sociedades o asociaciones cuyo objeto sean actividades dirigidas a pequeñas y medianas empresas.

Las SGR, especialmente las más activas, habían ido desarrollando algunas actividades importantes distintas del simple otorgamiento de avales a favor de sus socios. Fundamentalmente, realizaban una labor de asesoría financiera a la pequeña y mediana empresa. Supuesto que, dadas las limitaciones al derecho de voto y a la participación en el consejo de administración, la SGR no puede depender de ningún grupo bancario, una característica fundamental de estas sociedades ha sido su independencia de los grupos financieros. Ello hace que la SGR esté en inmejorables condiciones para asesorar a las pequeñas y medianas empresas a la hora de seleccionar las líneas de crédito, que pueden ser de mayor interés para ellas a la vista de un proyecto

concreto de inversión o para cubrir necesidades de financiación determinadas.

Era por eso importante modificar el objeto social de las SGR, que según el Real Decreto 1885/1978 tenía que ser exclusivamente el de otorgar avales y garantías a favor de sus socios, para permitir que se añadiera la actividad de asistencia y asesoramiento financiero a la pequeña y mediana empresa. Y esto es lo que ha hecho la nueva Ley en su artículo segundo.

Esta ampliación del objeto social puede tener, además, una influencia favorable para la financiación de las SGR, al tener una nueva fuente de ingresos proporcionados por su actividad asesora.

Mas la ampliación del objeto social admitida en la nueva Ley ha ido todavía más lejos.

Alguna SGR especialmente dinámica, concretamente Elkargi, había iniciado otras actividades de apoyo y servicio a la pequeña y mediana empresa, como por ejemplo la mediación para la contratación de seguros.

Pues bien, la nueva Ley admite también que las SGR, «una vez cubiertas las reservas y provisiones legalmente obligatorias para ellas, podrán participar en sociedades o asociaciones cuyo objeto sean actividades dirigidas a pequeñas y medianas empresas» (art. 2, párr. 3.º).

Así pues, la nueva ley permite que las SGR, además de su función esencial de otorgar avales y garantías, extiendan su objeto social al asesoramiento de las pequeñas y medianas empresas, y a la participación en sociedades o asociaciones cuya actividad vaya dirigida a las PYME. En definitiva, se admite que las SGR incluyan dentro de su objeto social, directa o indirectamente, todo tipo de actividades dirigidas a la pequeña y mediana empresa.

E) *Consideración de las SGR como entidades financieras*

Las SGR habían estado luchando, desde su creación, por ser reconocidas como operadores integrados en el sistema financiero, y en esa vía habían ido consiguiendo avances limitados.

Su sometimiento a la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito significó un paso decisivo en esa dirección. Pero ha sido la Ley 1/1994 la que ha resuelto el problema, otorgando a las SGR la «consideración de entidades financieras», aun cuando se especifica que esa consideración es «a los efectos de esta Ley» (art. 1, párr. 3.º).

Por lo demás, esa consideración de las SGR como entidades financieras es coherente con la regulación legal que somete su creación a la autorización previa del ministro de Economía y Hacienda

(art. 12) y las sujeta al registro, control e inspección del Banco de España (art. 66).

F) *Supresión del fondo de garantía y creación de un fondo de provisiones técnicas*

Como ya se expuso anteriormente en este mismo trabajo, fueron los problemas originados por la inadecuada regulación del fondo de garantía que debían tener las SGR por imposición del Real Decreto 1885/1978 (arts. 9 y sigs.), los que actuaron de detonante para el proceso de reforma que dio lugar a la Ley 1/1994.

El Real Decreto 1885/1978 había concebido el fondo de garantía como un elemento patrimonial de refuerzo del capital social, dado que el importe mínimo de éste era muy bajo —cincuenta millones de pesetas (art. 7 del RD 1885/1978)— para cumplir el objeto social de otorgamiento de garantías.

Pero ese fondo de garantía había llegado a crear graves problemas.

En primer lugar, por su propia configuración legal. Como se recordará, el fondo de garantía no pertenecía a la SGR, sino al conjunto de socios que habían hecho sus aportaciones al mismo para obtener los avales de la sociedad.

Pues bien, esa dicotomía entre el patrimonio de la sociedad y el fondo de garantía, que era administrado por ella, pero que no formaba parte de su patrimonio creaba graves distorsiones. Unas de tipo contable, y otras porque había quien no comprendía —y así se demuestra en algunas de las disposiciones reglamentarias que se dictaron en materia de segundo aval— que, aun cuando el fondo de garantía tenía por finalidad específica el hacer frente a los fallidos de los avales otorgados, también el patrimonio de la SGR servía de garantía para la realización de esos pagos.

Pero, sobre todo, el problema consistía también, como se ha expuesto antes en este mismo trabajo, en que no era viable económicamente detraer de las aportaciones al fondo de garantía, en el momento de su devolución, las cantidades correspondientes a los pagos realizados con cargo a ese fondo para hacer frente a los fallidos. No era viable, porque si se hubiera hecho esa detracción el costo del aval habría sido realmente prohibitivo.

Aun cuando en un primer momento se consideró la modificación del fondo de garantía, se optó por su supresión pura y simple. En efecto, la garantía suplementaria que ese fondo significaba para los beneficiarios de los avales, podía compensarse perfectamente fortaleciendo el patrimonio de las SGR y haciendo que, en caso necesario, las aportaciones que se hacían por los socios avalados al fondo de garantía se hicieran al capital social.

Sin embargo, había una faceta del fondo de

garantía que había demostrado su operatividad. Era la posibilidad de aportaciones al mismo, y no al capital social, por parte de los organismos públicos, para abaratar el coste de los avales.

Esas aportaciones no eran al capital social, sino que se realizaban para abaratar el coste de los avales otorgados para ciertas operaciones y, además, eran recuperables una vez extinguido el aval correspondiente.

Pues bien, para mantener esa misma posibilidad y para facilitar el otorgamiento de exenciones fiscales a las SGR, se ha creado el fondo de provisiones técnicas, en el artículo 9 de la Ley. Obsérvese que, a diferencia del fondo de garantía, el fondo de provisiones técnicas sí que forma parte del patrimonio de la SGR.

G) *Aumento sustancial de la cifra mínima del capital social y del número mínimo de fundadores*

El Real Decreto 1885/1978 estableció una cifra mínima del capital social y un número mínimo de fundadores muy bajos. Se trataba de introducir el nuevo tipo de sociedades en la realidad española, y se pensó que los requisitos para la creación de éstas no deberían ser de tal exigencia que no llegarán a constituirse esas nuevas sociedades.

Esa regulación permitió que se constituyeran SGR prácticamente en todas las provincias, siguiendo la política del IMPI en aquellos momentos de propiciar la implantación provincial de estas sociedades.

La experiencia fue, sin embargo, muy negativa. En la mayoría de los casos faltaba profesionalidad en la gestión de la SGR y, además, se demostró que ese modelo de implantación provincial era inviable desde el punto de vista económico, por la imposibilidad de las SGR de obtener los recursos necesarios para una gestión equilibrada.

Para salvar esa situación, se procedió a la realización de fusiones como consecuencia de las cuales hoy en día la norma general es la existencia de una sola SGR en cada comunidad autónoma.

La Ley 1/1994 no hace, pues, en este punto, sino sacar las consecuencias de esa experiencia, imponiendo una cifra mínima de capital de trescientos millones de pesetas (art. 8.1), que habrá de estar totalmente suscrito y desembolsado en el momento de la constitución (art. 15), y un número mínimo de fundadores de 150 socios partícipes (art. 16).

Compárense esas exigencias con la cifra mínima de capital y número mínimo de fundadores establecidos en el Real Decreto 1885/1978, que eran, respectivamente, cincuenta millones de pesetas (art. 7) y diez socios partícipes (art. 15).

H) *Aplicación a las SGR de artículos individualizados de la Ley de Sociedades Anónimas*

El Real Decreto 1885/1978 disponía la aplicación subsidiaria, con carácter general, de los preceptos de la LSA a las SGR, «en cuanto no contradigan los principios básicos de la regulación establecida en el presente texto legal» (art. 3, RD 1885/1978).

Esa aplicación subsidiaria de la LSA a las SGR planteaba dos problemas. El primero consistía en que, desde el punto de vista de las SGR, creaba dificultades la determinación de los artículos de la LSA que debían aplicarse subsidiariamente.

Y, en segundo término, la aplicación subsidiaria de la LSA impuesta en el Real Decreto 1885/1978 se refería a la LSA del año 1951. Pero, como es bien sabido, existe un nuevo texto de la LSA, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre.

Ese cambio en la legislación sobre sociedades anónimas exigía una adaptación de la regulación legal de las SGR, porque ésta se había elaborado tomando en consideración la LSA de 1951, de manera que el Real Decreto 1885/1978 incluía las normas especiales de las SGR frente a las sociedades anónimas y declaraba, por ello, de aplicación subsidiaria la LSA, en cuanto no contraviniera los principios básicos de la regulación establecida en el Real Decreto 1885/1978 para las SGR.

Al cambiar el texto de la LSA era evidente que debía reformarse la normativa legal de las SGR, para volver a determinar las especialidades del régimen de estas sociedades frente a la nueva LSA. Y, además, no puede ignorarse que algunas normas del Real Decreto 1885/1978 eran una simple adaptación de preceptos de la LSA de 1951 a las características de las SGR.

Partiendo, pues, de esa doble problemática, la Ley 1/1994 ha cambiado la relación entre el régimen legal de las SGR y la LSA. Ya no se establece, a diferencia de lo que hacía el Real Decreto 1885/1978, con carácter general, la aplicación subsidiaria de la LSA, sino que a lo largo de la nueva ley, en diversos preceptos, se mencionan específicamente los artículos concretos de la LSA —por supuesto, de la LSA de 1989— que son aplicables a las SGR. Pueden verse en este sentido los artículos 28.4, 31, 39, 44, 50.4, 54, 58, 59.2 y 63.

I) *Regulación de un sistema de reafianzamiento*

La experiencia del Derecho comparado demuestra que un elemento fundamental para el funcionamiento adecuado de las SGR es la existencia de un sistema de reafianzamiento (de los avales otorgados por ellas) a cargo de entes públicos.

En el Real Decreto 1885/1978 se incluyó, precisamente para dar base legal al reafianzamiento por entidades oficiales de crédito, el artículo 55, donde se preveía que «las Entidades oficiales de crédito podrán establecer los acuerdos oportunos con las SGR inscritas en el Registro Especial con el fin de proceder a la concesión de los créditos garantizados por ellas o de contemplar (*sic*) las garantías otorgadas por dichas Sociedades».

En ese precepto existía una errata, puesto que en lugar de *contemplar* debía decir *completar*.

Posteriormente, se dictaron disposiciones legales para establecer un sistema de reafianzamiento. Por una parte, se creó, por Real Decreto 874/1981, de 10 de abril, la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., encargada de otorgar el segundo aval a las SGR y, por otra, se regularon las sociedades de reafianzamiento en los Reales Decretos 1595/1982 y 1695/1982, ambos de 18 de junio.

Pero el hecho es que el sistema de reafianzamiento no funcionó adecuadamente, constituyendo esta realidad una de las deficiencias fundamentales del sistema de las SGR.

De hecho, la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., creada para apoyar a las SGR, se convirtió en competidora de éstas, al dedicarse a otorgar avales directamente a las empresas.

El reafianzamiento operaba en una medida del todo insuficiente a través de la Sociedad de Garantías Subsidiarias, S. A. (SOGASA), dado que esta sociedad no ha dispuesto de una financiación adecuada.

Por ello, la reforma introducida por la Ley 1/1994 tiene que complementarse necesariamente con la constitución de un sistema de reafianzamiento con financiación adecuada y realmente eficaz.

La Ley 1/1994 no ha regulado ese sistema de reafianzamiento de manera completa, pero contiene dos normas que han de permitir completar esa regulación mediante disposiciones de carácter reglamentario.

Por una parte, el artículo 11 instituye las sociedades de reafianzamiento, como sociedades anónimas participadas por la Administración pública, que tienen la consideración de entidades financieras, y cuyo objeto social comprende el reavai de las operaciones de garantía otorgadas por las SGR.

Para evitar que se repita la experiencia de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, se prohíbe que las sociedades de reafianzamiento puedan otorgar avales o garantías directamente a favor de las empresas.

Y, por otra parte, la disposición adicional primera autoriza al gobierno para que en el plazo de un año «dicte las normas para la constitución de un sistema de reafianzamiento de las SGR».

De hecho, los estudios económicos para la financiación de ese sistema han sido realizados y, además, se ha procedido a la fusión de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. con SOGASA, precisamente para contar con la sociedad de reafianzamiento en la que se apoyará todo el sistema.

J) *Otorgamientos de nuevos beneficios fiscales*

El Real Decreto 1885/1978, en su artículo 56, otorgó algunas exenciones fiscales a las SGR inscritas en el Registro Especial del Ministerio de Economía. Pero esas exenciones tenían muy poca trascendencia práctica, y además habían quedado en parte obsoletas.

Por eso, constituye una novedad importante de la Ley 1/1994 el otorgamiento a las SGR de beneficios fiscales de verdadera trascendencia práctica.

Así, junto con las exenciones del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados para las operaciones societarias y las relaciones con los socios por el otorgamiento de los avales (59.1 a y b), que tenían su antecedente en el Real Decreto 1885/1978, la innovación verdaderamente importante se refiere a las exenciones y beneficios referentes al impuesto de sociedades en relación con las dotaciones y subvenciones al fondo de provisiones técnicas (art. 68.1 c, d, e y f). De hecho, son esas exenciones y beneficios los que justifican realmente la creación por la nueva Ley 1/1994 de ese fondo de provisiones técnicas.

Esos mismos beneficios fiscales se atribuyen a las sociedades de reafianzamiento (art. 68.2).

IV. NOCION Y CARACTERISTICAS DE LAS SGR

1. **Noción**

La SGR puede definirse como sociedad mercantil (art. 4), constituida por pequeños y medianos empresarios para facilitarse el acceso al crédito y servicios conexos, así como la mejora integral de las condiciones financieras de sus empresas (art. 1, párr. 1.º), con capital variable integrado por las aportaciones de los socios, que no responden personalmente de las deudas sociales (arts. 1, párr. 1.º, 7) y que tiene la consideración de entidad financiera (art. 1, párr. 3.º).

2. **Tipo social híbrido**

A través de las notas integrantes de esa definición se pone de manifiesto la naturaleza de la SGR como híbrido de sociedad anónima y de sociedad cooperativa.

El carácter mercantil, el capital integrado por las aportaciones de los socios, y la falta de responsabilidad personal de éstos por las deudas sociales son características de la sociedad anónima.

La vinculación entre la SGR y la sociedad anónima se pone de manifiesto a lo largo de toda la regulación legal de la SGR: la sistemática de la Ley 1/1994; los requisitos para la constitución, el capital como cifra de retención de elementos en el activo, los órganos sociales y las remisiones explícitas que se hacen en distintos preceptos a los artículos de la LSA, declarándolos aplicables a las SGR (arts. 28.4, 31, 39, 44, 50.4, 54, 58, 59.2 y 63).

El capital variable; su objetivo genérico de facilitar a sus propios socios el acceso al crédito y servicios conexos; la inexistencia de acciones, sustituidas por participaciones que no tienen la consideración de valores negociables ni pueden denominarse acciones (art. 7.1), y la falta de proporcionalidad entre los derechos de los socios y su participación en el capital social, como puede apreciarse, por ejemplo, en la regulación del derecho de voto (art. 23), son características propias de las sociedades de tipo mutualista o cooperativo.

3. **Sociedad mercantil**

La naturaleza mercantil de la SGR le impone las obligaciones legales peculiares de los empresarios sociales, tales como la de inscribirse en el Registro Mercantil (art. 13, Ley 1/1994 y arts. 213 a 217 del Reglamento del Registro Mercantil), y la de llevar la contabilidad conforme a lo establecido en el Código de Comercio (arts. 25 y sigs.).

4. **Constituida por pequeños y medianos empresarios**

Según la Ley 1/1994, la SGR tiene que estar necesariamente constituida por pequeñas y medianas empresas, es decir, por los titulares de éstas.

Este requisito es una de las innovaciones importantes aportadas por la nueva Ley, como se ha expuesto anteriormente en este mismo trabajo.

Esa exigencia significa que no puede constituirse una SGR si no participan en ella pequeños y medianos empresarios como socios fundadores. Esos pequeños y medianos empresarios han de formar parte de ella como socios partícipes, esto es, como socios a favor de los cuales puede prestar garantía la sociedad (art. 6.2). Y el artículo 16 exige que la SGR se constituya por un mínimo de 150 socios partícipes, que habrán de ser pequeños y medianos empresarios.

Ello no impide que también sean socios quienes no sean pequeños y medianos empresarios; pero tales socios habrán de ser socios protectores, esto

es, socios que no podrán solicitar la garantía de la sociedad (art. 6.2).

La exigencia de que los socios partícipes sean pequeños y medianos empresarios plantea la dificultad de delimitar a las que se consideran como pequeñas y medianas empresas.

La ley hace esa delimitación con un criterio, siempre discutible, entendiendo «por pequeñas y medianas empresas aquellas cuyo número de trabajadores no exceda de doscientos cincuenta» (art. 1, párr. 2.º).

Pero esa delimitación se flexibiliza notablemente, al disponer el propio artículo primero, en su párrafo tercero, que será suficiente para cumplir con la exigencia legal con que, al menos, las cuatro quintas partes de los socios de la SGR estén integradas por pequeñas y medianas empresas.

Esa flexibilidad, que afecta a un quinto del total de socios partícipes, permitirá evitar problemas cuando un número limitado de empresas que sean socios partícipes superen el límite de los doscientos cincuenta trabajadores.

Si esa flexibilidad no hubiera sido incluida en la regulación legal, el hecho de que una empresa superara los doscientos cincuenta trabajadores hubiera obligado a su exclusión como socio partícipe, con las dificultades inherentes a esa exclusión, en particular con referencia a las garantías otorgadas por la SGR a favor de la misma y que estuvieran vigentes.

5. Objeto social

La finalidad genérica de las SGR es, conforme a lo dispuesto por el artículo primero de la Ley 1/1994, para las pequeñas y medianas empresas que las constituyan, «facilitarse el acceso al crédito y servicios conexos, así como la mejora integral de sus condiciones financieras».

Con esa disposición se pone de manifiesto que las SGR tienen la función de apoyo en el aspecto financiero a las PYME integradas en ellas. Es decir, que tienen una función que excede de la concesión de garantías a sus socios, que era la única finalidad prevista en el Real Decreto 1885/1978.

En definitiva, por tanto, las SGR han pasado a concebirse como entidades al servicio de las PYME en el ámbito financiero.

Esa finalidad genérica ha de concretarse necesariamente en el objeto social, que debe determinar puntualmente las actividades que puede realizar la sociedad.

Pues bien, dentro del objeto social de las SGR hay que distinguir una actividad que necesariamente ha de incluirse en aquél, junto a otras actividades adicionales que pueden incluirse también en el

objeto social, pero que pueden no estar incluidas en él.

La actividad que ha de integrar necesariamente el objeto social y que, consecuentemente, constituye la parte esencial del mismo, consiste en «el otorgamiento de garantías personales, por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del seguro de caución, a favor de sus socios para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de que sean titulares» (art. 1).

Así pues, el otorgamiento de avales y garantías a favor de los socios sigue siendo el elemento esencial del objeto social de las SGR. Sin ese objeto social no puede existir una SGR. Y este dato es fundamental para poner de manifiesto cómo la SGR regulada en la Ley 1/1994 sigue teniendo la misma finalidad esencial que en el Real Decreto 1885/1978. Lo único que ocurre es que, junto a esa actividad esencial, las SGR pueden incluir dentro de su objeto social, si así lo desean, otras actividades al servicio de las PYME en el campo financiero.

Obsérvese, que se mantiene la prohibición de que las SGR concedan ninguna clase de créditos a sus socios (art. 3), que ya aparecía en el artículo segundo del Real Decreto 1885/1978. La razón de la prohibición es evidente: si los socios pudieran obtener el crédito directamente de la SGR no se contentarían con conseguir la garantía de la misma, lo que haría muy difícil que la SGR tuviera por actividad principal el otorgamiento de garantías, que es, en definitiva, su razón de ser.

El hecho de que el otorgamiento de garantías a favor de los socios sea el objeto social esencial y necesario de la SGR se pone de manifiesto en toda la regulación legal, que está pensada precisamente para la eficaz realización de ese objeto.

Junto a esa parte esencial y necesaria del objeto social, la Ley 1/1994 admite, como parte del objeto social de las SGR, otras actividades que pueden incluirse en el mismo, si así lo establecen los estatutos. Esas actividades pueden ser directas o indirectas.

Directamente puede la sociedad «prestar servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios» (art. 2, párr. 3.º).

Para esta actividad está especialmente preparada la SGR, dado el conocimiento de los problemas financieros de las PYMES y de las distintas posibilidades que ofrece a éstas el sistema financiero, conocimientos que la SGR tiene gracias a su actividad principal de concesión de garantías.

En particular, la independencia que la SGR tiene respecto de los grupos financieros, gracias a su especial regulación legal, favorece sus posibilidades de actuación eficaz para asesorar a las PYME.

En el preámbulo de la Ley 1/1994 se especifican los siguientes servicios de asistencia y asesoramiento financiero que pueden prestar las SGR:

«Negociar con las entidades de crédito mejores condiciones de crédito de las que obtendría la PYME si acudiera individualmente a estas entidades.

Poner en marcha servicios de información que den a conocer a la PYME instrumentos financieros mejor adaptados a sus necesidades.

Finalmente, proporcionar al empresario un asesoramiento eficaz en cuanto que analizan, evalúan y aconsejan sobre el proyecto de inversión que la pequeña empresa va a realizar».

Por otra parte, las SGR pueden incluir en su objeto social la posibilidad de desarrollar indirectamente otras actividades a favor de las PYME, permitiendo que, «una vez cubiertas las reservas y provisiones legalmente obligatorias para ellas, podrán participar en sociedades o asociaciones cuyo objeto sea actividades dirigidas a pequeñas y medianas empresas» (art. 2, últ. párr.).

Como puede apreciarse, esas otras actividades, distintas a los servicios de asistencia y asesoramiento financiero, han de realizarlos las SGR indirectamente, esto es, participando en las sociedades o asociaciones que los realicen. Pero esa participación sólo puede hacerse con los excedentes patrimoniales que tenga la SGR una vez cubiertas las reservas y provisiones legalmente obligatorias. Y, por supuesto, la sociedad o asociación en la que participe la SGR debe explicitar que su objeto social o asociativo consiste en desarrollar la actividad de que se trate, pero precisamente dirigida a pequeñas y medianas empresas.

6. Entidad financiera

Uno de los problemas que las SGR tuvieron, desde su creación en el año 1978, fue el reconocimiento de que constituyen entidades integradas en el sistema financiero.

Ese reconocimiento se produjo de manera explícita en la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, al someter la creación de las SGR a la autorización del ministro de Economía y Hacienda, y someterlas al registro, control e inspección del Banco de España (art. 43), así como a las normas de ordenación y disciplina establecidas en la propia Ley (art. 41).

En definitiva, la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito equiparó a las SGR con las entidades de crédito, aunque sin calificarlas como tales, al no incluirlas en la relación de tales entidades (art. 39 que da nueva redacción al artículo 1.º del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, sobre adaptación del derecho vigente al de las Comunidades Europeas).

En la nueva Ley 1/1994 se califica a las SGR como «entidades financieras», con el fin —como se explica en el preámbulo de la Ley— de clarificar la posición de estas sociedades dentro del sistema financiero.

Ciertamente no ha sido posible calificar a las SGR como entidades de crédito, porque no reciben fondos del público con obligación de restitución, que es el criterio delimitador de tales entidades según el texto del artículo primero del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, antes citado.

Pero ocurre tal vez que ese criterio ha sido establecido de una forma excesivamente estricta. Piénsese, en efecto, que la doctrina ha considerado siempre que el otorgamiento de avales es una forma de otorgar crédito, el denominado «crédito de firma». Es decir, que las SGR aunque no sean calificadas por la nueva Ley como entidades de crédito, son, sin embargo, entidades dedicadas a la concesión de una modalidad de crédito determinado, como es el otorgamiento de avales.

De hecho, es significativo que, en la relación de las entidades de crédito homologadas como tales en los distintos estados de la Unión Europea, se incluyan las *Sociétés de Caution Mutuelle* francesas, que se dedican, como las SGR, al otorgamiento de avales. Así puede comprobarse en la «Lista de entidades de crédito elaborada con arreglo al apartado 7 del artículo 3 y al apartado 2 del artículo 10 de la Directiva 77/780 CEE», publicada por la Comisión en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, de 7 de junio de 1994 (núm. C 159) (págs. 1 y sigs., en concreto, págs. 9 y 179 y sigs.).

Cabría, pues, reconsiderar en su momento el criterio delimitador de las entidades de crédito y la inclusión entre ellas de las SGR.

En realidad, la consideración de las SGR como entidades financieras viene a significar no sólo el reconocimiento de su integración dentro del sistema financiero, sino su sometimiento a reglas de autorización previa, control e inspección iguales o equiparables a las que rigen para las entidades de crédito.

Son especialmente significativas de ese control de las autoridades económicas sobre la actividad de las SGR, la exigencia de la autorización previa del Ministro de Economía y Hacienda para su creación (art. 12); las normas sobre supervisión administrativa y régimen sancionador (cap. X), que atribuyen competencias fundamentales al Banco de España (art. 66), y las facultades atribuidas al Gobierno «para que por Real Decreto establezca la cifra mínima de recursos propios, los requisitos mínimos de solvencia que, en todo caso, estas sociedades han de cumplir, el tipo de valores y las proporciones en que obligatoriamente se han de invertir dichos recursos propios», y para determinar «los coeficientes de ponderación de los riesgos asumidos» (Disposición adicional segunda).

V. EL CARÁCTER MUTUALISTA DE LA SGR Y SUS CONSECUENCIAS

El dato básico definidor de la SGR es su objeto esencial —prestar garantía a favor de sus socios— y de él deriva el carácter esencialmente mutualista de esta sociedad. Carácter que aparece en su denominación tradicional como sociedades de garantía o de caución *mutua*.

Pues bien, este carácter mutualista de las SGR implica, a su vez, una serie de características fundamentales que condicionan necesariamente su régimen jurídico.

En primer término, la SGR sólo puede garantizar las operaciones de sus socios (art. 2), lo cual implica que quien desee conseguir la garantía de la sociedad deberá adquirir necesariamente la condición de socio.

Este planteamiento, que constituye una característica primordial de todas las entidades cooperativas o mutualistas, se relaciona directamente con el principio de «puerta abierta» que rige también en tales instituciones.

Puesto que para obtener las prestaciones de la sociedad, la garantía de la sociedad en el caso de la SGR, es preciso hacerse socio, y puesto que los socios existentes no pretenden obtener ningún lucro en el sentido tradicional, se permite que todo el que quiera conseguir la garantía de la sociedad se haga socio. Por ello deben señalar los estatutos sociales «los criterios que han de seguirse para la admisión de nuevos socios» (art. 18, letra *i*), correspondiendo al consejo de administración decidir en cada caso sobre la admisión (art. 40.1.a).

Igualmente, el socio que no esté interesado en seguir perteneciendo a la sociedad puede abandonarla libremente, pidiendo el reembolso de las cuotas del capital social de que fuere titular (arts. 21, segundo y 29).

En cualquier cooperativa ocurre igual (véanse los artículos 1, 31 y 32 de la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas). Así, por ejemplo, quien desee comprar en una cooperativa de consumo ha de hacerse socio de la misma, cosa que puede hacer en cualquier momento, si reúne los requisitos enunciados estatutariamente. Y en el momento en que ya no le interese seguir perteneciendo a la cooperativa puede dejar de ser socio. El mismo planteamiento existe, por ejemplo, en las mutuas de seguros.

El principio de puerta abierta implica, por definición, la variabilidad del capital social (arts. 1 y 7), que es otra de las características esenciales de las sociedades cooperativas (art. 1, L. Coop.). No sería posible que en cualquier momento pudieran incorporarse nuevos socios o que pudieran separarse de la sociedad quienes tenían la condición de socio, si

la cifra de capital fuera fija y modificable solamente mediante un acuerdo de modificación de los estatutos adoptados en junta general.

Otra de las consecuencias del carácter mutualista de la sociedad es que ésta no persigue la obtención de unos beneficios que hayan de repartirse entre los socios, y por ello se establecen importantísimas limitaciones al reparto de los eventuales beneficios (art. 53). Es éste otro importante rasgo distintivo de las entidades de tipo cooperativo (art. 84 de la Ley General de Cooperativas), frente a la doctrina tradicional inspiradora de la regulación de las sociedades capitalistas. Por ello, en la SGR los socios no pretenden hacer un negocio con la sociedad, sino que tratan de conseguir, gracias a la SGR, una ventaja importante para la actuación de las empresas cuya titularidad ostentan, consistente en que la sociedad les garantice para la obtención de créditos, y que esa garantía sea lo más eficaz y lo más barata posible. Precisamente este planteamiento está en la base del principio de «puerta abierta». Ya que la SGR no es un negocio cuyos beneficios hayan de ser repartidos, los socios no tienen ningún interés en impedir la incorporación de nuevos socios; más bien al contrario, puesto que cuanto mayor sea el número de socios, mayor será la capacidad económica de la sociedad, más eficaces las garantías y menor el riesgo que pueda afectar a cada socio; ni tampoco están interesados, desde un punto de vista lucrativo, en seguir perteneciendo a la sociedad cuando no necesitan que ésta siga otorgando garantías a su favor.

Implícito también en el carácter mutualista de la SGR está —como en las sociedades cooperativas (art. 47 de la Ley General de Cooperativas)— el principio de la igualdad de derechos políticos entre los socios, cualquiera que sea su participación en el capital social, principio que ligeramente mitigado se reconoce en el artículo 23 de la Ley al imponer drásticas limitaciones a las posibles desigualdades en el derecho de voto. Esas limitaciones se complementan con la rígida regulación que el artículo 37 establece para la representación en la junta. He aquí, pues, otra diferencia importante con el régimen de las sociedades capitalistas.

Por otra parte, la propia índole de las operaciones que constituyen el objeto social atribuyen, además, un matiz fuertemente personalista a la sociedad. Tanto para la sociedad como para cada uno de los socios es de la mayor relevancia la confianza que puedan merecer los miembros de la sociedad, ya que será ésta, e indirectamente los propios socios, quienes habrán de responder en último término del reembolso de los créditos garantizados en caso de impago de los mismos.

Todas las características enunciadas no tienen un valor puramente dogmático o teórico, sino que gracias a ellas se configura la SGR de la forma más apta para conseguir en la práctica la finalidad fun-

damental para la cual ha sido creada esta institución, esto es, facilitar el acceso al crédito de la pequeña y mediana empresa gracias al otorgamiento de garantías por parte de la sociedad.

En efecto, si la SGR tuviera un número fijo de socios y pudiera otorgar garantías a favor de quienes no tuvieran la condición de socio, no podría facilitar a la pequeña y mediana empresa el acceso al crédito.

En primer término, porque lo que caracteriza a la pequeña y mediana empresa es su falta de recursos financieros, por lo cual la única posibilidad de ofrecer garantías suficientes a las entidades de crédito radica en la asociación de tales empresas en el mayor número posible, para lo cual se adecúa perfectamente el principio de «puerta abierta». Es obvio que cuanto mayor sea el número de socios, tanto mayor será la fortaleza de la sociedad, lo que redundará en la posibilidad de que aquéllos obtengan las garantías de la sociedad en las mejores condiciones tanto de eficacia como de precio.

Además, cuanto mayor sea el número de socios que obtienen la garantía de la sociedad para conseguir créditos, mayores posibilidades de negociación tendrá también la SGR ante las entidades de crédito para concertar líneas de crédito especialmente beneficiosas para sus socios.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que el interés de la pequeña y mediana empresa radica en unirse para obtener garantías en las condiciones económicas más favorables, y el medio más apto para conseguir esa finalidad es la constitución de una entidad de tipo mutualista, ya que si la garantía fuera otorgada por una sociedad constituida para obtener beneficios, el precio a pagar por la garantía sería ciertamente mayor, con lo cual se dificultaría o encarecería el acceso al crédito.

Hay que destacar también que el hecho de que sean socios los mismos empresarios a los que la sociedad avala refuerza el valor de las garantías otorgadas por la sociedad, atribuyéndoles, aparte del valor financiero que les corresponda, un valor técnico y moral. Nadie está más capacitado —se dice— que los propios empresarios del ramo para juzgar el interés técnico de los planes de inversión de las empresas del sector y para refrendar la competencia técnica y profesional de los propios empresarios. La garantía de la SGR, implica, en definitiva, que ha sido realizado por técnicos un estudio satisfactorio sobre la situación de la empresa. Ese estudio lo encuentra ya hecho la entidad que va a conceder el crédito, la cual no podría haberlo efectuado con sus medios normales. Ese estudio especializado tiene, pues, un valor importante para la entidad que va a conceder el crédito garantizado por la SGR.

Igualmente importante para las pequeñas y medianas empresas es el principio democrático que

rige todas las entidades de tipo mutualista, pues ello les garantiza la igualdad de trato cualquiera que sea la importancia de su participación en el capital social. Así resulta que en la SGR, aunque no se imponga una igualdad absoluta entre los derechos de todos los socios, se fijan unos límites tan estrictos —ningún socio podrá tener un número de votos superior al 5 por 100 del total, pudiendo los estatutos fijar un límite menor, atribuyendo incluso a cada socio un solo voto (art. 21)— que todos los empresarios-socios tendrán una influencia parecida en la vida de la sociedad, e iguales posibilidades, por tanto, de obtener las garantías de ésta. Se elimina así, y es de la mayor trascendencia, la hipótesis de que la SGR pueda ser dominada por una o varias empresas, lo cual redundaría en perjuicio de las demás y haría que se retrayeran de participar en la sociedad para evitar que sus aportaciones pudieran ser usadas en beneficio de un grupo determinado.

Esa independencia de las SGR, que no pueden ser dominadas por otras entidades, ni formar parte de un grupo de sociedades, es fundamental, no sólo para que la SGR no discrimine entre las entidades de crédito para cuyos créditos solicitan los socios la garantía de la sociedad, sino también para la labor de asesoría financiera que la Ley 1/1994 permite incluir ahora como parte del objeto social. En efecto, esa asesoría especializada para las PYME tiene su mayor valor en la independencia de la SGR, que puede, por ello, proporcionar su asesoramiento con un conocimiento de las posibilidades que ofrece el mercado y, sobre todo, con absoluta independencia.

No cabe ignorar, sin embargo, que la reforma introducida en materia de derecho de voto, a favor de determinados socios protectores, por la Ley sobre Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito y mantenida en el artículo 23.2 de la Ley 1/1994, constituye un grave riesgo para el carácter mutualista de las SGR y para su independencia.

En efecto, al permitir que ciertos socios protectores (administraciones públicas, organismos autónomos y entidades de derecho público dependientes de las mismas, las sociedades mercantiles en cuyo capital participe mayoritariamente cualquiera de los anteriores y las entidades que representen o asocien intereses económicos de carácter general o del ámbito sectorial a que se refieran los estatutos sociales) puedan tener *cada uno de ellos* un número de votos equivalente al 50 por 100 del total, se atenta gravemente al principio mutualista, básico en la concepción legal de las SGR. Es de esperar que tanto los estatutos de las SGR, de los que depende el reconocimiento de ese derecho de voto, como el buen sentido de los socios protectores que puedan ejercitar ese derecho, fundamentalmente los organismos públicos, eviten que lo dispuesto en el artículo 23.2 de la Ley opere, en la práctica, en detrimento del carácter mutualista que es consustancial a las SGR.

VI. CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIONES Y FONDO DE PROVISIONES TECNICAS

1. Similitudes y diferencias con el capital de la sociedad anónima

El capital social cumple en las SGR la misma función que en la sociedad anónima. Sirve, pues, como cifra de retención de valores en el activo, impidiendo, por tanto, el reparto de beneficios mientras el patrimonio neto no excede de la cifra del capital que debe figurar en el pasivo.

Así lo dispone expresamente el artículo 51.1 de la Ley 1/1994, según el cual:

«sólo podrán ser repartidos entre los socios beneficios realmente obtenidos o reservas expresas de efectivos de libre disposición, siempre que el valor del activo real menos el pasivo exigible no sea inferior al capital social».

Esta norma debe ser interpretada según lo dispuesto en el artículo 213.2 de la LSA, en el sentido de que tampoco podrán repartirse beneficios si, a consecuencia del reparto, el patrimonio neto contable resulta inferior al capital social.

Pero la especialidad fundamental del capital social de la SGR, frente al capital de la sociedad anónima, consiste en que el capital de la SGR es variable, mientras que el capital social de la sociedad anónima es fijo.

En efecto, el capital social de la sociedad anónima es necesariamente una cifra determinada que aparece en los estatutos (art. 9.f LSA). Y esa cifra sólo se puede cambiar mediante el procedimiento previsto al efecto en la propia Ley, pues constituye una modificación estatutaria que afecta también a los intereses de los terceros y que debe ser aprobada en todo caso por la junta general de accionistas. Ese procedimiento, imprescindible para modificar la cifra de capital, aparece pormenorizadamente regulado en los artículos 151 a 170 (ambos inclusive) de la LSA.

Por el contrario, el capital social de la SGR es variable, lo cual significa que la cifra concreta del capital social puede aumentar o disminuir dentro de unos límites estatutarios, sin necesidad de modificación de los estatutos y, por tanto, sin acuerdo de la junta general, por simple acuerdo del consejo de administración.

Así pues, a diferencia de lo que ocurre en la sociedad anónima, en los estatutos de la SGR no aparece mencionada la cifra del capital social, sino «la cifra mínima de capital social» (art. 18.g) (la cursiva no aparece en el texto de la Ley).

2. Suscripción y desembolso de la cifra mínima del capital social (capital social mínimo)

Esa cifra mínima del capital tiene que estar totalmente suscrita y desembolsada en el momento de la constitución de la sociedad (art. 15) y, además, no puede ser inferior a trescientos millones de pesetas (art. 8.1). Esta cuantía mínima de la cifra mínima del capital social de las SGR puede ser modificada por el gobierno en los términos establecidos en el artículo 47.1.a de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito (art. 8.2).

Obsérvese que la cifra mínima del capital social de la SGR tiene que estar íntegramente desembolsada, mientras que en las sociedades anónimas es suficiente el desembolso de una cuarta parte del capital social (art. 12 LSA).

Hay que destacar, igualmente, que en la SGR sólo se admiten las aportaciones dinerarias (art. 20.1), a diferencia de lo que ocurre en las sociedades anónimas, en las que se admiten las aportaciones *in natura*, esto es, las no dinerarias (arts. 36 y sigs. LSA).

Dados los problemas de valoración de las aportaciones *in natura* y el objeto social de las SGR —otorgamiento de garantías a favor de sus socios— es obvio que refuerza la solvencia de la sociedad la exigencia de que todas las aportaciones sean dinerarias y elimina todos los problemas inherentes a las aportaciones de otra naturaleza.

Es claro que el capital social mínimo no puede ser inferior a trescientos millones de pesetas (art. 8.1) y que en el momento de la constitución, el capital social mínimo tiene que estar íntegramente suscrito y desembolsado (art. 15).

Partiendo, sin embargo, de esas exigencias legales, cabe plantear dos importantes problemas, entre los que existe una cierta relación. El primero consiste en determinar si el capital fundacional puede ser superior y, por tanto, distinto, al capital social mínimo. Y el segundo radica en establecer si la exigencia de que la cifra mínima de capital esté íntegramente desembolsada en el momento de la constitución, implica que todas las participaciones que integren ese capital social mínimo deben estar íntegramente suscritas y desembolsadas en aquel momento.

Por lo que se refiere a la posibilidad de que el capital fundacional y el capital social mínimo sean diferentes, tal posibilidad aparecía expresamente prevista en el Real Decreto 1885/1978, cuyo artículo 14 disponía, en su párrafo segundo, que «el capital fundacional no podrá ser inferior a la cifra mínima fijada en el capital en los Estatutos». Y ese mismo artículo, en su párrafo primero, exigía que en el momento de la constitución el capital de la SGR

estuviera íntegramente suscrito y desembolsado en un 25 por 100, cuando menos, el valor de cada una de las cuotas sociales.

El planteamiento legal era perfectamente lógico, pues podría ocurrir que los fundadores quisieran fijar ya en el momento de la constitución, un capital superior al capital mínimo, precisamente para que el capital pudiera ser variable desde ese mismo momento, no sólo para su aumento, sino también para su reducción mediante el reembolso de las cuotas sociales.

En la Ley 1/1994 ha desaparecido, sin embargo, esa referencia al capital fundacional y se ha pasado a exigir la suscripción y desembolso íntegros del capital social mínimo (art. 15).

Cabe pensar que, al introducir esta modificación, lo que el legislador ha pretendido es asegurarse de que no se pueda constituir una SGR sin que esté desembolsada en ese momento cuando menos la cantidad de trescientos millones de pesetas, que es la cuantía mínima prevista para el capital social mínimo en el artículo 8.1 de la Ley.

Parece claro, sin embargo, que ni el texto del nuevo precepto, ni su finalidad, se oponen a que el capital fundacional sea en el momento de la constitución de la SGR superior al capital social mínimo, siempre que este capital social mínimo esté íntegramente suscrito y desembolsado.

Ciertamente que entre las menciones a incluir en la escritura de constitución (art. 17) y en los estatutos (art. 18) no hay ninguna referente al capital fundacional como distinto del capital social mínimo. Pero ello no impide la posibilidad a que se ha hecho referencia anteriormente.

Es obvio que en los estatutos sólo debe aparecer la cifra mínima del capital social (art. 18.g), que es la única mención estatutaria del capital, vinculada a la variabilidad del mismo.

Y entre las menciones de la escritura de constitución figura «el metálico que cada socio aporte, indicando el número de participaciones que se le atribuyan» (art. 17, tercero). Es claro que de esa atribución de participaciones resulta de forma inmediata la cifra del capital fundacional.

Por lo demás, no puede ignorarse que en el Real Decreto 1885/1978, que admitía expresamente la existencia de un capital fundacional superior al capital social mínimo, tampoco incluía entre las menciones expresas que debían figurar en la escritura social o en los estatutos la del capital fundacional. Sí que aparecía como mención de la escritura de constitución el mismo texto del artículo 17, tercero, de la Ley 1/1994, en el artículo 16, tercero, del Real Decreto 1885/1978, con la única diferencia de que en el Real Decreto 1885/1978 se mencionaba no sólo el metálico aportado por cada socio, sino también el que «se obligue a aportar», y esa referencia

ha desaparecido en el texto de la Ley 1/1994. Esta diferencia no afecta al tema que nos ocupa, sino a la exigencia del desembolso de las participaciones en el momento de la constitución, tema éste al que se va a hacer referencia seguidamente.

No parece, pues, que exista ningún obstáculo legal para que el capital fundacional de la SGR sea superior al capital social mínimo que figure en los estatutos.

El otro problema a considerar se refiere a la exigencia del desembolso total del capital social mínimo en el momento de la constitución. ¿Significa tal exigencia que todas y cada una de las participaciones representativas de ese capital social mínimo tienen que estar íntegramente desembolsadas? Porque cabe también interpretar que lo que la Ley requiere es que la cifra del capital social mínimo esté íntegramente desembolsada, pero sin exigir que estén íntegramente desembolsadas cada una de las participaciones representativas de ese capital.

No se olvide, en efecto, que la Ley 1/1994, permite que existan participaciones desembolsadas solamente al 25 por 100 en el momento de la suscripción, o al porcentaje superior de desembolso exigido en los estatutos, «sin perjuicio de lo establecido en el artículo 15 respecto al desembolso del capital mínimo en el acto constituyente» (art. 28.2).

Es decir, que la Ley 1/1994 admite la existencia de participaciones desembolsadas parcialmente.

Si el capital fundacional coincide con el capital social mínimo, no hay duda de que todas las participaciones habrán de estar íntegramente desembolsadas para cumplir la exigencia legal. Y, sin duda, ésta ha sido la idea que han considerado los legisladores al establecer la norma, confundiendo la cifra mínima del capital con el capital fundacional.

Pero el problema surge cuando el capital fundacional sea superior al capital social mínimo. Piénsese, por ejemplo, que el capital social mínimo es de trescientos millones de pesetas y el capital fundacional es de cuatrocientos millones.

En un supuesto como el mencionado, parece evidente que no podría haber obstáculo alguno para que las participaciones correspondientes al capital social mínimo, esto es, trescientos millones de pesetas, estuvieran íntegramente suscritas y desembolsadas, de manera que se cumpliera la exigencia del artículo 15, y que las participaciones correspondientes a los cien millones restantes del capital fundacional estuvieran parcialmente desembolsadas, al amparo de lo dispuesto en el artículo 28.2.

No sería razonable que, para conseguir ese desembolso parcial legalmente permitido, hubiera que constituir necesariamente la SGR con un capital fundacional de trescientos millones de pesetas totalmente suscrito y desembolsado para proceder

inmediatamente a aumentarlo —al amparo de la variabilidad del mismo— suscribiendo las participaciones correspondientes a los cien millones adicionales y desembolsando el importe de éstas parcialmente.

Cabe plantear, además, la viabilidad legal de otra posibilidad en el caso planteado.

Esto es, la suscripción íntegra de las participaciones correspondientes a los cuatrocientos millones de pesetas con un desembolso del 75 por 100 del valor nominal de cada una de ellas. De esta manera, se cumpliría también la exigencia establecida en el artículo 15 de la Ley 1/1994, puesto que el capital social mínimo estaría íntegramente suscrito y desembolsado.

Un problema parecido se planteó al interpretar la Ley de Sociedades Anónimas del año 1951 que exigía que el capital social estuviera íntegramente suscrito y desembolsado en un 25 por 100 como mínimo (art. 8). A la vista de ese precepto, se cuestionó la posibilidad de constituir la sociedad de manera que todas las acciones representativas del capital estuvieran suscritas, pero con distintos desembolsos para cada una de ellas, de forma que el desembolso conjunto de todas ellas cubriera el 25 por 100 del capital, aunque para algunas de ellas no se hiciera desembolso alguno.

La doctrina interpretó que era necesario que todas y cada una de las acciones deberían estar desembolsadas al menos en un 25 por 100, amparándose en lo dispuesto en el artículo 90 de la propia Ley de 1951, que en los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones exigía el desembolso de, al menos, el 25 por 100 de cada una de las nuevas acciones emitidas.

Esa interpretación ha sido recogida en el nuevo texto de la LSA de 1989, cuyo artículo 12 dispone que «no podrá constituirse sociedad alguna que no tenga su capital suscrito totalmente y desembolsado en una cuarta parte, por lo menos, el valor nominal de cada una de sus acciones».

Cabría pensar que el problema interpretativo de la LSA de 1951 coincide con el que ahora nos ocupa en relación con las SGR y que, por consiguiente, la solución debería ser la misma, esto es, que todas y cada una de las participaciones representativas del capital social mínimo deberían estar íntegramente desembolsadas.

Este planteamiento sería, sin embargo, equivocado, porque los dos problemas interpretativos ofrecen diferencias fundamentales.

En las sociedades anónimas, el problema no se planteaba sólo con referencia al capital fundacional, sino en relación con el capital social en general, en la constitución y durante toda la vida de la sociedad. Y la solución venía impuesta porque de la interpretación sistemática de la Ley, especialmente del ar-

tículo 90 del texto de 1951, aparecía con claridad que no era legalmente admisible la existencia de acciones que, individualmente consideradas, no estuvieran cada una de ellas desembolsadas, al menos, en un 25 por 100. Se trataba, pues, en definitiva, de un requisito para la existencia de cada acción, que estuviera suscrita y desembolsada, por lo menos, en un 25 por 100.

En la Ley 1/1994, el problema se plantea, sin embargo, en términos totalmente distintos. La ley admite expresamente que existan participaciones desembolsadas en un 25 por 100 de su valor nominal (art. 28.2), y la exigencia del desembolso íntegro se refiere solamente al capital social mínimo, pero no al capital social en general, que será normalmente superior a aquél.

Por tanto, si la Ley no exige como requisito para todas las participaciones su total desembolso, la situación es totalmente distinta a la que se planteaba en la LSA de 1951, donde se exigía que todas las acciones estuvieran desembolsadas en un 25 por 100 como mínimo.

Es decir, que la solución dada al problema interpretativo de la LSA de 1951 no sólo no sirve para aplicar la misma solución a la Ley 1/1994, sino que, por el contrario, sirve de apoyo a una solución distinta, esto es, que no puede exigirse el desembolso íntegro de las participaciones correspondientes al capital social mínimo, cuando se cumple el requisito del desembolso total de ese capital, globalmente considerado, que es lo que impone el artículo 15 de la Ley.

Si acudimos a la interpretación del texto de la propia Ley 1/1994, cabe señalar que en ninguna parte aparece establecido que se exija el desembolso completo de cada una de las participaciones que correspondan al capital social mínimo. Y esa falta de exigencia explícita tiene especial relevancia si se considera que en el Real Decreto 1885/1978 ya se había dado una solución expresa al problema del desembolso de cada una de las participaciones. En efecto, el artículo 14, partiendo de la solución dada al problema del desembolso de las acciones en la LSA de 1951, exigía que la SGR «tenga su capital suscrito totalmente y desembolsado en un 25 por 100, cuando menos, el valor de cada una de las cuotas sociales».

Es decir, que el legislador de la Ley 1/1994 conocía el problema y, sin embargo, no incluyó ninguna norma imponiendo el desembolso íntegro de cada una de las participaciones integrantes del capital social mínimo. Debe interpretarse, por ello, que no se ha querido imponer esa exigencia.

Puede afirmarse, no obstante, que en el artículo 17, tercero, de la Ley 1/1994, se ha introducido una modificación significativa en relación con el mismo precepto tal como aparecía en el artículo 16, tercero, del Real Decreto 1885/1978.

En efecto, el artículo 16, tercero, del Real Decreto 1885/1978 disponía que en la escritura de constitución de la SGR debía expresarse «el metálico que cada socio aporte o se obligue a aportar, indicando el número de cuotas sociales que se le atribuyan». Pues bien, en el artículo 17, tercero, de la Ley 1/1994 se mantiene el mismo texto, pero suprimiendo la frase «o se obligue a aportar». Cabría pensar, por tanto, que no se prevé que en la constitución de la SGR puedan atribuirse participaciones que estén parcialmente desembolsadas.

Tal interpretación no tiene, sin embargo, fundamento suficiente para llegar a la conclusión de que todas las participaciones representativas del capital social mínimo han de estar íntegramente desembolsadas.

En primer término, porque cabe considerar que cuando se suscribe una participación, aunque esté parcialmente desembolsada, ya se ha producido la aportación del valor íntegro de la misma, puesto que, junto al desembolso, la sociedad dispone del crédito por la parte no desembolsada y ese crédito se incluye en el activo del balance.

En segundo lugar, porque, como ya se expuso anteriormente, parece perfectamente admisible que se constituya la SGR con un capital superior al capital social mínimo, sin que para el exceso de aquél sobre éste pueda exigirse el total desembolsado impuesto por el artículo 15.

Y, además, porque en el texto del artículo 18, letra b, de la Ley 1/1994, también se ha suprimido un párrafo que aparecía en el texto del artículo 16, cuatro, letra h) del Real Decreto 1885/1978, según el cual «si hubiere cuotas cuyo valor nominal no estuviere totalmente desembolsado, deberá mencionarse el modo en que habrá de completarse, en su caso, el desembolso».

La supresión de ese párrafo parecería significar que, según la Ley 1/1994, no pueden existir participaciones parcialmente desembolsadas. La realidad es, sin embargo, que el 28 no sólo admite esa posibilidad, sino que establece que «el desembolso de los dividendos pasivos se efectuará en la forma prevista en los estatutos sociales...».

Es decir, que de la supresión de las referencias al desembolso parcial de las participaciones en las menciones exigidas por la Ley 1/1994, para la escritura de constitución y para los estatutos, no puede deducirse ninguna conclusión sobre la viabilidad legal de tal desembolso parcial.

No existe, pues, ningún fundamento para considerar que todas las participaciones correspondientes al capital social mínimo deban estar íntegramente desembolsadas y no debería existir, por tanto, ningún inconveniente para admitir el desembolso parcial de las mismas, siempre que se cumpla con el requisito establecido en el artículo 15 de la Ley 1/1994, esto es, que en el momento de la constitución se haya desembolsado en conjunto una

cantidad igual, al menos, a la cifra mínima del capital social. Si ese requisito se cumple, el hecho de que las participaciones correspondientes a esa cifra mínima del capital estén parcialmente desembolsadas no sólo no contraviene la disposición legal y la finalidad perseguida por el legislador, sino que favorece esa finalidad puesto que la SGR no sólo contará con el desembolso de la cifra mínima del capital, por lo que tendrá además créditos contra los socios por una cantidad superior, lo que redundará en definitiva en la fortaleza financiera de la SGR, que es lo que realmente interesa.

3. Variabilidad del capital social

La variabilidad del capital social es una característica fundamental de la SGR, que trasciende a la propia noción del tipo social, según puede apreciarse ya en el artículo primero de la Ley 1/1994.

Esa variabilidad significa que entre la cifra mínima del capital, que aparece en los estatutos, y el triple de la misma, el capital puede ser aumentado o reducido por el consejo de administración, mediante el acuerdo de crear nuevas participaciones o de reembolsar y extinguir algunas de las participaciones sociales existentes. Así se dispone en los artículos 7 y 46 de la Ley.

Así pues, la SGR tiene en cada momento un capital determinado, al igual que ocurre en la sociedad anónima. La especialidad radica en que esa cifra del capital no aparece en los estatutos y, por consiguiente, no consta en el Registro Mercantil. En éste sólo podrá encontrarse la cifra efectiva del capital social al cierre de cada ejercicio, porque la SGR está obligada a presentar anualmente, junto con el depósito de las cuentas, una certificación del órgano de administración en que se indique la mencionada cifra (art. 216 del Reglamento del Registro Mercantil, aprobado por Real Decreto 1597/1989, de 29 de diciembre).

Al no figurar en los estatutos la cifra del capital que en cada momento tiene la sociedad, su modificación no constituye un cambio de los estatutos y no precisa, por tanto, el acuerdo de la junta general.

La cifra mínima del capital actúa, por consiguiente, para dar seguridad a los terceros de que el capital social, aunque no figure en los estatutos, no puede ser inferior a esa cifra, ni superior al triple de la misma.

Al fijar el triple del capital social mínimo como capital social máximo, se trata de evitar una variación ilimitada del capital por encima del capital mínimo. Piénsese en el grave peligro que existiría para los terceros si una SGR pudiera tener un capital, por ejemplo, veinte veces superior al mínimo estatutario y si pudiera reducirlo hasta ese mínimo, sin que apareciera ninguna mención en los estatutos ni en el Registro Mercantil.

Por ello, si la SGR pretende tener un capital que supera el triple de la cifra mínima del mismo, tendrá que elevar esa cifra mínima hasta que el capital social que quiera tener no exceda del triple de aquella cifra.

Así pues, entre la cifra mínima del capital y el triple de la misma, el capital puede aumentar o reducirse por acuerdo del consejo de administración.

Pero también puede modificarse la cifra mínima del capital, siempre que se respete la cuantía mínima de la misma, trescientos millones de pesetas, exigida por el artículo 8.1.

Ahora bien, el aumento o reducción de la cifra mínima del capital constituye una modificación estatutaria que habrá de acordarse por la junta general con los requisitos establecidos en la Ley 1/1994, para tales modificaciones en el artículo 45 (art. 46.2), y deberá ser autorizada por el Ministerio de Economía y Hacienda (art. 45.2).

Si se trata de aumentar la cifra mínima de capital, la sociedad deberá tener un capital desembolsado que al menos sea igual a la nueva cifra mínima (art. 48). Esta norma no hace sino reiterar la exigencia establecida ya por el artículo 15 y a la que se ha hecho referencia anteriormente.

Obsérvese que el texto del artículo 48 confirma la tesis que se ha mantenido anteriormente en este trabajo, en el sentido de que la exigencia de un capital desembolsado igual a la cifra mínima del capital no significa que todas las participaciones correspondientes a esa cifra deban estar íntegramente desembolsadas. En efecto, el artículo 48 se refiere al «capital desembolsado», sin mención alguna al desembolso de las participaciones, siendo así que en los dos artículos anteriores, el 46 y el 47, se menciona expresamente la posibilidad de aumentar el capital mediante la creación de participaciones parcialmente desembolsadas.

La reducción del capital social mínimo sólo puede hacerse después de transcurrido un plazo de un mes para la oposición de los acreedores, sin que tal oposición se haya producido o, en el caso de que se produzca, si los créditos hubieran sido debidamente garantizados. El plazo para la oposición se computa desde la necesaria publicación del acuerdo de reducción en el *Boletín Oficial del Registro Mercantil* y en tres periódicos de los de mayor circulación en la provincia donde la SGR tenga su domicilio, y desde la notificación de dicho acuerdo a las entidades acreedoras de los socios partícipes, a favor de las cuales la SGR hubiera prestado garantía (art. 49.1). Como puede apreciarse, este derecho de oposición de los acreedores coincide sustancialmente con el establecido en la LSA para el supuesto de reducción del capital social (arts. 165 y 166 LSA).

Por supuesto, nunca puede reducirse la cifra mínima del capital por debajo de la cuantía mínima

de trescientos millones establecida en el artículo 8 (art. 49.3). Un acuerdo en tal sentido sería nulo.

Y la reducción del capital desembolsado por debajo de esa cifra de trescientos millones es causa de disolución de la sociedad (art. 59.1.e).

También hay que tomar en consideración los problemas específicos que plantea la reducción, no del capital social mínimo, sino del capital social que en cada momento tenga la sociedad y que, como es sabido, no aparece en los estatutos.

Esa reducción, dentro de los límites de variación permitidos por la Ley, ha de producirse por acuerdo del consejo de administración.

Si se produce por reembolso y extinción de participaciones sociales, el acuerdo sólo será válido si después de la reducción se siguen manteniendo los requisitos mínimos de solvencia que habrá de establecer el gobierno (art. 46.3 y disposición adicional segunda).

Pero puede ocurrir que la reducción del capital social no sea por reembolso de participaciones, sino por pérdidas. Naturalmente, también en este caso se plantearán los problemas vinculados al necesario respeto a los requisitos mínimos de solvencia.

Es más, la reducción puede ser obligatoria, si las pérdidas han disminuido el haber social por debajo de las tres cuartas partes de la cifra del capital social y hubiere transcurrido un ejercicio sin que se hubiera recuperado el patrimonio social (art. 50.2).

Y el hecho de que las pérdidas dejen reducido el patrimonio social por debajo de las dos terceras partes del capital social, sin que éste se aumente o se reduzca, constituye causa de disolución de la sociedad (art. 59.1.d).

En los casos de reducción del capital por pérdidas, la reducción debe afectar por igual al valor nominal de todas las participaciones (art. 50.1).

4. Suscripción y desembolso del capital social

El capital social que la SGR tenga en cada momento habrá de estar íntegramente suscrito y desembolsadas en un 25 por 100 de su valor nominal cada una de las participaciones integrantes del mismo.

Por supuesto, el capital desembolsado globalmente deberá ser, cuando menos, igual a la cifra mínima del capital social que figure en los estatutos.

Así resulta de lo dispuesto en la Ley 1/1994, aunque falte una norma expresa sobre la suscripción y desembolso del capital social, a diferencia de lo que ocurría en el Real Decreto 1885/1978, cuyo artículo 14 establecía precisamente la exigencia de la suscripción íntegra del capital social y del desem-

bolso mínimo del 25 por 100 del valor nominal de cada una de las cuotas sociales.

En la Ley 1/1994 ha desaparecido esa norma expresa, debido, sin duda alguna, a una omisión involuntaria o a una confusión del legislador.

En efecto, el artículo 15 regula solamente la suscripción y desembolso del capital mínimo, aunque la rúbrica de ese artículo siga siendo la misma del artículo 14 del Real Decreto 1885/1978, esto es, «suscripción y desembolso del capital social». Así pues, en su preocupación por imponer la suscripción y desembolso íntegros del capital social mínimo, se ha olvidado regular expresamente la suscripción y desembolso del capital social, que no es lo mismo que el capital social mínimo.

A pesar de ese olvido, no parece dudoso que la Ley 1/1994 sigue exigiendo, como lo hacía el Real Decreto 1885/1978, la suscripción íntegra de las participaciones integrantes del capital social y el desembolso del 25 por 100 como mínimo del valor nominal de cada una de ellas.

Así resulta, en primer lugar, de la declaración contenida en el preámbulo de la Ley, según la cual:

«El nuevo texto legal respeta las características fundamentales de las sociedades de garantía recíproca establecidas por el Real Decreto 1885/1978, que han contribuido al éxito de la institución».

«Por consiguiente, en ese aspecto fundamental de la delimitación del tipo societario no se contienen modificaciones esenciales. Las sociedades de garantía recíproca siguen siendo un tipo especial de sociedad, que en lo que se refiere al capital social y a la responsabilidad de los socios por las deudas sociales se asemeja totalmente a una sociedad anónima».

Y no se olvide que el artículo 12 de la LSA de 1989 exige la suscripción completa del capital y el desembolso de una cuarta parte, por lo menos, del valor nominal de cada una de sus participaciones.

Esa exigencia aparece, por lo demás, a lo largo del articulado de la Ley 1/1994, especialmente del artículo 46, que al regular el aumento de capital exige que se haga mediante la creación de nuevas participaciones sociales, «que habrán de estar íntegramente suscritas y desembolsadas en un 25 por 100, como mínimo, en el momento de su creación».

Esa regla sobre la íntegra suscripción resulta también de lo dispuesto en los artículos 7 y 20, según los cuales el capital se integra por las aportaciones de los socios y se divide en participaciones cuya creación ha de responder a una aportación dineraria a la sociedad.

Y la exigencia del desembolso mínimo del 25 por 100 del valor nominal de cada participación resulta de lo dispuesto en el artículo 28.2, y del ya citado artículo 46.1.

Por lo demás, debe recordarse, como ya se hizo anteriormente en este trabajo, que las aportaciones integrantes del capital social habrán de ser necesariamente dinerarias en la SGR. Así se dispone en el artículo 20.1, que tiene su consecuencia en lo preceptuado en el artículo 47.1 para los aumentos de capital, y en el artículo 17, tercero, sobre las menciones que debe incluir la escritura de constitución.

5. Las distintas expresiones legales relacionadas con el capital social

A lo largo de esta exposición se han venido utilizando distintas expresiones relacionadas todas ellas con el capital social de las SGR, pero que es preciso diferenciar claramente. Esa es la razón por la que parece útil enunciarlas ahora sintéticamente.

El *capital social* es el capital que tiene la SGR en cada momento. No puede ser inferior a la cifra mínima del capital (capital social mínimo) que debe figurar en los estatutos ni superar el triple de esa cantidad. Tiene que estar íntegramente suscrito y desembolsado, al menos, en un 25 por 100 del valor nominal de cada una de las participaciones que lo integran. Opera, al igual que en la sociedad anónima, como cifra de retención de valores en el activo, figurando como primera partida del pasivo.

La *cifra mínima del capital social (capital social mínimo)* no es el capital de la SGR, sino una mención estatutaria para fijar los límites de variación del capital social por simple acuerdo del consejo de administración. El capital social no puede ser inferior a esa cifra mínima ni superior al triple de la misma. Tanto en la fundación como durante toda la vida de la sociedad, la SGR tiene que tener un capital desembolsado que sea como mínimo una cantidad igual a la cifra mínima del capital social. Esta cifra no puede ser inferior a trescientos millones de pesetas. La cifra mínima del capital social puede modificarse mediante acuerdo de la junta general, por el procedimiento establecido para la modificación de los estatutos.

La *cuantía mínima de la cifra mínima del capital (capital social mínimo)* es el importe de trescientos millones de pesetas. Representa el importe mínimo exigido por la Ley para la cifra mínima del capital (capital social mínimo), que debe figurar en los estatutos.

El *capital fundacional* es el capital social de la SGR que figura en la escritura de constitución. No puede ser inferior a la cifra mínima del capital social (capital social mínimo), pero puede ser superior a esa cifra, sin exceder del triple de la misma. El capital fundacional debe estar desembolsado en su conjunto por una cuantía igual, por lo menos, a la cifra mínima del capital social (capital social mínimo).

6. Participaciones sociales

El capital social está dividido en participaciones sociales de igual valor nominal, acumulables e indivisibles, que no tienen la consideración de valores negociables ni pueden denominarse acciones. Así lo establece el artículo 7.1 de la Ley 1/1994, que es transcripción casi literal del artículo sexto, párrafo primero, del Real Decreto 1885/1978.

Entre ambos textos existen sólo dos diferencias terminológicas.

Por una parte, la Ley 1/1994 pasa a denominar «participaciones sociales» a las «cuotas sociales» mencionadas en el Real Decreto 1885/1978.

La denominación de «cuotas sociales» se había incluido en el Real Decreto 1885/1978 para diferenciarlas de las participaciones de las sociedades de responsabilidad limitada. Pero ese término, «cuotas» suscitaba la idea de que los socios de la SGR tenían que pagar «cuotas anuales». Para evitar ese equívoco, se ha pasado a utilizar la palabra «participaciones».

Por otra parte, se ha sustituido la expresión «títulos negociables» por «valores negociables», que es la que figura en la Ley 24/1988, de 28 de julio, sobre mercado de valores (arts. 2, 5 y sigs.).

Con estos dos cambios de carácter terminológico, cabe afirmar que las características de las participaciones sociales en la Ley 1/1994 siguen siendo las mismas de las cuotas sociales en el Real Decreto 1885/1978, aunque se han introducido algunos cambios que afectan a su regulación legal.

El carácter mutualista y fuertemente personalista de la SGR —recuérdese que el objeto social consiste en que la sociedad preste su garantía para las operaciones de los socios— impide admitir con carácter general la incorporación de la posición de socio a valores negociables, como las acciones, los cuales van dirigidos por su propia naturaleza a facilitar la transmisión de la condición de socio.

Por otra parte, el derecho que se atribuye al socio de obtener el reembolso del importe de sus participaciones (art. 21, segundo, y art. 29) atiende a la protección del posible interés del socio por separarse de la sociedad y liquidar su inversión en la misma, que es, en definitiva, el mismo interés que se protege al establecer en otro tipo de sociedades la fácil transmisibilidad de la condición de socio por medio de la incorporación de la misma a valores negociables. El socio puede, además, transmitir sus participaciones *inter vivos*, pero para ello precisa la autorización del consejo de administración (art. 25).

El propósito de facilitar el funcionamiento de la SGR ha aconsejado considerar dividido el capital en participaciones sociales de igual valor nominal, acumulables e indivisibles (art. 7), cuya existencia debe constar en los libros de la sociedad (art. 24). Se evi-

tan así las dificultades que podrían surgir como consecuencia de la desigualdad del valor de las aportaciones de los socios. Esas dificultades serían tanto más probables, por cuanto que se exige que la aportación del socio mutualista guarde una proporción determinada con el importe de las deudas cuya garantía solicite de la sociedad (art. 18.p).

La participación no es sino una forma de organizar la participación de los socios en la sociedad, pero no tiene ninguna autonomía. Es más, los derechos que atribuyen las participaciones dependen —ya se ha dicho— de la clase de socio que ostente su titularidad.

El Real Decreto 1885/1978 imponía, en su artículo 7, que cada una de las cuotas sociales debía tener como mínimo un valor nominal de diez mil pesetas y que, cuando el valor fuera superior, debía ser múltiplo de mil.

Esta norma ha desaparecido en la Ley 1/1994, para dar mayor autonomía a las SGR y, especialmente, para evitar el problema que puede suscitarse en los casos de reducción del capital por pérdidas o de fusión o escisión.

Todas las participaciones tienen que estar desembolsadas como mínimo en un 25 por 100 de su valor nominal o en el porcentaje superior que fijen los estatutos (art. 28.2). Pero han de estar totalmente desembolsadas las participaciones cuya titularidad exijan los estatutos para obtener una determinada garantía de la sociedad, cuando esa garantía sea otorgada (art. 28.3).

Ya se ha visto, sin embargo, cómo la Ley exige que en todo momento exista en la sociedad un capital desembolsado igual, al menos, a la cifra mínima del capital social. Por tanto, si el capital social coincide con esa cifra mínima, eso significa que todas las participaciones integrantes de ese capital habrán de estar íntegramente desembolsadas.

La aportación del capital no desembolsado habrá de hacerse en la forma prevista en los estatutos, o, en su defecto, por acuerdo de la junta general (art. 28.1).

El Real Decreto 1885/1978, en su artículo 26, párrafo 2.º, permitía que los estatutos establecieran que el desembolso de una porción no superior al 50 por 100 del valor nominal de las cuotas atribuidas a los socios protectores sólo fuera exigible cuando ese desembolso fuera necesario para hacer frente a las deudas sociales.

Esa norma ha desaparecido en la Ley 1/1994, pero se ha introducido otro precepto que puede dar lugar a un resultado práctico parecido. En efecto, a diferencia de lo que impone la LSA de 1989, en su artículo 9.f, según el cual los estatutos deben fijar «el plazo máximo en que han de satisfacerse los dividendos pasivos», el artículo 28.1 de la Ley 1/1994 dispone expresamente que no es necesario

que los estatutos fijen un plazo máximo para el desembolso de los dividendos pasivos. Se permite así dejar sin reclamar los dividendos pasivos con carácter indefinido, dependiendo en ese caso de la junta general tal exigencia.

Las participaciones son transmisibles tanto *inter vivos* como *mortis causa*, pero siempre con autorización o acuerdo del consejo de administración; ahora bien, las participaciones afectas a una garantía en vigor otorgada por la sociedad, sólo pueden transmitirse *inter vivos* junto con la empresa del socio (art. 25).

En la transmisión *mortis causa*, si el consejo de administración rechaza la adquisición de la condición de socio al heredero o legatario, debe acordar el reembolso de las participaciones una vez extinguidas las garantías a las que aquéllas estuvieren afectas (art. 26).

Una de las características de las participaciones sociales de la SGR es que en cualquier momento puede el socio solicitar su reembolso, excepto si se trata de participaciones afectas a una garantía en vigor otorgada por la sociedad (art. 29.1). El reembolso ha de solicitarse con una antelación mínima de tres meses o la superior que fijen los estatutos, que no podrá exceder de un año (art. 29.2).

Debe recordarse, sin embargo, que el reembolso no podrá realizarse cuando implique el incumplimiento de los requisitos mínimos de solvencia (art. 46.3).

El importe del reembolso no puede exceder ni del valor real de las participaciones, ni de su valor nominal (art. 29.3). Esto significa que el socio debe cargar con las pérdidas en la proporción que corresponda a sus participaciones, pero que no tiene, sin embargo, derecho a las plusvalías. Se manifiesta aquí el carácter mutualista de la sociedad.

En este punto se subsana un error que aparecía en el Real Decreto 1885/1978, artículo 27 (párrafo tercero), que permitía que el importe del reembolso fuera igual al valor nominal, cuando el valor real fuera inferior al mismo.

El socio responde por el importe reembolsado durante un plazo de cinco años, de las deudas contraídas por la sociedad antes de la fecha del reembolso, en el caso de que el patrimonio social fuera insuficiente para hacer frente a tales deudas (art. 29.4). Esta norma coincide con lo dispuesto en el artículo 71, párrafo segundo, de la Ley General de Cooperativas de 2 de abril de 1987.

La Ley 1/1994 ha introducido dos nuevas normas en relación con las participaciones, que tienen gran importancia práctica, y cuyo objeto consiste en que el importe correspondiente al reembolso de las participaciones quede siempre afecto a las garantías otorgadas por la SGR al titular de aquéllas, de tal modo que dicho importe se atribuya a la sociedad

para cubrir los quebrantos que ésta sufra como consecuencia de esas garantías, cuando haya de hacerlas efectivas la sociedad por el incumplimiento del socio frente a la entidad que le otorgó el crédito garantizado.

Esas normas figuran en el artículo 64, según el cual «el importe del reembolso de las participaciones del socio excluido se destinará a cubrir el pago realizado por la sociedad en virtud de la garantía», y si ese importe excede de la cantidad pagada por la sociedad, ésta puede retener el exceso para cubrir otras garantías otorgadas a favor del mismo socio, que permanezcan vigentes (art. 64.2).

De nada servirían estas normas si las participaciones del socio no respondieran preferentemente frente a la SGR por los pagos realizados en virtud de las garantías otorgadas a favor del socio. En efecto, sin esa preferencia podría ocurrir que las participaciones fueran ejecutadas por un tercero para satisfacer su crédito, de manera que la sociedad no pudiera resarcirse con cargo al importe del reembolso de las mismas de los pagos efectuados por las garantías concedidas a favor del socio.

Por ello, el artículo 30.1 de la Ley 1/1994 dispone que la SGR «tendrá la preferencia reconocida en artículo 1922.2.º del Código Civil, sobre las participaciones sociales afectadas a una garantía otorgada por aquélla, mientras esa garantía se mantenga en vigor».

El artículo 1922.2.º dispone que gozan de preferencia para el cobro de los créditos «los garantizados con prenda que se halle en poder del acreedor, sobre la cosa empeñada y hasta donde alcance su valor».

Así pues, la Ley considera que las participaciones del socio, a favor del cual la sociedad ha otorgado una garantía, están en poder de la sociedad en concepto de prenda para responder preferentemente de los créditos que surjan a favor de la SGR como consecuencia de la garantía otorgada.

7. Fondo de provisiones técnicas

Como ya se expuso anteriormente en este trabajo, la supresión del fondo de garantía y la creación del fondo de provisiones técnicas constituye una de las principales innovaciones aportadas por la Ley 1/1994.

La supresión del fondo de garantía planteaba un problema importante, porque una forma generalizada de subvención de las garantías de las SGR por parte de las administraciones públicas ha sido la aportación a aquel fondo de una parte del desembolso que debía realizar al mismo el socio a favor del cual la sociedad otorgaba su garantía. De esa forma se abarata el coste de la garantía, pero la subvención no es a fondo perdido, puesto que se recupera una vez extinguida la garantía.

Se trataba, por ello, de establecer una vía que permitiera a las administraciones públicas mantener ese tipo de subvenciones, que no se realizan al capital social de la SGR y que, además son recuperables. Y esa vía es la constituida por el fondo de provisiones técnicas.

En el preámbulo de la Ley se señala la función del fondo de provisiones técnicas como sustitutivo, en cierto modo, del fondo de garantía, en los siguientes términos:

«Sin embargo, la supresión del fondo de garantía ha requerido establecer un mecanismo para que los organismos públicos puedan seguir haciendo contribuciones que beneficien a los socios partícipes, sin pasar a formar parte del capital de la sociedad. Para permitir esa vía de financiación y apoyo a las sociedades de garantía recíproca, en beneficio de los pequeños y medianos empresarios, la Ley establece la constitución de un fondo de provisiones técnicas que tiene la misma finalidad que tenía el fondo de garantía, pero sin los inconvenientes de aquél, ya que el fondo de provisiones técnicas forma parte del patrimonio de las sociedades de garantía recíproca».

Es el artículo 9 de la Ley el que regula el fondo de provisiones técnicas, aunque ha de procederse a su desarrollo reglamentario en cuanto a su cuantía mínima y funcionamiento, según dispone ese mismo artículo.

Lo que sí establece ya ese artículo es la obligatoriedad de que la SGR constituya un fondo de provisiones técnicas, que ese fondo forma parte del patrimonio de la sociedad y que tiene como finalidad reforzar la solvencia de la sociedad.

Esa finalidad —reforzar la solvencia de la sociedad— no constituye una finalidad abstracta, que sería predicable de cualquier incremento del patrimonio social, sino que tiene unas implicaciones concretas.

Recuérdese, en efecto, que el gobierno puede establecer la cifra mínima de recursos propios y los requisitos mínimos de solvencia de las SGR (disposición adicional segunda), y que el fondo de provisiones técnicas se considerará como recursos propios «en las condiciones y cuantías que reglamentariamente se determinen».

Pero, aparte de suplir parcialmente al extinto fondo de garantía, el fondo de provisiones técnicas tiene una trascendencia mucho mayor, pues constituye un instrumento fundamental para la concesión a las SGR de los importantes beneficios fiscales previstos en el artículo 68, letras *d*, *e* y *f* de la Ley.

Así pues, al considerar los distintos tipos de aportaciones al fondo de provisiones técnicas previstas en el artículo 9, conviene ponerlas en relación con los beneficios fiscales que se les atribuyen.

En primer lugar, pueden integrarse en el fondo las «dotaciones que la sociedad de garantía recíproca efectúe con cargo a su cuenta de pérdidas y

ganancias, sin limitación y en concepto de provisión de insolvencias» (art. 9.a).

Esas dotaciones serán deducibles de la base imponible del impuesto sobre sociedades hasta que el fondo alcance la cuantía mínima obligatoria que reglamentariamente se establezca. Y cuando exceden de la cuantía mínima obligatoria, esas dotaciones serán deducibles en un 75 por 100 de la base imponible del impuesto sobre sociedades (art. 68.1, letras *e* y *f*).

En segundo lugar, el fondo de provisiones técnicas se integrará por «las subvenciones, donaciones u otras aportaciones no reintegrables que efectúen las administraciones públicas, los organismos autónomos y demás entidades de derecho público, dependientes de las mismas, las sociedades mercantiles en cuyo capital participe mayoritariamente cualesquiera de las anteriores y las entidades que representen o asocien intereses económicos de carácter general o del ámbito sectorial a que se refieran los estatutos sociales» (art. 9, letra *b*).

Esas subvenciones y sus rendimientos estarán exentas del impuesto sobre sociedades (art. 68.1, letra *d*).

Hay que señalar que si bien esa exención del impuesto sobre sociedades constituye un atractivo muy importante para las subvenciones mencionadas, la exigencia de que sean «no reintegrables» puede reducir ese atractivo notablemente desde el punto de vista de las administraciones públicas u organismos que den la subvención. Piénsese que si la subvención se hace mediante la suscripción y desembolso de las participaciones sociales, aparte de adquirir los derechos que corresponden al socio protector, se tiene el derecho a solicitar el reembolso de las mismas. Y, por otra parte, la financiación de las participaciones que los socios partícipes tienen que suscribir y desembolsar para obtener la garantía de la SGR puede ser un medio de financiar las operaciones individualizadas y, además, sin que esa financiación haya de ser a fondo perdido.

Por último, el fondo de provisiones técnicas podrá integrarse por otras aportaciones que se determinen reglamentariamente (art. 9, letra *c*).

Son importantes las disposiciones transitorias referentes al fondo de garantía y al fondo de provisiones técnicas, a las que se hará referencia en el último epígrafe de este trabajo.

VII. SOCIOS PARTICIPES Y SOCIOS PROTECTORES

Por definición, la SGR tiene que tener socios que puedan solicitar y obtener las garantías y la asistencia y asesoramiento de la sociedad para las operaciones de las empresas de las que esos socios sean titulares.

Esos socios son los socios partícipes (art. 6), que habrán de ser titulares de pequeñas y medianas empresas, según exige el artículo primero de la Ley.

Sin los socios partícipes la SGR no puede existir y, por ello, el artículo 16 exige que para fundar una sociedad de este tipo han de concurrir, al menos, 150 socios de esta clase.

Pero, junto a los socios partícipes, la Ley admite que la SGR tenga socios protectores, que no precisen ser pequeños o medianos empresarios y que no pueden solicitar la garantía de la sociedad para sus operaciones (art. 6.2).

La posibilidad de que la SGR tenga socios protectores se justifica como instrumento para facilitar una mejor financiación de este tipo de sociedades.

La experiencia ha demostrado el acierto de esa previsión legal, por cuanto las SGR no habrían podido mantenerse sin la existencia y el apoyo de los socios protectores, en concreto, de las administraciones públicas.

El problema que plantea, sin embargo, la admisión de socios protectores consiste en el mantenimiento del carácter mutualista de la sociedad, evitando que los socios protectores lleguen a dominarla.

Con esa finalidad, el Real Decreto 1885/1978 distinguió dos clases de socios protectores según su potencial peligrosidad para la independencia de la sociedad y esa distinción se mantiene en la Ley 1/1994, aunque con alguna diferencia muy puntual. Por una parte, los socios protectores, que podrían denominarse como «cualificados», para utilizar una expresión que marque la distinción con el resto de los socios protectores.

Estos socios protectores cualificados serían los que menos peligro representan, en principio, para la independencia de la SGR, por no tratarse de empresas con finalidad de lucro, de manera que existe un menor riesgo de que tales socios puedan pretender utilizar su poder dentro de la SGR para integrarla en un grupo empresarial.

En la Ley 1/1994, son socios protectores cualificados las «administraciones públicas, organismos autónomos y demás entidades de derecho público dependientes de las mismas; sociedades mercantiles en cuyo capital participe mayoritariamente cualquiera de los anteriores o entidades que representen o asocien intereses económicos de carácter general o de ámbito sectorial a que se refieran los estatutos sociales» (art. 6.2).

La diferencia más importante con lo dispuesto en este punto por el Real Decreto 1885/1978 consiste en la supresión de las «instituciones de crédito y ahorro sin finalidad de lucro», por entender que tales entidades compiten con las restantes entidades de crédito y pueden constituir, por tanto, el mismo peligro que ellas para la independencia de la

SGR a la hora de garantizar los créditos que tales entidades otorguen a los socios partícipes.

Ahora bien, siguiendo este mismo criterio hubieran debido suprimirse también de la lista de socios protectores cualificados las «sociedades mercantiles en cuyo capital participe mayoritariamente cualquiera de las anteriores» (administraciones públicas, organismos autónomos y demás entidades de derecho público dependientes de las mismas). Esas sociedades mercantiles, especialmente cuando sean entidades de crédito, no deberían tener un trato legal diferenciado en este punto al de las demás entidades de crédito, por las mismas razones ya aludidas.

Y junto a los socios protectores cualificados pueden existir socios protectores no cualificados, que serán todas las demás personas, empresas o entidades, que adquieran la titularidad de participaciones de las SGR y que no sean socios partícipes.

La Ley, siguiendo los mismos criterios del Real Decreto 1885/1978, aunque con alguna diferencia importante, establece una regulación que trata de limitar la influencia de los socios protectores en el seno de la SGR, distinguiendo entre los socios protectores cualificados y los no cualificados, en el sentido de restringir en mayor medida la posible influencia de estos últimos.

Esas limitaciones se establecen a dos niveles.

Por una parte, en la parte del capital social de la que sean titulares. Los socios protectores no cualificados no pueden tener, directa o indirectamente, una participación en el capital que en su conjunto exceda del 50 por 100 de la cifra mínima del capital fijada en los estatutos. Esa limitación no afecta a los socios protectores cualificados (art. 6.2).

Y la otra limitación se refiere al derecho de voto en la junta general. Los socios protectores en su conjunto, sean o no cualificados, no pueden tener más del 50 por 100 del total de votos. Ahora bien, mientras los socios protectores no cualificados no pueden tener individualmente un número de votos superior al 5 por 100 del total o el límite menor fijado en los estatutos, sin embargo, los socios protectores cualificados «podrán tener, cada uno de ellos, hasta un número de votos equivalente al 50 por 100 del total». En caso necesario, para respetar el tope máximo del 50 por 100 de los votos para el conjunto de los socios protectores, se reducirá proporcionalmente el número de votos que correspondan a cada uno de ellos, sin que se les pueda privar de un voto como mínimo (art. 23.2).

En el Real Decreto 1885/1978, el límite del 5 por 100 del total de los votos regía también para los socios protectores cualificados (art. 21).

La nueva regulación establecida por la Ley 1/1994 fue introducida por la Ley sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, por las

razones que ya se mencionaron anteriormente en este mismo trabajo, y supone un cambio gravemente perjudicial para el carácter mutualista de las SGR. Es de esperar que los socios protectores utilicen ese trato privilegiado solamente para asegurar que las SGR cumplen correctamente la función que les corresponde, y respeten precisamente en la práctica su carácter mutualista.

VIII. ORGANOS DE LA SGR

Los órganos de gobierno de la SGR son la junta general y el consejo de administración, y su régimen jurídico coincide sustancialmente con lo establecido en la LSA, con las especialidades vinculadas a las características y al objeto social de este tipo de sociedades.

1. Junta general

Por lo que se refiere a la competencia de la junta general, cabe destacar que le corresponde, junto a la decisión sobre los asuntos que se atribuyen también a la junta de las sociedades anónimas, decidir sobre la «fijación del límite máximo de deudas a garantizar por la sociedad durante cada ejercicio», el «aumento o disminución de la cifra mínima del capital social que figure en los estatutos» y la «exclusión de un socio por alguna de las causas establecidas legal o estatutariamente, salvo cuando la causa de exclusión consista en el incumplimiento por parte del socio del desembolso de los dividendos pasivos o de las obligaciones garantizadas por la sociedad» (art. 33.1, letras *d*, *g* y *h*).

El régimen aplicable a la convocatoria, *quorum* y mayoría exigidos para la constitución de la junta general y la adopción de acuerdos, es sustancialmente el mismo de la LSA, aunque sustituyendo las referencias a los porcentajes del capital social (que utiliza la LSA) por referencias a los porcentajes sobre el total de votos atribuidos en la sociedad.

Así, para los asuntos ordinarios, se constituye válidamente la junta con la concurrencia de socios, presentes o representados, que ostenten, al menos, un 25 por 100 del total de los votos, en primera convocatoria. En segunda convocatoria, es válida la constitución de la junta cualquiera que sea el número de socios concurrentes.

Para la adopción de acuerdos sobre asuntos extraordinarios, entre los que figura la exclusión de un socio, además de las modificaciones estatutarias, la fusión y escisión, se exige en primera convocatoria la concurrencia de socios que representan el 50 por 100 del total de votos. En segunda convocatoria, basta el 25 por 100, pero si se constituye la junta con un *quorum* inferior al 50 por 100, la adopción de los acuerdos sólo puede realizarse con el voto favorable

de los dos tercios del total de votos de los socios presentes o representados en la junta (art. 36, 1 y 2).

Como puede apreciarse, es el mismo régimen establecido en la LSA de 1989 en los artículos 102 y 103. Por tanto, los cambios que presentan en este punto la Ley 1/1994, frente al Real Decreto 1885/1978, son la consecuencia de los introducidos en la LSA frente a la regulación anterior establecida en la LSA de 1951.

Los acuerdos se adoptan por mayoría de votos presentes (art. 36.3).

Hay que destacar, sin embargo, que la disolución exige el voto favorable de las dos terceras partes del total de votos atribuidos en la sociedad (art. 36.3). Ello implica que para debatir esa cuestión la junta deberá constituirse al menos con la concurrencia de los dos tercios del total de votos.

Otra especialidad importante, vinculada al carácter mutualista de la sociedad es la limitación a la representación de los socios en la junta general, para evitar que, a través de ese mecanismo, sea fácil concentrar la mayoría de votos en una sola persona. Por ello, se prohíbe que nadie ostente más de diez representaciones ni un número de votos delegados superior al 10 por 100 del total (art. 37.2).

Obsérvese que aquí también se debilita esta limitación de carácter mutualista frente al Real Decreto 1885/1978, cuyo artículo 32 establecía el límite en cinco representaciones y en un número de votos delegados equivalente al 5 por 100 del total.

2. Consejo de administración

Cabe señalar que el consejo de administración tiene competencia en general para los actos y acuerdos que no estén expresamente reservados a la junta general por precepto legal o estatutario; pero, además, la Ley enumera una serie de funciones correspondientes al consejo entre las que deben destacarse, por su especialidad, las de «decidir sobre la admisión de nuevos socios» (art. 40.1.a); acordar el aumento o disminución del capital social dentro de los límites legales (art. 40.1.b); «fijar el importe máximo y el plazo de las garantías que la sociedad puede suscribir a petición de cada uno de los socios partícipes en particular» (art. 40.1.e); «otorgar o denegar las garantías solicitadas por los socios partícipes para sus operaciones, estableciendo, en su caso, las condiciones especiales que haya de cumplir el socio para conseguir la garantía» (art. 40.1.f, que se relaciona con el art. 41), y «proponer a la junta general la fijación de la cuantía máxima de deudas o garantizar durante cada ejercicio» (art. 40.1.j).

También constituye una competencia importante del consejo de administración la de acordar la exclusión de un socio por el incumplimiento de éste del

desembolso de los dividendos pasivos o de las obligaciones garantizadas por la sociedad (art. 33.1.h, 42 y 64).

Hay que destacar, por último, que todos los miembros del consejo de administración y quienes ocupen el cargo de director general o asimilados deberán ser personas de reconocida honorabilidad comercial y profesional y habrán de poseer, al menos dos de los consejeros y el director general, conocimientos y experiencia adecuados para el ejercicio de sus funciones. Esta exigencia establecida en el artículo 43 de la Ley 1/1994, que enuncia además lo que se entiende por honorabilidad y conocimientos y experiencia adecuados para el ejercicio de sus funciones, constituye una novedad frente al Real Decreto 1885/1978, y se vincula a la consideración de las SGR como entidades financieras. Por ello, se imponen aquí requisitos similares a los exigidos en las directivas de la Unión Europea para las entidades de crédito.

IX. OTORGAMIENTO DE AVALES Y GARANTÍAS POR LA SGR

La SGR sólo puede otorgar avales o garantías a favor de sus socios partícipes para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de las que sean titulares (art. 2 de la Ley).

Así pues, para conseguir un aval o garantía de la SGR es preciso ser socio partícipe de la misma. Pero ello no significa que el socio tenga derecho a obtener el aval o garantía. En todo caso, tiene derecho a solicitarlo (art. 22), pero el consejo de administración puede concederlo o denegararlo, estableciendo, en su caso, las condiciones especiales que haya de cumplir el socio para conseguir la garantía (arts. 40.1.f y 41). Esas condiciones suelen referirse a la contragarantía que la SGR exige a su socio, para asegurarse el cobro de las cantidades que eventualmente tenga que pagar a la entidad beneficiaria de la garantía otorgada.

Para que la SGR otorgue su garantía será preciso, además, que el socio sea titular de las participaciones que exijan los estatutos en proporción al importe de las deudas garantizadas (art. 18, p), y que esas participaciones estén totalmente desembolsadas (art. 28.3).

Los avales y garantías otorgados son de carácter mercantil y se rigen, en primer lugar, por los pactos particulares, si existen, y en segundo lugar por las condiciones generales contenidas en los estatutos de la SGR, siempre que no sean contrarias a normas de carácter imperativo (art. 10.1).

Frente a las entidades beneficiarias de los avales de las SGR, éstos tienen importantes ventajas. En primer lugar, por lo que significa una garantía que se paga en dinero y de forma inmediata, en caso de

incumplimiento del avalado. El cumplimiento rápido por la SGR tiene importancia para ésta, si desea que sus avales sean valorados positivamente y aceptados por las entidades beneficiarias de los mismos. Además, la solvencia de la SGR tiene una base sólida por su carácter de entidad financiera sometida al control del Banco de España y que debe respetar unos requisitos mínimos de solvencia que habrán de establecerse reglamentariamente.

En segundo término, la inversión para la que se otorga el crédito avalado habrá sido previamente estudiada y aprobada por la SGR, que es una entidad financiera especializada precisamente en el estudio, apoyo y asesoramiento financieros de las PYME. Ese estudio representa, pues, un estudio profesional de la inversión, que normalmente no habría podido hacer por sí sola la entidad que otorga el crédito.

La relación entre la SGR y el socio avalado, normalmente un contraaval o contragarantía, debe formalizarse para su validez en escritura pública o en póliza firmada por las partes e intervenida por corredor de comercio colegiado (art. 10.2). La exigencia de la intervención de fedatario público no sólo es requisito de validez del pacto, sino que es fundamental para que, en caso de ejecución del aval de la SGR, ésta pueda ejercitar acción ejecutiva contra el socio incumplidor, al amparo de lo dispuesto en los artículos 1429 y 1435.3.º de la Ley de Enjuiciamiento Civil, para recuperar las cantidades pagadas en cumplimiento de la garantía.

Si el socio avalado cumple las obligaciones avaladas, se extinguirá la garantía de la SGR y aquél podrá pedir el reembolso de todas o parte de las participaciones afectas a la garantía (art. 29.1), si así le interesa.

Si el socio incumple sus obligaciones y la SGR tiene que pagar el importe de la deuda garantizada, esa será causa de exclusión de la sociedad, que podrá ser acordada por el consejo de administración (art. 42), y el importe del reembolso de las participaciones de ese socio se destinará a cubrir el pago realizado por la sociedad, y si excede de la cantidad pagada se destinará, en su caso, a cubrir otras garantías otorgadas por la sociedad a favor del mismo socio y que permanezcan vigentes (art. 64.2).

Para el recobro de las cantidades pagadas, la SGR podrá ejercitar también la acción ejecutiva basada en el documento del contraaval intervenido por fedatario público.

X. DISPOSICIONES TRANSITORIAS

La aplicación de la Ley 1/1994 a las SGR, ya existentes, plantea varios problemas importantes de adaptación a la misma, que han sido contemplados en las disposiciones transitorias.

En primer lugar, se plantea el problema de la adaptación de los estatutos a la nueva Ley, otorgándose para esa adaptación un plazo de dos años desde la entrada en vigor de la misma, pudiendo prorrogar ese plazo el Ministerio de Economía y Hacienda, cuando concurren circunstancias excepcionales que lo justifiquen, para sociedades de garantía recíproca concretas (disposición transitoria primera).

Como se puede apreciar, el plazo es generoso y parece que hasta que cada sociedad adapte sus estatutos regirán éstos para la sociedad, aunque sus cláusulas no sean conformes con lo dispuesto en la nueva Ley. Una vez terminado el plazo sin que la adaptación se hubiera producido, debería revocarse la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda y cancelarse su inscripción en el Registro Especial del Banco de España (arts. 12.4, 14 y 67), siendo esa revocación causa de disolución de la sociedad (art. 59.1.h).

Esas mismas consecuencias tendría la falta de adaptación a la cifra mínima de capital social, y su necesario desembolso dentro de los plazos otorgados por la disposición transitoria primera, esto es, dentro de los cuatro años desde la promulgación de la Ley, prorrogable un año más en casos especiales.

Obsérvese que los plazos para adaptación de estatutos y de la cifra mínima de capital no sólo son distintos, sino que se computan de distinta manera. El primero desde la entrada en vigor de la Ley, y el segundo desde la promulgación de la misma. Parece claro que esta diferencia ha sido debida simplemente a un *lapsus* del legislador.

Un tema de especial trascendencia, desde el punto de vista de la adaptación de las SGR existentes a la nueva Ley, es el tratamiento del extinguido fondo de garantía. A esta cuestión se dedican las disposiciones transitorias segunda y tercera.

Las aportaciones a ese fondo correspondientes a socios partícipes se convierten en aportaciones de capital mediante la atribución al socio de las participaciones correspondientes, las cuales no podrán ser reembolsadas hasta que se extingan los avales o garantías a los que las cantidades aportadas al fondo de garantía estaban afectas (disposición transitoria tercera).

Como puede apreciarse, el cambio de aportación al fondo de garantía por aportación de capital no significa ningún perjuicio para el socio partícipe, sino todo lo contrario, pues las participaciones que se le atribuyan no se verán directamente afectadas en cuanto a su reembolso por los impagos de otros socios de deudas garantizadas por la sociedad, a diferencia de lo que debería ocurrir con las aportaciones al fondo de garantía, según el Real Decreto 1885/1978.

Más problemático es el régimen transitorio pre-

visto para las aportaciones al fondo de garantía realizadas por socios protectores.

De entrada cabe señalar un primer problema, que consiste en determinar si los socios protectores podían hacer aportaciones en su nombre al fondo de garantías.

Esa posibilidad no estaba prevista en el Real Decreto 1885/1978, por lo que cabe mantener que no existen aportaciones al fondo de los socios protectores, sino de los socios partícipes, aunque abonadas por aquéllos por cuenta de éstos.

Esto significa que cabe mantener que la disposición transitoria segunda carece de contenido. Esa disposición permite a los socios protectores convertir sus aportaciones al fondo de garantía en participaciones, si en el plazo de seis meses desde la entrada en vigor de la Ley así lo deciden esos socios y lo acuerda la junta general de la SGR. Si en ese plazo no se realiza esa conversión, las mencionadas aportaciones se integrarán con carácter indisponible en el fondo de provisiones técnicas.

Ya se ha dicho que esta norma parece, en principio, que carece de contenido, pues todas las aportaciones al fondo de garantía han tenido que ser hechas por cuenta de socios partícipes avalados por la SGR, por lo que a esas aportaciones les será de aplicación necesaria lo establecido en la disposición transitoria tercera, sin perjuicio de que se admita el derecho a solicitar el reembolso de las participaciones a favor del socio protector que hizo la aportación al fondo de garantía por cuenta del socio partícipe.

Mas, aunque se admitiera la aplicabilidad de esa disposición, es de muy dudosa legalidad su última frase, que parece inconstitucional. En efecto, esa atribución al fondo de provisiones técnicas, con carácter indisponible, de las aportaciones realizadas al fondo de garantía podría considerarse un supuesto de expropiación sin indemnización, que contraviene lo preceptuado en el artículo 33.3 de la Constitución Española.

Ciertamente que podría evitarse la aplicación de lo dispuesto en ese párrafo considerando, como se ha expuesto anteriormente, que todas las aportaciones al fondo de garantía han sido realizadas por socios partícipes o por cuenta de éstos, de manera que siempre será aplicable la disposición transitoria tercera.

Pero las dos disposiciones transitorias citadas suscitan otra delicada cuestión, esto es, la relativa al plazo para su aplicación. La disposición transitoria segunda establece un plazo de seis meses desde la entrada en vigor de la Ley y la disposición transitoria tercera no establece plazo alguno.

Este tema tiene especial relevancia, porque para proceder a aplicar lo dispuesto en esas dos disposiciones es imprescindible que la SGR modifique sus

estatutos, ya que el Real Decreto 1885/1978 exigía que en ellos constara «la constitución y funcionamiento del fondo de garantía y el régimen y proposición de la aportaciones a dicho fondo» (art. 16, cuarto, letra p).

Pero ya se ha visto que el plazo para la adaptación de estatutos otorgado en la disposición transitoria primera es muy superior a los seis meses; es de dos años, prorrogable excepcionalmente por un año más.

A la vista de los tres preceptos, parece que el legislador ha querido fijar un plazo máximo de seis meses para la extinción del fondo de garantía, extinción que, como se ha dicho anteriormente, ha sido

una de las finalidades básicas de la nueva Ley, por las graves distorsiones que producía la existencia de ese fondo para la actuación de las SGR.

Eso significa que en ese plazo habrán debido modificarse los estatutos para su adaptación a la Ley 1/1994 en ese punto concreto, esto es, la supresión del fondo de garantía y la elevación consiguiente de las participaciones que debe asumir el socio partícipe, en proporción al importe de la garantía solicitada, para compensar la falta de aportación al fondo de garantía.

La adaptación de los estatutos en las restantes materias se beneficiará del plazo más amplio fijado en la disposición transitoria primera.

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.

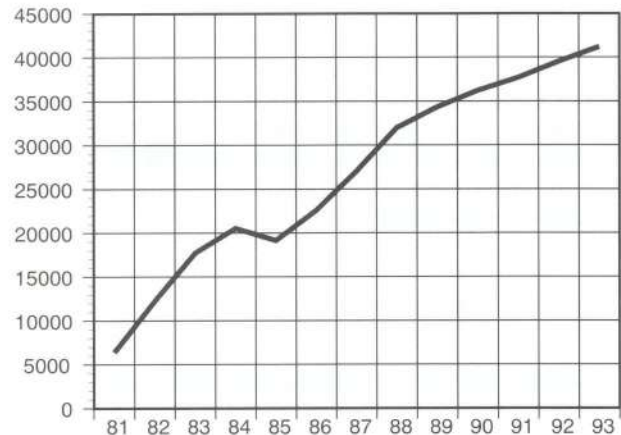
2. Capital social y fondo de garantía

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.

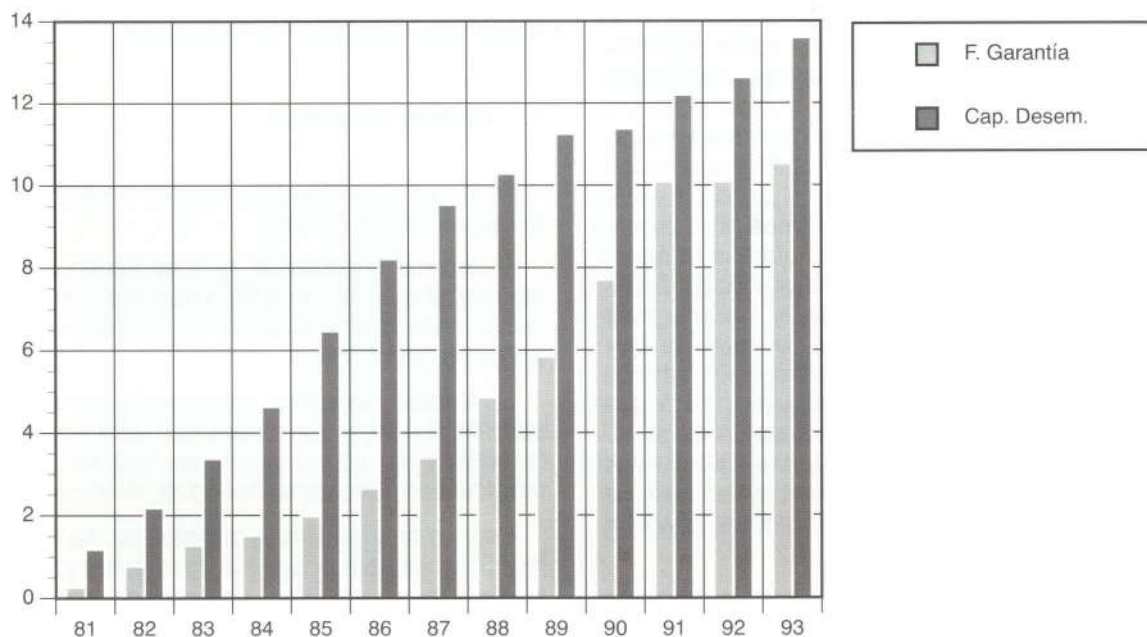
La evolución del capital social y el fondo de garantía se puede apreciar en el gráfico 2. En dicha figura puede observarse cómo el capital social desembolsado sigue una trayectoria ascendente y casi continua desde el nacimiento hasta el año 1990, a partir del cual el ritmo de crecimiento es menor. Esta 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 GARANTÍA
(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

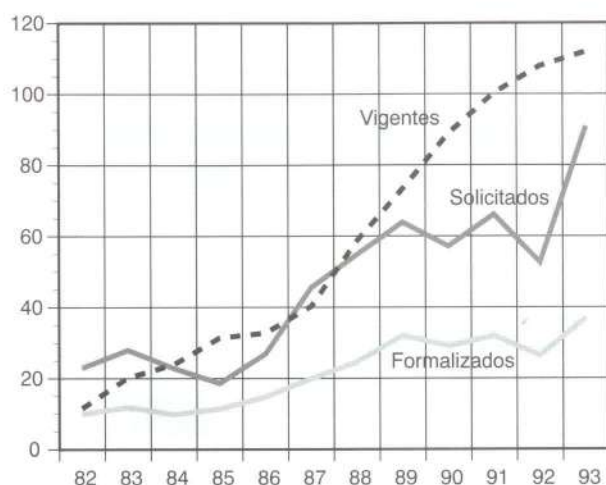
Fuente: CESGAR y elaboración propia.

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 × 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

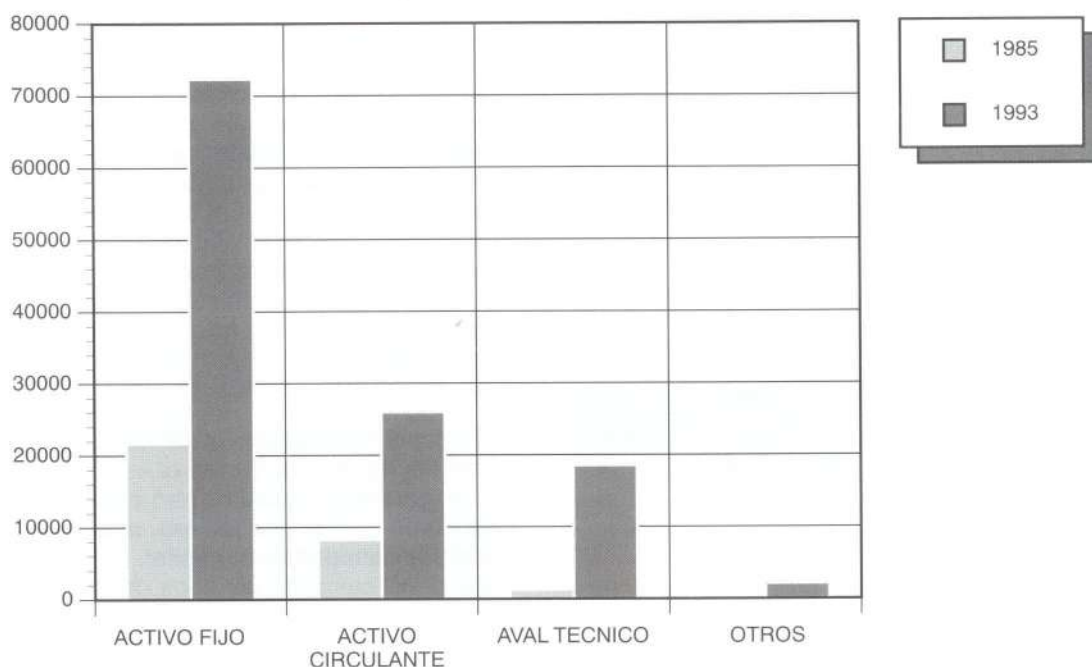
a) *Por su finalidad.* Las empresas solicitan el aval de las SGR para financiar cualquier parte de su activo o para las concesiones administrativas, pero fundamentalmente para afrontar sus inversiones en activo fijo. El 60 por 100 del importe de los mismos se destina a este fin en el año 1993, seguido 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)

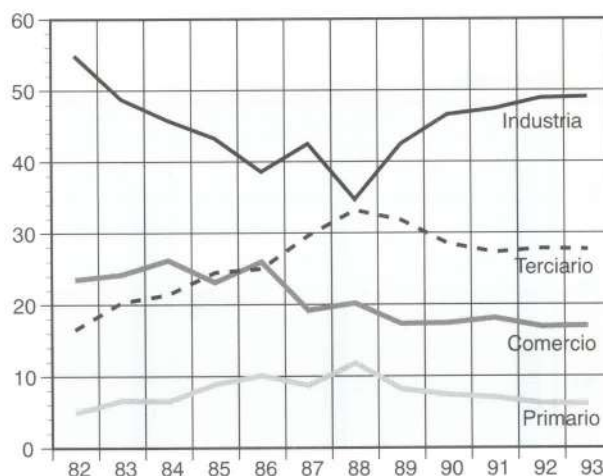
	1985	1992
Financiación de activo fijo	5.412	8.500
Financiación de activo circulante	5.456	5.400
Avaluos técnicos	1.975	2.000

Evolución de la cuantía de los avaluos.

(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 avaluos otorgados. Analizando este sector de forma más concreta, puede apreciarse que los avaluos 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, avaluos 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).

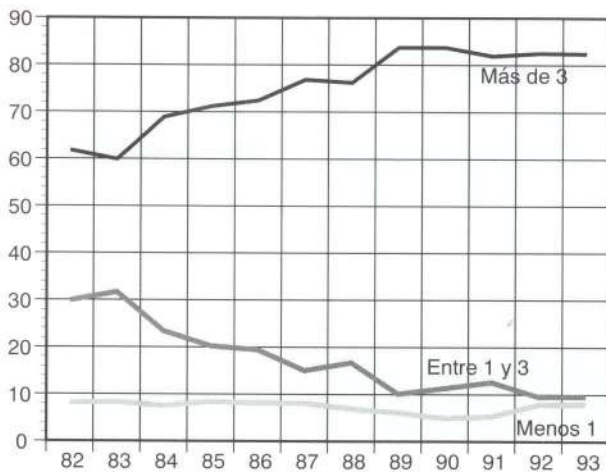
GRAFICO 5
EVOLUCION SECTORIAL DE AVALES
(En porcentaje)



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 avaluos 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.

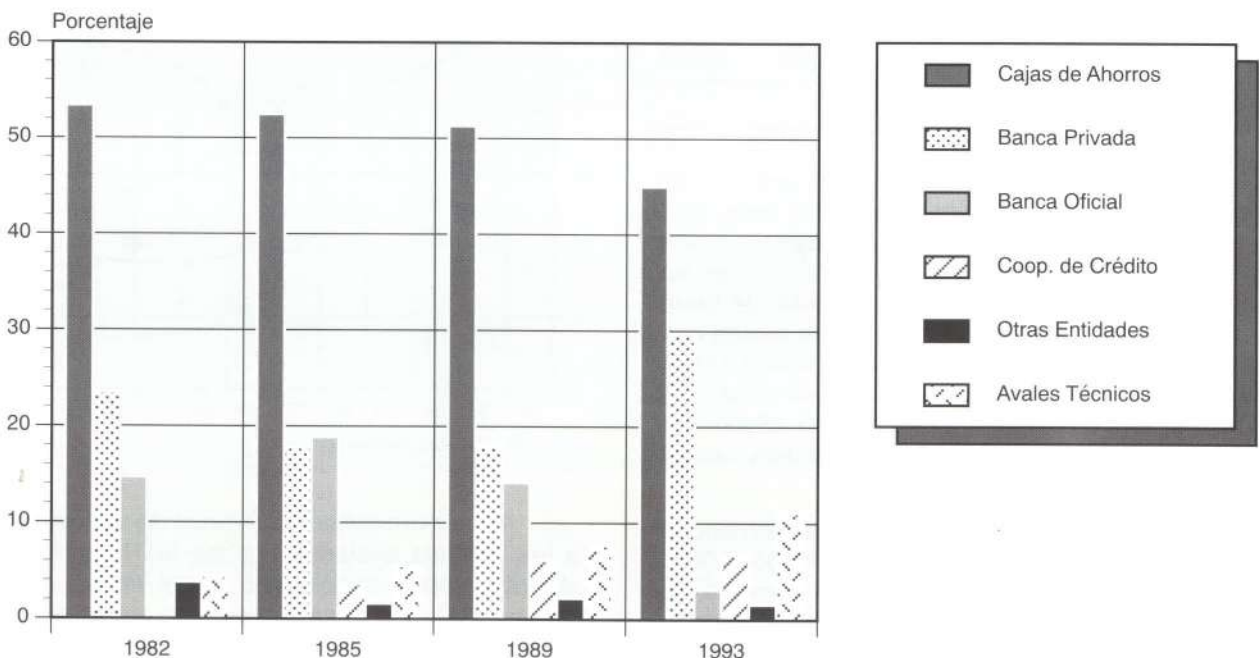
De la evolución en el plazo de vencimiento de los avales merece la pena destacar el continuo aumento de los a más largo plazo (superiores a tres años), situándose por encima del 80 por 100 del total, en

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 GARANTÍA RECÍPROCA
(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
Avales		
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
Destino de los avales		
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
Prestamistas (*)		
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
Plazos (*)		
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
Sectores (*)		
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
Garantías (*)		
Real	20,13	29,10
Personal	35,44	39,39
Sin garantía	15,46	17,64
Coste del aval		
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
Solvencia y morosidad		
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
Rentabilidad		
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

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

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

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:

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

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.

EL IMPI Y LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

José María Iváñez Gimeno

I. LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

En un sentido amplio, al hablar de sistema de garantías recíprocas nos estamos refiriendo a un sistema que permite a las PYME, mediante su agrupación, el acceso al crédito mediante el aval en mejores condiciones que las que obtendrían en el mercado si acudiesen individualmente. En este sentido, el sistema estará formado por las PYME agrupadas, sus instituciones de agrupación y aval, sus sistemas de reafianzamiento, sus sistemas de coordinación y control, públicos o privados, y las instituciones, públicas, privadas o financieras con papeles relevantes en el mismo.

En España el Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio de 1978 (1), creó las Sociedades de Garantía Recíproca y su artículo primero las definió al decir: «Podrán los empresarios constituir Sociedades de Garantía Recíproca con capital variable, y cuyo objeto exclusivo consiste en prestar garantías por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho, a favor de sus socios para las operaciones que estos realicen dentro del giro o tráfico de las Empresas de que sean titulares».

Los artífices de la política económica crearon el sistema español de garantías recíprocas con el objetivo de facilitar la financiación de la PYME aumentando sus garantías y su capacidad de negociar con las entidades financieras. A lo largo de estas páginas veremos cómo ha evolucionado la política pública en el sistema de garantías recíprocas a lo largo de los más de quince años transcurridos desde su aparición en el sistema financiero español. Forzosamente esta evolución de la política pública en el sistema de garantías recíprocas es en muchos aspectos, la historia del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, organismo autónomo dependiente del Ministerio de Industria que convirtió a las sociedades de garantía recíproca en pieza esencial de su política de fomento de la PYME española.

Antecedentes en España de las sociedades de garantía recíproca

Si atendemos a la existencia de antecedentes de las sociedades de garantía recíproca, pueden darse dos ejemplos de instituciones que se asemejan en su constitución y objetivos a las sociedades de garantía; nos referimos a ASICA y a los grupos para el descuento en común de CEAM.

La Agrupación Sindical de Caucción para Actividades Agrarias (ASICA), fue creada en el seno de la Organización Sindical por iniciativa de la antigua Hermandad Nacional de Labradores y Ganaderos y su objetivo era avalar las operaciones de crédito de sus asociados (2). ASICA avalaba ante las entidades de crédito, tanto oficiales como privadas, los préstamos solicitados por las personas jurídicas o naturales con intereses agrícolas o ganaderos, miembros de la Asociación y con destino a inversiones en actividades agrarias.

El Centro de Estudios Metalúrgicos (CEAM) creó en su seno, entre las empresas a él asociadas, un denominado «Grupo para el Descuento en Común», bajo la forma jurídica de una agrupación para el descuento en común, y cuya finalidad era facilitar el acceso al crédito de las PYME, garantizando la estabilidad del descuento comercial (3).

Si atendemos a los antecedentes jurídicos, la Cámara de Comercio Industria y Navegación de Barcelona, en 1967, fue la entidad pionera que elaboró un anteproyecto de ley de sociedades de garantía recíproca (4) en la que colaboró de forma muy activa el profesor Polo Díaz. Dicho anteproyecto fue reelaborado en 1974 por el profesor Alberto Bercovitz que lo presentó como ponencia al I Symposium Nacional de la Distribución Comercial que tuvo lugar en San Sebastián, del 13 al 15 de marzo de 1975.

Por su parte, el Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO) elaboró en 1976 un anteproyecto de ley sobre sociedades de capital y personal variable, otro sobre sociedades de garantía mutua, y una propuesta de sociedad anónima de caucción mutua de comercio (5).

Posteriormente, el Ministerio de Industria encargaría a CEAM un estudio sobre las sociedades de garantía mutua (6) y al profesor Bercovitz un anteproyecto de ley para la creación de las sociedades de garantía recíproca. Este anteproyecto sería finalmente la base a partir de la que se elaboraría el Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio (7), sobre el régimen jurídico, fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca, que regularía la constitución y funcionamiento de estas sociedades desde su fundación hasta nuestros días.

El papel del IMPI en el sistema de garantías recíprocas

Prácticamente, puede decirse que si el sistema de garantías recíprocas en España existe en la actualidad es gracias a los esfuerzos del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial. A lo largo de los quince años de vida del sistema en España, el IMPI ha sido el inspirador y el elemento motor de todas las transformaciones que ha sufrido.

Desde el 11 de agosto de 1978, fecha de publicación del Real Decreto 1885/1978, que permitía la constitución de las sociedades de garantía recíproca, hasta el 12 de marzo de 1994, cuando la nueva Ley sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca se publicó en el *Boletín Oficial del Estado*, abriéndose una nueva época para las sociedades de garantía recíproca, la actividad del IMPI en el sistema ha sido continuada. No obstante, es posible distinguir en estos años cuatro grandes etapas caracterizadas por objetivos de política económica diferentes, y por la utilización también de diferentes instrumentos de intervención en el sistema por parte del Instituto.

Primera etapa. Desde los inicios del sistema hasta 1983

La primera etapa comienza con las primeras actuaciones del Instituto en el sistema y durará hasta la creación y consolidación de las sociedades de garantía recíproca, más o menos en 1983.

En esta primera etapa, el IMPI participa en los estudios previos necesarios para constituir las sociedades de garantía recíproca en España. Una vez publicada la legislación básica que permite la creación de las sociedades, el IMPI realiza, junto con CEPYME, una campaña de promoción entre los empresarios de la nueva fórmula societaria, propiciando la creación de las primeras sociedades y participando en su constitución como socio protector, aportando los recursos necesarios para alcanzar los capitales mínimos legales.

Influye el Instituto en la adopción del modelo multisectorial frente al sectorial, al apoyarse en la promoción de las nuevas sociedades en la organiza-

ción territorial de CEPYME y del propio IMPI, intentando conseguir la creación de una sociedad por provincia.

Ante la no utilización por el Ministerio de Economía de las autorizaciones otorgadas para crear el reaval del Estado, el IMPI pone en marcha un sistema de reafianzamiento solidario a partir de SOGASA, participando en su creación y en su capital social junto a las sociedades de garantía recíproca. Al constituirse la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., participa el Instituto en su capital social y en sus primeras actividades.

Segunda etapa. Primera crisis del sistema. Desde 1983 hasta 1986

La segunda etapa se extiende desde 1983 hasta 1986, y estaría caracterizada por la crisis del modelo, crisis financiera de las sociedades y crisis del sistema de reafianzamiento, finalizando en 1985, cuando se han producido la mayor parte de las fusiones y la entrada de las comunidades autónomas en el sistema.

El mal planteamiento financiero de las sociedades desde su origen, la falta de experiencia de sus dirigentes y técnicos, así como su reducido tamaño, hace estallar una crisis en el sector que ve cómo muchas de las sociedades acumulan pérdidas y ponen en peligro su estabilidad financiera. El IMPI actúa siguiendo dos líneas de acción complementarias; por una parte, propicia y fuerza las fusiones de sociedades con el fin de llegar en lo posible a sociedades de ámbito regional, y, por otra parte, condiciona su apoyo financiero a las sociedades de garantía recíproca a la participación de las comunidades autónomas de una forma más activa en las sociedades de su ámbito de actuación. Paralelamente, y gracias a la acción conjunta de comunidades autónomas e IMPI, se producen cambios en los consejos de administración y en los equipos técnicos de las sociedades de garantía recíproca con el fin de aumentar la profesionalidad de la gestión y de la toma de decisiones a la hora de conceder avales.

El reafianzamiento no ha funcionado, la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. consigue unas cifras mínimas de actividad y SOGASA se ve obligada a aplicar derramas pasivas entre las sociedades para hacer frente a los pagos de morosidad derivados de la crisis. Aumentan las voces pidiendo una reforma de la legislación básica de las sociedades de garantía recíproca (8), y se pide insistentemente la reforma del aval del Estado (9).

Tercera etapa. El equilibrio financiero del sistema de garantías recíprocas. Desde 1986 a 1989

La tercera etapa se extendería desde 1986 a 1988, finalizando cuando los primeros efectos de la

Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito comienzan a notarse a principios de 1989, con el cese del reafianzamiento subsidiario del Estado, y las primeras inspecciones del Banco de España a las sociedades de garantía recíproca.

Una mejor comprensión de los problemas financieros de las sociedades de garantía recíproca permite instrumentar una eficaz política de apoyo al sistema que lleva a éste a una situación de equilibrio financiero, paralelo a un claro control público del sistema como garantía de su supervivencia. Esta política tiene las siguientes líneas de actuación:

- Continúa la política de apoyo financiero a las sociedades de garantía recíproca mediante ampliaciones de capital que son suscritas por el IMPI; pero estas ampliaciones están condicionadas a la toma de responsabilidades en las respectivas sociedades de las comunidades autónomas correspondientes. Los planes de saneamiento son compartidos por el IMPI y la comunidad autónoma, de tal forma que en 1986 se logra que el capital de las comunidades autónomas en el sistema supere al que tiene el IMPI.

- Se apoya también a las sociedades reduciendo el coste del aval mediante una doble actuación. Por un lado, la Orden Ministerial de 14 de noviembre de 1985 (10), permite la subvención en 2, 5 ó 4 puntos de la aportación de las PYME al Fondo de Garantía de las Sociedades de Garantía Recíproca, y, por otra parte, se anima a las comunidades autónomas para que dentro de sus políticas de apoyo a las PYME, incluyan a las sociedades de garantía recíproca como instrumentos de promoción, ayudándolas con subvenciones al funcionamiento, otorgando líneas de crédito privilegiadas para las operaciones avaladas por sociedades de garantía recíproca, etcétera.

- Se intenta revitalizar el reaval público ligando la concesión de subvenciones al coste del aval a que estos avales estén reafianzados por la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. Por otra parte, y aprovechando la Orden Ministerial de 14 de noviembre de 1985, se subvenciona en dos puntos las operaciones reafianzadas por SOGASA.

- La sociedad de reafianzamiento solidario, SOGASA, gracias a las subvenciones del IMPI, vuelve a tener cuentas de resultados equilibradas, pudiendo efectuar provisiones que hasta entonces nunca había realizado, convirtiéndose en una sociedad dependiente del IMPI, si no en cuanto a las aportaciones de capital, sí en cuanto a las subvenciones necesarias para mantenerla en funcionamiento.

- Aumenta el protagonismo público en el sistema en cuanto a las funciones de control, inspección, seguimiento e iniciativas legislativas que culmina en julio de 1988, gracias a la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, que transfiere

las competencias del Ministerio de Economía al Banco de España, nuevo protagonista legal del sistema.

En conjunto, a lo largo del período se ha producido la asunción por el IMPI de un rol vital para el funcionamiento del sistema, una disminución de las funciones del Ministerio de Economía y el traspaso de las competencias en materia de sociedades de garantía recíproca al Banco de España, que originará una crisis en el sistema ya dentro de la cuarta etapa, al poner en evidencia, mediante las inspecciones, las contradicciones intrínsecas del sistema español de garantías recíprocas.

Cuarta etapa. La crisis estructural del sistema de garantías recíprocas. Desde 1989 en adelante

Y, finalmente, una cuarta etapa en la que nos encontramos inmersos actualmente, en la que la crisis del sistema se pone de manifiesto y donde el Instituto se replantea su papel en el sistema. Cuando se publica la Ley de Intervención y Disciplina de Entidades de Crédito, el sistema de garantías recíprocas se encuentra ante una situación de crisis larvada que hasta el momento había permanecido alejada gracias a la política de apoyo al sistema realizada por el IMPI. Estos hechos obligan a un replanteamiento de la política del Instituto en el sistema de garantías recíprocas que se ve acelerada por la actividad inspectora del Banco de España y que se plasmaría en unas líneas concretas de actuación a finales de 1989, que pasarán por la salida del IMPI como socio protector de las sociedades de garantía recíproca, y por la reforma del sistema en dos de sus elementos esenciales: su régimen jurídico, y el sistema de reafianzamiento.

II. POLITICA PUBLICA DE PROMOCION DEL SISTEMA DE GARANTIAS RECIPROCAS

La promoción y difusión del sistema de garantías recíprocas

Nada más promulgarse el Real Decreto que establece el régimen jurídico, financiero y fiscal de las sociedades de garantía recíproca, el Instituto comenzó a trabajar para elaborar los cauces técnicos y las normas mínimas de funcionamiento de las sociedades, convocando para primeros de diciembre de 1978 el I Seminario Internacional de Sociedades de Garantía Recíproca (11). Las publicaciones divulgativas del fenómeno de las sociedades de garantía recíproca entre los empresarios, se suceden con gran rapidez; ya en diciembre de 1978 se publicó «Sociedades de Garantía Recíproca, instrumento para la financiación de la Pequeña y Mediana Empresa» (12).

Para promocionar la constitución de sociedades de garantía recíproca, se crea en la División de Financiación e Inversiones del IMPI un Servicio de Promoción de Sociedades de Garantía Recíproca, encargado de promocionar su creación entre los empresarios y ayudar a su constitución. Para ello, se inicia una campaña de conferencias y entrevistas con objeto de convencer a los empresarios de que parte de sus problemas de financiación pueden ser resueltos con las nuevas sociedades, y a las entidades financieras de la solvencia y credibilidad de las garantías mutuas.

Dentro de esta labor de promoción, en el período 1979-1980, se publicaron tres nuevos libros que darán el bagaje técnico necesario a los directivos y promotores de las sociedades de garantía recíproca para constituir las primeras sociedades. Así, el «Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca» (13), se publica en 1979 y realiza un completo análisis de la legislación sobre garantías mutuas publicadas hasta la fecha de su edición. También en 1979, y para resolver problemas operativos de las nuevas sociedades que acababan de crearse, publica el IMPI una «Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades de Garantía Recíproca» (14), y en 1980 sale a la luz el «Análisis del riesgo técnico en las Sociedades de Garantía Recíproca» (15).

Simultáneamente, se realizan estudios de viabilidad de nuevas sociedades, se elaboran modelos de estatutos, libros oficiales, estados contables, contratos de aval, etc.; se intenta una coordinación con los demás organismos de la Administración con competencias en el tema; se celebra el II Seminario Internacional de Sociedades de Garantía Recíproca y, para apoyar a las nuevas sociedades, se organizan dos cursos destinados a directores de sociedades de garantía recíproca (16).

Participación del IMPI en el capital social de las sociedades de garantía recíproca

Bien sea por participación para la constitución de las sociedades de garantía recíproca, capitalización para superar problemas financieros, participación para incentivar fusiones de sociedades de garantía recíproca o, simplemente, capitalizaciones para permitir el desarrollo de las sociedades, el IMPI ha participado desde el origen en el capital social de las sociedades de garantía recíproca, siendo el mayor socio protector del sistema, sólo superado por la acumulación de las participaciones de las comunidades autónomas en las sociedades a partir de 1986.

La inversión total del Instituto en cuotas sociales de sociedades de garantía recíproca durante el período 1979-1989, ascendió a 2.575.100.000 pesetas. Por años, las inversiones fueron las reflejadas en el cuadro núm. 1.

CUADRO NUM. 1
INVERSIONES DEL IMPI EN CUOTAS
SOCIALES DE SGR
(En millones de pesetas)

Año	Inversión ptas.
1979	32.500.000
1980	181.000.000
1981	188.750.000
1982	108.750.000
1983	220.000.000
1984	419.000.000
1985	482.500.000
1986	362.600.000
1987	200.000.000
1988	245.000.000
1989	135.000.000

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente del IMPI.

Los años de más inversiones fueron los de 1984 y 1985, cuando alcanzaron su punto álgido las ampliaciones de capital tanto para los saneamientos de sociedades, como por los procesos de fusión, reduciéndose progresivamente las inversiones hasta alcanzar su punto mínimo en 1989.

La distribución de todas las inversiones del Instituto por sociedades y años se recoge en el cuadro número 2. Se observa que las sociedades más capitalizadas por el Instituto son las de vida más crítica, mientras que las sociedades que han desarrollado su actividad sin mayores problemas gozan de una participación del Instituto en su capital social de menor cuantía.

Veamos cada uno de los objetivos perseguidos por el IMPI en sus participaciones en el capital social de las sociedades de garantía recíproca:

Participación del IMPI en el capital social de las sociedades de garantía recíproca durante su fase de constitución

Desde un principio, el Instituto participó en el capital social de las sociedades de garantía recíproca, como medio para promover y movilizar a las fuerzas sociales necesarias para ponerlas en marcha. El primer objetivo del IMPI fue la constitución de una sociedad por provincia. Mientras mantuvo este modelo de desarrollo, hasta mediados de 1983, participó en la promoción y constitución de 33 sociedades, que por un proceso de fusiones quedaron reducidas a las 23 participadas por el Instituto al 31 de diciembre de 1989.

Cronológicamente, las participaciones del Instituto fueron las que expone el cuadro núm. 3.

La primera sociedad de garantía recíproca que se fundó fue ISBA, SGR, con ámbito de actuación en las Islas Baleares y carácter multisectorial. La cons-

CUADRO NUM. 2

INVERSIONES DEL IMPI EN CUOTAS DEL CAPITAL SOCIAL DE SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

SGR	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Total
ISBA	10.000		10.000		10.000	30.000		20.000				80.000
SGR CATALUÑA	10.000		20.000	10.000		60.000	60.000	100.000	50.000			310.000
ELKARGI, SGR	10.000	10.000	30.000			20.000						70.000
SONAGAR, SGR	2.500		10.000		17.500		20.000	20.000				70.000
SOGARPO, SGR		10.000		10.000	10.000	20.000	10.000	20.000				80.000
ARAVAL, SGR		20.000	30.000		10.000	40.000				30.000	30.000	160.000
SOGAREX, SGR		40.000					40.000		40.000	20.000	30.000	170.000
SOGAVAC, SGR		20.000	10.000	10.000	20.000	30.000						90.000
CREDIAVAL, SGR		11.000			10.000	9.000			50.000			80.000
CEAMC, SGR		10.000			10.000		25.000	25.000				70.000
SOGAMAN, SGR		20.000			10.000	40.000	25.000			45.000	50.000	190.000
SOGARCA, SGR		20.000				20.000	30.000					70.000
AVALMADRID, SGR		20.000				75.000	30.000	30.000		25.000	25.000	205.000
UNDEMUR, SGR			20.000				20.000	30.000		30.000		100.000
SOGARTE, SGR		10.000						30.000	50.000	50.000		140.000
TRANSAVAL, SGR			20.000				25.000	25.000				70.000
SOTECA, SGR			8.750	26.250	10.000		50.000			25.000		120.000
BRANZA, SGR				17.500	17.500		17.500	17.500				70.000
AVALUNION, SGR			10.000	10.000		35.000		25.000				80.000
SOGACAL, SGR			10.000	10.000	20.000		60.000	20.000		20.000		140.000
AFIGAL, SGR				5.000	35.000	20.000						60.000
ASTURGAR, SGR				10.000		20.000	40.000					70.000
SURAVAl, SGR					40.000		30.000		10.000			80.000
Total	32.500	181.000	188.750	108.750	220.000	419.000	482.500	362.500	200.000	245.000	135.000	2.575.000

titudin de esta Sociedad tuvo lugar el 18 de julio de 1979, a los cuatro meses de haberse publicado en el *BOE* la legislacin bsica que permita el funcionamiento de las sociedades de garantaa recproca. Tambin en 1979, el 26 de septiembre, se constituye la Sociedad de Garantaa Recprocas de Cataluua, con mbito regional y carcter multisectorial.

Centrndonos exclusivamente en las sociedades de garantaa recproca participadas por el IMPI, en 1980 se constituyen siete sociedades: ELKARGI, SGR; SEAVAl, SGR; OSCAVAl, SGR; SONAGAR, SGR; SOAVAlZA, SGR; SOGAREX, SGR, y CEAMC. Precisamente CEAMC, la ltima constituida en 1980, es la primera sociedad de garantaa recproca sectorial, aunque con carcter regional, orientada al sector del metal en Cataluua. La asociacin impulsora de la constitucin de la sociedad, el Centro de Estudios y Asesoramiento Metalrgico (CEAM) habaa sido el autor de una de las primeras propuestas para la creacin de las sociedades de garantaa recproca en Espaa.

En 1981, son once las sociedades que se constituyen: SGR de Albacete, SGR de Alicante, SGR del Reino de Valencia, SGR de Toledo, CORAVAl, SGR; SOGARCA, SGR; ASSAF, SGR; SOGARPO, SGR; SGR de Valladolid; SOGARTE, SGR, y UNDEMUR, SGR. En 1982 las sociedades fundadas son nueve: BUSAVAl, SGR, sectorial del transporte; INTERCAT, SGR; SGR de Burgos; BRANZA, SGR, sectorial de la construccin; SGR de Zamora; ASTURGAR, SGR; SGR de Granada; SGR de La Coruaa, y SGR de Castelln.

En 1983, debido a las crisis financieras de las primeras sociedades de garantaa recproca, se produce un enfriamiento de la actividad promotora y de cons-

titudin de sociedades. Tambin a mediados de ao se produce un cambio en los objetivos del Instituto, que mediante una poltica de fusiones tiende a lograr grandes sociedades regionales. No obstante, en este ao se constituyen SGR de Jaen; SGR de Salamanca, y SURAVAl, SGR, la ltima sociedad participada por el Instituto y la primera que en su constitucin agrupa a varias sociedades en constitucin y de mbito provincial, en Andalucia Occidental.

La primera sociedad constituida, ISBA, SGR, no fue participada por el Instituto hasta que transcurrieron cuatro meses desde su constitucin, haciendolo mediante una ampliacion de capital. Fue en la Sociedad de Garantaa Recprocas de Cataluua, SGRC, la segunda en constituirse, la primera en la que el Instituto participo en su capital social desde el momento de su constitucin, haciendolo a partir de entonces en todas las que se constituan, a excepcion de AGROAVAl, SGR y SONAVAlCO, SGR, por ser sectoriales no industriales; la primera, orientada a la agricultura y la segunda al comercio, aunque en esta ltima poseaa el Instituto un capital simblico de cien mil pesetas suscritas y desembolsadas para permitir a la sociedad el acceso a SOGASA y a los beneficios de las subvenciones del coste del aval. Mencion aparte merece SOGAPYME, SGR, sociedad de mbito provincial en la que el Instituto no participo en su capital fundacional, como mtodo de presion para lograr su fusion con SOGARTE, fusion que no se consiguio y que ha convertido a SOGAPYME en la nica sociedad multisectorial no participada por el Instituto.

En total, el IMPI invirti en la etapa de lanzamiento de las sociedades, 608.500.000 pesetas a lo largo de siete aos, incluyendo una suscripcion en el capital fundacional de BRANZA, SGR, de setenta

CUADRO NUM. 3

FECHA DE CONSTITUCION DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA PARTICIPADAS POR EL IMPI
(Primeras aportaciones del Instituto al capital de las mismas y porcentaje de la participación del Instituto sobre el capital mínimo legal) (Millones de pesetas)

Sociedades	Fecha constitución	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Total	Porcentaje legal (1)
ISBA.....	18/7/1979	10.000							10.000	20
SGR Cataluña	26/9/1979	10.000		20.000					30.000	60
ELKARGI, SGR	16/4/1980	10.000		20.000					30.000	60
SEAVAl, SGR	18/4/1980		10.000	10.000					20.000	40
OSCAVAL, SGR	21/4/1980		10.000	20.000					30.000	60
SONAGAR, SGR	16/10/1980	2.500		10.000		7.500			20.000	40
SOAVALZA, SGR	30/10/1980		10.000	10.000					20.000	40
SOGAREX, SGR	17/12/1980		40.000						40.000	80
CEAMC, SGR	19/12/1980		10.000						10.000	20
SGR de Albacete	6/2/1981		10.000						10.000	20
SGR de Alicante	18/2/1981		10.000						10.000	20
R. de Valencia, SGR	19/2/1981		10.000						10.000	20
SGR de Toledo	25/3/1981		10.000						10.000	20
CORAVAL, SGR	20/5/1981		11.000						11.000	22
SOCARCA, SGR	26/5/1981		20.000						20.000	40
ASAF, SGR	28/7/1981		20.000						20.000	40
SOGARPO, SGR.....	29/7/1981		10.000						10.000	20
SGR Valladolid	6/11/1981			15.000					15.000	30
SOGARLE, SGR	19/12/1981			10.000					10.000	20
UNDEMUR, SGR	18/12/1981			20.000					20.000	40
SOGARTE, SGR	26/1/1982			10.000					10.000	20
BUSAVAL, SGR	3/2/1982			20.000					20.000	4
INTERCAT, SGR	21/4/1982				10.000				10.000	20
SOGABUR, SGR	24/5/1982				10.000				10.000	20
BRANZA, SGR	30/7/1982				17.500	17.500	17.500	17.500	70.000	140
SOGREZA, SGR	13/8/1982				2.500				2.500	5
ASTURGAR, SGR	8/10/1982				10.000				10.000	20
SGR Granada	17/12/1982			10.000					10.000	20
SOCARGO, SGR	20/12/1982			5.000	35.000				40.000	80
AVALCAS, SGR	23/12/1982			10.000					10.000	20
AVALUNION, SGR	2/3/1983				10.000				10.000	20
SURAVAl, SGR	14/12/1983					40.000			40.000	80
SGR Salamanca	16/3/1983					10.000			10.000	20
		32.500	181.000	190.000	95.000	75.000	17.500	17.500	608.500	

(1) Porcentaje que representa la aportación inicial del IMPI sobre el mínimo legal necesario para la fundación de la sociedad de garantía recíproca.

millones de pesetas, desembolsándose en cuartas partes de 17.500.000 pesetas cada una, desde 1982 hasta 1985.

Las cantidades invertidas en el capital constituyente y en el lanzamiento de las sociedades por años fueron las que recoge el cuadro núm. 4.

En conjunto, el apoyo del Instituto fue vital para la creación de las sociedades de garantía recíproca, no sólo porque contribuyó a su promoción, sino porque aportó un gran porcentaje del capital suscrito necesario para alcanzar el mínimo legal para poder ser constituidas, y porque aportó la gran mayoría del capital desembolsado que posibilitó el funcionamiento inicial.

Participación del IMPI en el capital social de las sociedades de garantía recíproca en sus fases de crisis y capitalización

A partir de 1983, varias sociedades entran en una aguda crisis como consecuencia de las pérdidas

acumuladas al no poder controlar la morosidad, y no ser capaces de financiar con sus recursos propios esta morosidad descontrolada. Como dice Manuel Sesto Pedreira (17), dos razones explican esta crisis: «Total descoordinación entre la política de concesión de créditos más favorables a las PYME y el sistema de garantía», y «la mala gestión llevada a cabo por las sociedades de garantía recíproca».

Si a los problemas básicos de falta de equilibrio financiero de las sociedades les unimos una situación agravada por la evidente mala gestión de algunas sociedades, mala gestión muchas veces más achacables a sus órganos directivos que a sus direcciones técnicas, se produce un aumento de morosidad que pone en situación crítica a algunas sociedades.

Si a esto añadimos que, incluso en las sociedades bien gestionadas, los defectos de su modelo financiero les impiden un crecimiento adecuado de la cifra de capital social que permita una expansión de las sociedades (18), nos encontraremos con una

CUADRO NUM. 4
CANTIDADES INVERTIDAS
EN EL CAPITAL CONSTITUYENTE

Año	Número de operaciones de suscripción de capital	Capital social suscrito
1979	4	32.500.000
1980	13	181.000.000
1981	14	190.000.000
1982	7	95.000.000
1983	4	75.000.000
1984	1	17.500.000
1985	1	17.500.000
Total	44	608.500.00

crisis generalizada del sistema que precisa capitales públicos tanto para posibilitar su expansión, como para sanear unos balances con pérdidas acumuladas por la mala gestión, el crecimiento de la morosidad o las deficiencias del modelo.

El IMPI ayuda a las sociedades actuando en cuatro líneas de acción:

- Propiciando la absorción de las sociedades con problemas por sociedades bien gestionadas, para alcanzar un tamaño regional, e implicando en ello a las comunidades autónomas.
- Realizando planes conjuntos con las comunidades autónomas para el saneamiento de sociedades de regiones uniprovinciales con problemas, condi-

cionando la capitalización del Instituto a la de la comunidad autónoma.

- Apoyando directamente a las sociedades sin conexiones con sus comunidades autónomas, mediante ampliaciones de capital unilaterales que sirven para cubrir vía capital los déficit de funcionamiento.

- Suministrando capital a las sociedades con problemas de capitalización debido a su expansión, intentando al mismo tiempo comprometer a la correspondiente comunidad autónoma.

En el cuadro núm. 5, se recogen las ampliaciones de capital realizadas por el IMPI, imputadas según el presupuesto del Instituto y especificando a qué sociedad se dirigen. Estas ampliaciones de capital tienen por objeto cualesquiera de las cuatro líneas de actuación señaladas anteriormente y, en total, importaron en el período 1981-1989 la cantidad de 1.806,5 millones de pesetas.

En aportaciones de capital dirigidas al saneamiento de sociedades en dificultades, en nuestra opinión, se invirtieron en el período 1984-1989, un total de 1.065 millones de pesetas, de los cuales 195 millones lo fueron en 1984, 300 millones en 1985, 235 millones en 1986, 140 millones en 1987, 115 millones en 1988 y 80 millones en 1989.

Entre las operaciones de saneamiento más importantes se pueden destacar:

- La capitalización de SGR de Cataluña tras la absorción de INTERCAT. Pese a los recursos inver-

CUADRO NUM. 5
APORTACIONES DEL INSTITUTO AL CAPITAL SOCIAL DE LAS SOCIEDADES
DE GARANTIA RECIPROCA

SGR	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Total
ISBA	10.000		10.000	30.000		20.000				70.000
SGR Cataluña				60.000	60.000	100.000	50.000			270.000
ELKARGI, SGR										0
SONAGAR, SGR			17.500		20.000	20.000				57.500
SOGARPO, SGR		10.000	10.000	20.000	10.000	20.000				70.000
ARAVAl, SGR			10.000	40.000				30.000	30.000	110.000
SOGAREX, SGR					40.000		40.000	20.000	30.000	130.000
SOGAVAC, SGR										0
CREIAVAL, SGR			10.000	9.000			50.000			69.000
CEAMC, SGR			10.000		25.000	25.000				60.000
SOGAMAN, SGR			10.000	40.000	25.000			45.000	50.000	170.000
SOGARCA, SGR				20.000	30.000					50.000
AVALMADRID, SGR				75.000	30.000	30.000		25.000	25.000	185.000
UNDEMUR, SGR					20.000	30.000		30.000		80.000
SOGARTE, SGR					30.000	30.000	50.000	50.000		130.000
TRANSAVAL, SGR					25.000	25.000				50.000
SOTECA, SGR								25.000		25.000
BRANZA, SGR										0
AVALUNION, SGR						25.000				25.000
SOGACAL, SGR					60.000	20.000		20.000		100.000
AFIGAL, SGR			35.000	20.000						55.000
ASTURGAR, SGR				20.000	40.000					60.000
SURAVAl, SGR					30.000		10.000			40.000
Total	10.000	10.000	112.500	334.000	415.000	345.000	200.000	245.000	135.000	1.806.500

tidos en la sociedad por el IMPI y la Generalitat de Cataluña, la sociedad ha perdido actualmente su carácter de sociedad de garantía recíproca.

- Saneamiento de SOGAREX, SGR. La sociedad tiene actualmente las actividades suspendidas y está en proceso de disolución.

- SOGAMAN, SGR. Esta sociedad nació como el resultado de la fusión de las sociedades de garantía recíproca de Albacete, con graves problemas, y la de Toledo. De acuerdo con la decisión de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha de no poner en marcha un plan de viabilidad de la sociedad, se inició su proceso de liquidación el 30 de julio de 1989, estando actualmente a punto de finalizar.

- ASSAF, SGR. Con la intervención de la Comunidad Autónoma de Madrid se diseñó un plan de saneamiento por el IMPI, al tiempo que se cambió el nombre de la sociedad por el actual AVALMADRID, SGR.

- UNDEMUR, SGR. Atravesó un período con graves problemas financieros, que fueron posteriormente resueltos con la intervención del IMPI y la Comunidad Autónoma de Murcia.

- SOGARTE, SGR. Hasta finales de los ochenta no pudieron ser resueltos los graves problemas financieros que padecía la sociedad, para lo cual se ha contado con la colaboración de la Comunidad Autónoma de Canarias y del IMPI.

- TRANSAVAL, SGR. La solución de los problemas financieros vino en esta sociedad con la intervención del IMPI y del Ministerio de Transportes.

- SOGACAL, SGR. Absorbió a SOGARLE, con graves problemas financieros, gracias a un plan conjunto de la Junta de Castilla-León y el IMPI.

- ASTURGAR, SGR. Absorbió a la Sociedad de Garantía Recíproca del Principado de Asturias que no estaba participada por el Instituto, gracias a un plan de saneamiento elaborado conjuntamente por el Principado de Asturias y el Instituto.

Los problemas financieros de las sociedades terminaron cuando las comunidades autónomas en cuyo ámbito territorial operaban las sociedades, se implicaron en su gestión y abarataron el coste del aval, tanto con medidas directas de subvención, como permitiendo el acceso de las PYME avaladas por las sociedades a créditos privilegiados que compensaban el sobre coste del aval. Las sociedades que perdieron su condición de sociedad de garantía recíproca, o están en proceso de liquidación, son ejemplos claros de que cuando falló la política del IMPI de implicar a las comunidades autónomas en el funcionamiento de las sociedades, rompiendo el círculo vicioso que atenaza a las sociedades por causa de lo elevado del coste del aval (19), se produce irremediablemente el desequilibrio financiero y se acaba en la disolución.

La mayor parte de los acuerdos entre las comunidades autónomas y el IMPI para capitalizar las sociedades no se recogieron por escrito. Fueron meros acuerdos verbales entre los responsables de la política de financiación del IMPI y los de las comunidades autónomas en cada sociedad de garantía recíproca. No obstante, y según un cuadro estadístico sobre el proceso de fusiones de sociedades, de uso interno del Instituto, a 31 de diciembre de 1986 se habían conseguido acuerdos de capitalización entre IMPI y comunidad autónoma, en un total de once comunidades.

Participaciones de capital del IMPI en las sociedades de garantía recíproca como incentivo a la fusión de sociedades

Los objetivos del Instituto al comenzar su campaña de promoción y creación de sociedades era lograr al menos una sociedad por provincia. Las razones para la promoción de esta modalidad de sociedades fueron varias (20). Se quería aprovechar al máximo el conocimiento mutuo de los empresarios que formaban las sociedades y se suponía que el ámbito provincial propiciaba un conocimiento mutuo suficiente. Por otra parte, existían dificultades para aglutinar a empresarios de varias provincias ya que la base de promoción era las asociaciones provinciales de CEPYME, y se pretendía captar los recursos financieros provinciales provenientes de las cajas de ahorros.

El resultado de esta política de sociedades provinciales fue el que a finales de 1982 nos encontramos con treinta y tres sociedades participadas por el Instituto, de pequeña dimensión en sus elementos patrimoniales y que por sí solas no podrían acceder a los mercados financieros por lo que se encontraban en permanente crisis, lo que se manifestaba en (21):

- Dificultades para la aceptación de los avales de las sociedades de garantía recíproca por las entidades financieras, dada su poca solvencia.

- Encarecimiento del coste del aval, ya que a los de por sí elevados costes financieros habría que añadirle los de gestión.

- La ineficacia de algunos gestores y la falta de experiencia sobre el sistema producen riesgos excesivos que llevan a malas situaciones financieras a las sociedades, con los efectos negativos que esto produce para el sistema en su conjunto.

Con el cambio de gobierno y de responsables del sistema en el Instituto, en octubre de 1982, se realiza un balance del sistema y a lo largo de 1983 se establece una nueva política basada en dos líneas de actuación (22):

- Una política de capitalización directa de las sociedades vía ampliación de capital, propiciando la

participación y entrada en el capital de las comunidades autónomas, y

— Una política de capitalización indirecta vía fusiones de sociedades de ámbito provincial, hasta conseguir un modelo basado en sociedades de tamaño comunidad autónoma.

Los procesos de fusión fueron los siguientes:

Cataluña. La Sociedad de Garantía Recíproca de Cataluña (SGRC), absorbió a INTERCAT, en 1986. Se pactó con la Generalidad de Cataluña la capitalización de la nueva sociedad, pasando el IMPI de un capital suscrito en las dos sociedades en 1982, de 40 millones, a 260 millones en 1986. Por parte de la Generalidad se pasó de 50 millones en 1982 a 295 millones en 1986.

Aragón. En 1984 se produce la constitución de ARAVAL, SGR que absorbe a OSCAVAL, SGR y SOAVALZA, SGR. El plan de fusión se realizó en colaboración con la Diputación General de Aragón, que aumenta su participación en el capital social de 200.000 pesetas en 1982 a 200 millones en 1986. Por su parte, el IMPI pasa en el mismo período de cincuenta a cien millones.

País Vasco. En 1984 se fusionan ELKARGI, SGR y SEAVAL, SGR, de acuerdo con la Comunidad Autónoma. La participación del IMPI en el capital social pasa de 50 millones en 1982, a 70 en 1986. La de la Comunidad Autónoma, de 100 a 300 millones en el mismo período.

C. Valenciana. Se fusionan las tres sociedades existentes: SGR de Alicante; SGR de Castellón, y SOGAVAC, SGR. Realizada la fusión con el acuerdo de la Comunidad Autónoma, la cual de no participar en el capital social de las sociedades, pasa a tener 50 millones de 1986. El IMPI aumenta su participación en el capital social de cuarenta a noventa millones de pesetas en 1986.

Castilla-La Mancha. Fusión de la SGR de Albacete con la SGR de Toledo y la Sociedad provincial en constitución de Ciudad Real, para formar SOGAMAN, SGR, de acuerdo con la Junta de Comunidades, que pasa de tener un capital social en las sociedades de 4 millones en 1982, a 82 millones en 1986. El IMPI aumenta su participación de 20 a 95 millones.

Castilla y León. Se realizan dos procesos de fusión de acuerdo con la Comunidad Autónoma, resultando dos sociedades regionales, una para el norte de Castilla y León y otra para el sur.

— SOGANORCA se fusiona con SOGARLE, sociedad en dificultades, para formar SOGACAL, SGR. El IMPI aumenta su capital social en la nueva sociedad de veinte millones en 1982, a 120 millones en 1986. La Comunidad Autónoma pasa de no participar en las sociedades fusionadas a participar en la nueva sociedad con 226 millones en 1986.

— CENTRAVAL se fusiona con la SGR de Zamora y la sociedad provincial en constitución de Salamanca, constituyendo SOTECA, SGR. La participación del IMPI en las sociedades fusionadas en 1982 era de 25 millones de pesetas, que se convirtieron en 95 millones en 1986. La Comunidad Autónoma, que no participaba en las sociedades fusionadas pasa a participar con 110 millones en la nueva sociedad.

Asturias. ASTURGAR, SGR, se fusiona con las SGR del Principado, no participada por el IMPI, gracias a un acuerdo con la Comunidad Autónoma. La participación del IMPI en el capital social pasa de 10 millones en 1982, a 70 en 1986, realizando una ampliación similar la Comunidad Autónoma.

Andalucía. Aglutinando las sociedades en constitución de ámbito provincial, se crea AVALUNION, SGR, que incluye las provincias de Granada, Jaén y Almería, y SURAVAL, SGR, que incluye las de Cádiz, Huelva y Sevilla. La aportación de capital del IMPI a SURAVAL, SGR para su constitución, es de 40 millones de pesetas, ampliado a los dos años en 30 millones más. En AVALUNION, SGR, se amplía el capital primero en 30 millones en cuanto se produce la transformación de la Sociedad de Garantía Recíproca de Granada en AVALUNION, SGR y se extiende su ámbito de acción, y en otros 25 millones dos años después de la transformación.

Como aportaciones directas a los procesos de fusión se puede considerar que el Instituto invirtió 510 millones de pesetas en tres años, pudiéndose considerar que el proceso de fusiones no ha finalizado todavía ya que actualmente está en trámite, e impulsado por la Junta de Andalucía, la fusión de SURAVAL y CREDIAVAL, SGR (cuyo ámbito de actuación son las provincias de Córdoba y Málaga).

Implicación de las Comunidades Autónomas en la gestión, dirección y control de las Sociedades de Garantía Recíproca

Desde finales de 1983, el Instituto es consciente de que la viabilidad de las sociedades de garantía recíproca pasa por la reducción del coste del aval o por la compensación a la PYME del extracoste del aval mediante el acceso a líneas de crédito privilegiadas. También es consciente el Instituto de su imposibilidad práctica y presupuestaria de ejercer este papel de sostén del sistema.

Las comunidades autónomas, entre las administraciones públicas, son las únicas instituciones con medios y con interés por las sociedades de garantía recíproca, que pueden considerarlas instrumentos de financiación de las PYME de su ámbito de influencia. Por ello, existe desde 1983 una política no explícita del Instituto de implicar a las comunidades autónomas en la gestión de las sociedades de garantía recíproca.

Los instrumentos usados para lograrlo han sido varios, desde el convencimiento hasta la implicación en planes conjuntos de capitalización o de fusión de las sociedades de su ámbito de actuación. Ha habido también comunidades autónomas que han entendido, incluso antes que la Administración central, el papel que en sus políticas de promoción de la financiación de la PYME podían desempeñar las sociedades de garantía recíproca y han apostado fuertemente por el desarrollo de sus sociedades.

De las veintiuna sociedades de ámbito multisectorial participadas por el IMPI, las comunidades autónomas participan en todas ellas, e incluso en tres ostentan la presidencia de la sociedad.

La evolución de la participación de las comunidades autónomas en el capital social de las sociedades de garantía recíproca ha sido la que recoge el cuadro núm. 6.

El proceso por el cual las comunidades autónomas han ido tomando un papel director en las diferentes sociedades de garantía recíproca no ha sido el mismo ni ha tenido la misma intensidad en las diferentes sociedades. De hecho, cuando estas páginas se escriben puede constatarse que la implicación de las comunidades autónomas en las sociedades de garantía recíproca si de algo puede caracterizarse es por su heterogeneidad, aunque evidentemente el paso del tiempo indica una clara tendencia a una total imbricación comunidad autónoma-sociedad de garantía recíproca (23).

La subvención del coste del aval

La política desarrollada por el IMPI en el sistema de garantías recíprocas basada en la capitalización de las sociedades y las fusiones hasta llegar a sociedades de tamaño regional participadas por las comunidades autónomas, no era suficiente. Evidentemente, las sociedades habían alcanzado con las ampliaciones de capital una solvencia en muchos casos suficiente, pero las ampliaciones de capital no podían reponer a niveles operativos los fondos de garantía de las sociedades, agotados por los pagos de morosidad.

Por otra parte, el nudo gordiano de las sociedades, el coste del aval, no se había resuelto, ya que las comunidades autónomas todavía no habían implementado políticas adecuadas de subvención al coste del aval, ni la vía de saneamiento de las cuentas de resultados de las sociedades a través de la minoración de los pagos de morosidad gracias a un sistema eficaz de reaval estatal, se había conseguido.

El 21 de noviembre de 1985 se publicó en el *Boletín Oficial del Estado* la Orden de 14 de noviembre de 1985 (24), por la que se establece el apoyo financiero del IMPI a los avales prestados por las sociedades de garantía recíproca y a sus operacio-

CUADRO NUM. 6
EVOLUCION DE LA PARTICIPACION
DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS
EN EL CAPITAL SOCIAL DE LAS SOCIEDADES
DE GARANTIA RECIPROCA

Año	Capital CC. AA.	Capital SGR	Porcentaje CC. AA.
1982	254	3.819	7
1984	664	5.877	11
1985	1.495	8.443	18
1986	2.365	11.410	21
1988	2.440	12.100	24
1989	2.440	12.476	26
1990	2.699	12.267	28
1991	3.486	12.713	31
1992	4.072	12.895	32

nes de reafianzamiento. Dicha Orden establece dos tipos de ayudas dirigidas directamente a las sociedades de garantía recíproca: de una parte, una subvención de cuatro puntos a las aportaciones al fondo de garantía de las operaciones avaladas por las sociedades, o una subvención del 2,5 por 100 cuando las operaciones se referían a créditos privilegiados otorgados por las comunidades autónomas. Ambas subvenciones se ligan a que los avales estén reafianzados en la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., y a que la sociedad de garantía recíproca esté participada por el Instituto.

Por otra parte, se concede una subvención equivalente al 2 por 100 del riesgo vivo reavalado cada año a las sociedades de reafianzamiento. Dichas subvenciones sólo se concedieron a SOGASA.

El programa de subvención al coste del aval cumplía cuatro objetivos en el sistema de garantías recíprocas:

- Abarataba el coste del aval para la PYME, que debía efectuar una aportación menor al fondo de garantía.
- Reponía el fondo de garantía de las sociedades de garantía recíproca, pues al cumplir sus obligaciones el avalado la aportación del Instituto quedaba en el fondo como una subvención.
- Permitía revitalizar, aunque fuera artificialmente, a la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., pues la condición que se imponía a las sociedades de garantía recíproca para recibir la subvención era que la operación estuviese reavalada por dicha sociedad. De esta forma, aumentaron espectacularmente las operaciones reafianzadas por la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.
- Mediante la subvención del 2 por 100 del riesgo reafianzado, en este caso en SOGASA, se saneaba financieramente a esta sociedad para que se convirtiera en un instrumento eficaz de reafianzamiento y favoreciese el funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca.

Las subvenciones pagadas por el programa ascendieron a la cifra de 680.592.895 ptas., de las cuales un 82 por 100, 554.729.620 pesetas, se dedicaron a SOGASA y un 18 por 100, 125.863.275 pesetas, al pago de subvenciones a los fondos de garantía de las sociedades de garantía recíproca. Las sociedades beneficiadas por estas subvenciones fueron catorce, siendo las cantidades recibidas las siguientes:

<i>Sociedad</i>	<i>Subvención ptas.</i>
ISBA, SGR	487.000
ELKARGI, SGR	31.267.702
SONAGAR, SGR	12.371.568
CEAMC	4.308.750
SOGAVAC, SGR	32.725.547
SOGARCA, SGR	10.540.250
SOTECA, SGR	1.357.500
AVALMADRID, SGR	160.000
SOGARPO, SGR	12.289.318
CREDIAVAL, SGR	1.850.000
SOGACAL, SGR	10.017.570
SOGARTE, SGR	175.000
AFIGAL SGR	3.958.250
ARAVAL, SGR	4.354.320
Total	125.863.275

Fuente: IMPI.

El programa se inició en 1986 y finalizó en 1988. El cambio de política del Instituto en 1989 retrasó la toma de decisiones sobre la prórroga de la Orden Ministerial, y la campaña electoral del último trimestre de 1989 aconsejó no tomar ninguna decisión al respecto durante dicho año. De todas maneras, una prórroga de la Orden Ministerial probablemente sólo hubiera contemplado la subvención a SOGASA, pues la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. suspendió sus operaciones de reafianzamiento con las sociedades de garantía recíproca en diciembre de 1988, y las subvenciones al fondo de garantía se había convertido en una práctica extendida entre las comunidades autónomas en las sociedades de su ámbito de competencia.

Si atendemos al cumplimiento de los cuatro objetivos antes señalados, podemos decir que la subvención al fondo de garantía, evidentemente, produjo efectos positivos en cuanto a la reducción del coste del aval y en cuanto a la reposición de los fondos de garantía, pero este efecto fue muy disperso y limitado sólo a catorce de las veintitrés sociedades participadas por el IMPI. En cuanto a la revitalización de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., esta recuperó, de una forma importante su nivel de actividad, pero esta recuperación sólo duró lo que duraron las subvenciones del IMPI, y cuando estas finalizaron, la sociedad abandonó el reafianzamiento subsidiario de las sociedades de garantía recíproca.

Donde sí produjo importantes efectos el Plan fue en SOGASA, pues permitió a la sociedad absorber sus cuantiosas pérdidas anteriores, provisionar

adecuadamente su riesgo y cumplir eficazmente su función como reavalista solidario del sistema de garantías recíprocas.

III. LA LEY DE DISCIPLINA E INTERVENCIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO Y LAS NUEVAS POLÍTICAS DE APOYO A LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Cara a la evolución de las sociedades de garantía recíproca, la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito (25), aporta dos novedades que marcarán el desarrollo futuro de estas sociedades. Una es su inclusión en el sistema de inspección y vigilancia del Banco de España y, otra, el aumento de la representación de los socios protectores en los consejos de administración, lo que llevará parejo una mayor influencia del sector público en las decisiones que la sociedad adopte.

Desde la publicación de esta Ley (julio de 1988), las sociedades entran dentro del ámbito inspector del Banco de España. Esto supone, primero, que el Banco de España se reserva la facultad de comprobar si las sociedades cumplen con la legislación que las regula; en segundo lugar, que, como consecuencia, el Banco de España puede levantar actas que no sólo obliguen a la corrección de las irregularidades detectadas, sino que sancionen dichos comportamientos inadecuados, y, finalmente, que el Banco de España tiene la potestad de regular las sociedades de garantía recíproca a través de circulares y de propuestas al Ministerio de Economía de las modificaciones legales que considere necesarias para su desarrollo.

Hasta el primer semestre de 1989 no se iniciaron las inspecciones del Banco de España a las sociedades de garantía recíproca. Las primeras sociedades seleccionadas para ello de entre las participadas por el IMPI, fueron las que a la vista de la información facilitada al Banco y referida a 31 de diciembre de 1988, presentaban más problemas; a saber, Sociedad de Garantía Recíproca de Cataluña; SOGAMAN, SGR, y SOGAREX, SGR. Además, se eligieron dos de las tres sociedades ubicadas en Madrid de más fácil inspección: TRANSAVAL, SGR y AVALMADRID, SGR.

Por último, se seleccionó una cuyo volumen de actividad era muy alto, la aragonesa ARAVAL, SGR. En total, seis sociedades de garantía recíproca de un colectivo de veintitrés sociedades participadas. Ha de hacerse mención especial a ELKARGI, SGR, ubicada en el País Vasco, que fue inspeccionada por el Banco de España a petición de la propia sociedad.

Realizadas las inspecciones, fueron entregados a las sociedades los primeros borradores de informes en el verano de 1989. A lo largo del último cuatri-

mestre del citado año se enviaron las actas definitivas de la inspección.

Consecuencia directa de las inspecciones realizadas son, entre otras, las que a continuación se indican:

— La sociedad SOGAMAN, SGR no llega a recibir el acta definitiva, pues el día 30 de julio de 1989 su Junta General acuerda la disolución y posterior liquidación de la sociedad.

— La Sociedad de Garantías Recíprocas de Cataluña entró en un proceso de crisis que la ha llevado a la pérdida de su condición de sociedad de garantía recíproca y a su transformación en sociedad anónima tras un proceso ordenado de cese de su actividad avalista.

— SOGAREX, SGR, se ve obligada a iniciar un plan de saneamiento impulsado por el IMPI y a suspender su actividad de concesión de avales. El plan de saneamiento no se finalizó, y a instancias de la Junta de Extremadura se inició el proceso legal necesario para su disolución, la cual todavía no ha terminado por problemas jurídicos competenciales.

En las otras tres sociedades, las actas de inspección del Banco de España inciden en la necesidad de provisionar adecuadamente los riesgos; señalan diferentes problemas de periodificación contable de operaciones y, sobre todo, inciden en la necesidad de devolver las aportaciones al fondo de garantía de los socios partícipes con las minoraciones correspondientes debidas a los pagos por morosidad.

Al margen de otras consideraciones sobre los resultados de la primera inspección del Banco de España en las diferentes sociedades, la principal consecuencia de la aplicación de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito corroborada por posteriores campañas inspectoras, es el convencimiento generalizado por parte de las sociedades y del Banco de España, de la enorme dificultad de cumplir la legislación vigente.

El fondo de garantía administrado separadamente del patrimonio de las sociedades de garantía recíproca, se revela como un obstáculo insalvable para el desarrollo del sistema de garantías. El Banco de España pone en evidencia prácticas comunes de las sociedades de garantía recíproca (la devolución del fondo de garantía sin realizar las deducciones legales por morosidad, entre otras), que las coloca a todas frente a un flagrante incumplimiento de la Ley. Asimismo, se detectan provisiones de morosidad menores de las necesarias y las relaciones entre los recursos propios respecto al riesgo vivo son inadecuadas.

Es a partir de estas inspecciones cuando el convencimiento generalizado que el sistema tiene sobre la necesidad de una reforma legislativa se convierte en necesidad prioritaria y urgente. Nada

más tomar contacto con el sistema, esta necesidad de reforma también embarga al propio Banco de España que se encuentra ante un dilema: o cambia la legislación, o aplica la vigente ley, lo que hubiera supuesto condenar al cierre a muchas de las sociedades de garantía recíproca en actividad.

En otro orden de cosas, la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito da reconocimiento legal a un proceso que habían desarrollado desde el comienzo de su vida las sociedades como un estrategia adaptativa para hacer frente a las limitaciones que suponía la legislación. Nos referimos al mayor protagonismo dado por la Ley a los socios protectores institucionales en el gobierno de las sociedades.

Cada vez de una forma más evidente, y casi en la totalidad de las comunidades autónomas, las sociedades se convierten en sociedades instrumentales de las diferentes políticas de los Gobiernos regionales. Como era previsible, la mayor aportación de recursos públicos trae como consecuencia una mayor petición de poder del sector público, poder que se vio frenado por las limitaciones al derecho de voto que establecía la legislación vigente hasta entonces.

La Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito aumenta la capacidad de voto de los socios protectores, aunque la limita en su conjunto al 50 por 100 del total de los votos en junta general, y permite el nombramiento de consejeros no socios de la sociedad (26).

Esta reforma agudiza la tensión que latentemente ya existía entre los defensores del carácter mutual de las sociedades y los partidarios de su carácter público. La polémica ya finalizada, y los enfrentamientos y luchas por el poder en las diferentes sociedades hasta que se reconoció el importantísimo papel representado en las sociedades por las administraciones públicas, han servido para poner en evidencia una de las contradicciones del sistema, su carácter mutual de gobierno y funcionamiento y la imperiosa necesidad que tienen las sociedades de contar con recursos públicos para sobrevivir.

La nueva política del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial en el sistema de garantías recíprocas

Entre diciembre de 1988 y febrero de 1989, se produce el cambio de la práctica totalidad de los responsables de la política del IMPI. El nuevo equipo intenta dar un nuevo impulso al Organismo, y se encuentra con dos limitaciones para implantar su nueva política, que son claramente desfavorables para el sistema:

a) Aproximadamente, el 70 por 100 del presupuesto operativo del Instituto se dedica a las socie-

dades de garantía recíproca, lo que hace difícil que se puedan liberar recursos para nuevas actividades.

b) Existe un ambiente generalizado de descrédito total del sistema entre los nuevos responsables del Instituto, al que sin duda ha contribuido las constantes peticiones de fondos por parte de las sociedades en crisis y el movimiento de retirada del sistema iniciado por el Ministerio de Economía y continuado por el ICO y la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., hasta desaparecer el reafianzamiento estatal del sistema.

Este estado de ánimo desfavorable para el sistema de garantías recíprocas se había debido a la ausencia de una política eficaz de comunicación del sistema de garantías recíprocas con el IMPI y con el resto de las administraciones públicas. A lo largo de los últimos años, el Instituto se había convertido en una fuente inagotable de recursos para el sistema al que se acudía únicamente para exponer las miserias reales o imaginadas de las sociedades. Prácticamente, el único contacto de los responsables máximos del Instituto con el sistema se producía cuando el Instituto debía acudir a nuevas ampliaciones de capital para hacer frente a la descapitalización de las sociedades o cuando era preciso subvencionar el coste del aval para evitar la ineficacia del sistema.

Por otra parte, este estado de ánimo desfavorable se ve agravado por el temor que despierta la aplicación por el Banco de España de la normativa legal, como consecuencia de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, y no se ve compensado por una correcta información de las actividades de las sociedades y de sus logros en la mejora de la financiación de la PYME.

Esta situación obliga al nuevo equipo ministerial en los primeros meses de 1989 a tomar tres decisiones, quizá demasiado precipitadas, en relación con el sistema de garantías recíprocas. Primera, salir del sistema de garantías recíprocas y abandonar progresivamente las actividades financieras del Instituto. Segunda, encargar un estudio-auditoría sobre la situación financiera de las sociedades de garantía recíproca con el fin de conocer la supuesta crisis que atraviesan las diferentes sociedades (27), y tercera, cambiar a todos los responsables directos del IMPI en el sistema de garantías recíprocas.

El cambio de la política del Instituto se deja sentir desde febrero de 1989 y, a corto plazo produce una reacción, que se manifiesta en dos actuaciones.

— Se suspenden las medidas de apoyo que el Instituto tenía previsto aplicar en el sistema hasta la realización de un balance social del sistema de garantías recíprocas y la elaboración de la estrategia de actuación del Instituto en las sociedades de garantía recíproca. Como consecuencia de la sus-

pensión de actividades, se paralizan las ampliaciones de capital aprobadas en el ejercicio presupuestario anterior y no se tramita una prórroga de la Orden Ministerial de subvención al coste del aval.

— Se modifica la posición del Instituto respecto a las sociedades de garantía recíproca en crisis. Se insta la liquidación de SOGAREX, SGR; SOGAMAN, SGR, y Sociedad de Garantía Recíproca de Cataluña, a menos que exista un plan de saneamiento que sea asumido conjuntamente con la comunidad autónoma correspondiente. Al no llegar a este compromiso en todos los casos, se inicia el proceso de disolución de SOGAMAN, SGR, se solicita el reembolso de las cuotas sociales del IMPI en la Sociedad de Garantía Recíproca de Cataluña, y se llega a un acuerdo de saneamiento de SOGAREX, SGR, en el que se comprometió a tomar parte la Junta de Extremadura.

En el estudio realizado por los servicios técnicos del IMPI (28) se constata el importante papel que representan las sociedades de garantía recíproca como instrumento de financiación de la PYME. Se reconoce, igualmente, el protagonismo que han desempeñado y que pueden desempeñar en un futuro las comunidades autónomas en las sociedades, si utilizan a éstas como instrumentos financieros de sus programas de promoción de la PYME en sus ámbitos de actuación, y se diseña una política de actuación del Instituto en el sistema de garantías recíprocas.

Evaluada la propuesta por los órganos directivos del Instituto se decidió que la futura política del Instituto, se basaría en la salida del IMPI como socio protector de las sociedades ralentizando la desinversión e intentando salvaguardar los intereses de las sociedades participadas; en una política de comunicación dirigida a obtener una mejora de la imagen general del sistema, y en una firme decisión de afrontar los grandes problemas del sistema: su regulación legal y el reafianzamiento.

Con el fundamento jurídico que otorgaba el Real Decreto 953/1986, de 11 de abril, sobre participación del IMPI en las sociedades de garantía recíproca, se prorrogó la participación del Instituto en el capital social de las sociedades de garantía recíproca hasta el día 31 de diciembre de 1991, diseñándose un plan de desinversión basado en los siguientes principios:

— La salida del Instituto del capital social de las sociedades de garantía recíproca debería adelantarse en lo posible, pero sin que ello supusiera un riesgo añadido para las sociedades.

— En la medida de lo posible era deseable que la salida del Instituto fuera acompañada de una mejora en la situación financiera de las sociedades en las que se producía la desinversión.

Para ello, se contrató un estudio de valoración de las participaciones del IMPI en las sociedades de garantía recíproca a tres compañías auditoras independientes, en el que se indicasen distintos procedimientos de valoración, y se ofrecieran cifras concretas sobre el valor de las participaciones en cada una de las sociedades participadas.

Una vez recibidos los estudios de valoración, se inició el proceso de negociación de la desinversión con las comunidades autónomas.

Para la negociación se tuvo en cuenta el valor accionarial que más facilitaba la transmisión de participaciones, y que a su vez más beneficiaba a las sociedades mediante una adecuada utilización de las plusvalías, compatibilizando estos intereses con los del Instituto como administrador de fondos públicos.

Para la desinversión se diseñó una estrategia que contemplaba dos procedimientos:

1) Transmitir las participaciones a otro socio protector, siempre que éste se comprometiera a apoyar financieramente a la sociedad de garantía recíproca, y

2) Pedir la devolución de las participaciones a la propia sociedad, aceptando el valor resultante de la valoración realizada por la compañía auditora seleccionada, y comprometiéndose la sociedad a utilizar las plusvalías resultantes de la desinversión, bien para sanear en el balance las pérdidas de ejercicios anteriores, bien dotando el fondo de garantía o estableciendo una reserva especial.

El proceso de salida de IMPI del capital social de las sociedades de garantía recíproca se negocia a lo largo de 1990, pudiéndose considerar que a 31 de diciembre de 1990 éste había finalizado. En total, se desinvertieron 2.575,1 millones de pesetas en acciones propiedad del Instituto por los que se recibió un total de 414 millones de pesetas (29).

Prácticamente finalizado el proceso de desinversión de las participaciones del IMPI en las sociedades de garantía recíproca, durante el año 1991, se abordaron a fondo los principales problemas del sistema con una serie de actuaciones entre las que destacamos:

— Patrocinio del I Congreso Europeo de Sociedades de Caución Mutua, consiguiendo el pleno apoyo de la Comisión Europea a los sistemas de garantía recíproca, lo que fue asumido por el Consejo de Ministros de la CE el 17 de junio de 1992.

— Preparación, con el apoyo de los profesores Bercovitz y Sánchez Calero (30), de un borrador de proyecto de ley que regulase el funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca, corrigiendo las lagunas y defectos observados en la legislación.

— Encargo de un estudio a la consultora McKinsey (31) sobre el sistema de reafianzamiento, eva-

luando las necesidades de capitalización de SOGASA, así como la subvención necesaria a la explotación para mantenerlo.

Veamos más detenidamente los nuevos objetivos del Instituto en el sistema de garantías recíprocas y las actuaciones realizadas para conseguirlos.

Mejora de la imagen del sistema de garantías recíprocas

Hasta fechas muy recientes, las sociedades de garantía recíproca españolas se habían venido pre-ocupando prioritariamente por su consolidación y desarrollo y, al igual que sus homólogas europeas, habían permanecido tradicionalmente aisladas en sus propias fronteras. Excepcionalmente en 1981, al constituirse en España las primeras sociedades de garantía recíproca, se celebró en Madrid un Seminario Internacional al que asistieron representantes de varios países europeos, interrumpiéndose posteriormente los contactos internacionales.

Con el ingreso de España en la Comunidad Europea, y ante la posibilidad de completar los apoyos españoles al sistema con fondos comunitarios, el IMPI, con la colaboración de CESGAR, (Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca), se planteó intentar revitalizar la presencia de las garantías recíprocas españolas a nivel internacional, constituyendo una Asociación Europea de Caución Mutua y tratando de lograr una presidencia española si ello fuera posible.

A lo largo de 1991, el IMPI y CESGAR visitaron a la Comisión Europea, y a todas las asociaciones de caución mutua nacionales de los países miembros de la Comunidad, promoviendo la celebración de un congreso con el patrocinio de la propia Comunidad Europea y del IMPI, que se celebró en Madrid en noviembre de 1991. Como estaba previsto, se celebró el I Congreso Europeo de Sociedades de Caución Mutua que fue inaugurado por el Ministro de Industria y Energía, y que obtuvo como principal conclusión la necesidad de crear una Asociación Europea de la Caución Mutua.

En marzo de 1992, se constituyó en París la Asociación Europea de la Caución Mutua que eligió como su primer presidente a D. Pablo Pombo, presidente de la Asociación Española de Sociedades de Garantía Recíproca, CESGAR. La asociación se ha constituido como un *lobby* ante Bruselas, cuyos objetivos fundamentales son los de armonización y expansión del sistema en toda Europa.

Paralelamente, y en el plano político, se promovió la toma de posición de las instituciones administrativas y políticas del país sobre el futuro de las sociedades de garantía recíproca.

En 1993, se adoptó, con el apoyo de todos los grupos parlamentarios, un acuerdo en el pleno del

Congreso de los Diputados por el que se instaba al gobierno a que, entre otras cosas, se reforzase el sistema de garantías recíprocas, especialmente en lo que afecta a su actualización legislativa y al reafianzamiento.

En este sentido, el gobierno, dentro del marco de medidas urgentes tomadas con la finalidad de asegurar el cumplimiento de los objetivos del Programa de Convergencia, adoptó el acuerdo de crear una sociedad de reafianzamiento que prestara apoyo al sistema de garantías recíprocas, acuerdo complementado por otros dos que establecieron la necesidad de la fusión de las dos sociedades de reafianzamiento existentes, SOGASA y la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.

Por su parte, el gobierno, en la reunión del Consejo de Ministros de 23 de diciembre de 1992, aprobó enviar al Parlamento la nueva Ley de Sociedades de Garantía Recíproca que tras la interrupción del trámite parlamentario originada por las elecciones de junio de 1993, fue aprobada por el Senado el 23 de febrero de 1994, y publicada por el *Boletín Oficial del Estado* como la Ley 1/1994, de 11 de marzo.

La reforma legislativa del sistema español de garantías recíprocas

La necesidad de reformar la legislación referida a las sociedades de garantía recíproca es una opinión compartida por la mayoría de los agentes sociales implicados en el sistema desde el inicio de las primeras operaciones de las sociedades. Probablemente, la mala regulación, y la ineficacia en la aplicación del segundo aval del Estado, apoyó el hecho de que se generalizase una opinión favorable en el sistema a su reforma legal.

Incluso en la temprana fecha de 1981, en las primeras jornadas internacionales sobre sociedades de garantía recíproca, la tercera y cuarta conclusión decían (32):

«Tercera: Actualización de la normativa vigente de las SGR a la dinámica económica del país.»

«Cuarta: Replantear el segundo aval del Estado, ajustándolo a la realidad actual de las SGR.»

Posteriormente, en 1983, la Comisión que elaboró el *Libro Blanco* sobre los criterios para la reforma de las sociedades de garantía recíproca (33), pese a que se centró en la reforma del segundo aval, ya incidía en la necesidad de «reducir el contenido de algunas disposiciones legales ya publicadas, especialmente de las que tienen rango de Real Decreto, en aquellos preceptos que deben de estar realmente incluidos en disposiciones de ese rango...».

En 1984 el informe interno del Instituto, «Actuaciones financieras del IMPI» (34), recogía una pro-

puesta de reforma legislativa de las sociedades de garantía recíproca. Como se decía en su página 10, «el tiempo transcurrido desde el Real Decreto regulador de las Sociedades de Garantía Recíproca ha puesto de manifiesto la necesidad de introducir ciertas modificaciones en determinados artículos del mismo, completar algunas disposiciones que la práctica ha señalado como insuficientes y regular las nuevas posibilidades de las Sociedades de Garantía Recíproca».

La posible reforma legal no se llevó a cabo por la conclusión del Dictamen emitido por la Comisión permanente del Consejo de Estado de 23 de octubre de 1984, que rechazó el que se pudiera modificar el Real Decreto 1885/1978 por medio de otro Decreto, como era el propósito del gobierno. Ante la necesidad de un ley formal se desistió de la reforma y se dejó ésta para mejor ocasión.

En 1986, Luis Ribó Durán volvería a tocar el tema, y en su libro *Presente y futuro de las Sociedades de Garantía Recíproca* (35), insiste en la necesidad de una reforma no sólo del segundo aval del Estado, sino incluso de la legislación sobre sociedades de garantía recíproca, afirmando textualmente que «la normativa legal, específicamente promulgada para regular las Sociedades de Garantía Recíproca, peca de detallismo y ahoga la iniciativa privada...».

Por su parte, Alberto Bercovitz, a petición de CESGAR, realiza un borrador de anteproyecto de ley sobre régimen jurídico, fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca.

Habría que esperar hasta 1988 para que, aprovechando un Decreto sobre disciplina de las entidades de crédito, se diera de sopetón, y casi de tapadillo, la primera reforma del sistema.

Pero sería el Banco de España con su actividad inspectora el que pondría en evidencia el corsé legal que suponía para el desarrollo de las sociedades de garantía recíproca la legislación de las mismas. El Banco de España se vio ante la alternativa de denunciar el incumplimiento de la legislación mediante sus actas de inspección, forzando por tanto la quiebra del sistema por la imposibilidad de las sociedades de encarecer todavía más el coste del aval, o a propiciar su reforma de tal manera que ésta se adaptara a los modos de funcionamiento del sistema.

En febrero de 1990, el Banco de España comunicó al IMPI su propuesta de proceder, aprovechando la Ley General de Presupuestos para 1990, a desregular las sociedades de garantía recíproca mediante la derogación de su legislación específica, lo que supondría que las sociedades de garantía recíproca deberían de someterse a la legislación ordinaria como simples sociedades anónimas trabajando en el mercado financiero.

Aunque la desregulación podría suponer una

mayor flexibilidad en las operaciones de las sociedades de garantía recíproca y una desaparición de la mayoría de las cortapisas que encorsetaban la actividad de estas sociedades y que les impedían obtener cuentas de resultados equilibradas, las desventajas y, sobre todo, las incertidumbres que produce la desregulación son importantes.

Algunos temas, como el tratamiento del fondo de garantía tras la desregulación, o la transformación de sociedad mutual en sociedad anónima por acciones, son operaciones de difícil tratamiento que aunque pudieran resolverse, crearían la suficiente inseguridad jurídica como para afectar a las operaciones financieras de las sociedades.

Por ello, y tras nuevas conversaciones entre el IMPI y el Banco de España, el Instituto consiguió que no se llevara la desregulación de las sociedades de garantía recíproca a los Presupuestos Generales del Estado para 1990, con lo que se ganaba un tiempo precioso para evaluar los efectos de la desregulación, sin retrasar por ello excesivamente la reforma del sistema, pues los nuevos presupuestos, los de 1991, deberían de aprobarse antes de diciembre de 1990, escasamente seis meses después de la aprobación de los Presupuestos del ejercicio anterior.

Dentro de este período de reflexión, y antes de abordar la previsible reforma de la legislación referente a las sociedades de garantía recíproca, el IMPI encargó a los profesores Alberto Bercovitz, que redactó la primera legislación sobre sociedades de garantía recíproca, y Sánchez Calero, la realización de un estudio propuesta sobre la reforma legal necesaria para asegurar un desarrollo armónico del sistema de sociedades de garantía recíproca (36).

En base a este estudio, y atendiendo a la experiencia acumulada durante los catorce años de funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca, el gobierno planteó la necesidad de una reforma de la legislación con el fin de resolver los problemas que limitaban el crecimiento y la expansión de las sociedades. Básicamente, el anteproyecto de Ley enviado por el gobierno al Parlamento para su aprobación formaba un todo coordinado que pretendía obtener cuatro objetivos:

1) Abaratar el coste del aval al disminuir las inmovilizaciones financieras legalmente obligatorias que las PYME realizan, al establecer la libertad de comisiones e inmovilizaciones.

2) Ampliar el objeto social de las sociedades de garantía recíproca a la realización de nuevas actividades que les permitan no sólo obtener mayores recursos, sino aumentar su papel como asesores de la PYME.

3) Dar un nuevo tratamiento al fondo de garantía asimilándolo a un fondo de provisión para insolvencias, integrándolo en el patrimonio de las sociedades, lo que agilizará su funcionamiento y aumentará su solvencia.

4) Aumentar la liquidez, solvencia y capacidad de expansión de las sociedades de garantía recíproca, al modificar el actual sistema de reafianzamiento.

El nuevo texto legal, que ha debido tener rango de Ley y consta de diez capítulos, tres disposiciones adicionales, cinco disposiciones transitorias y una disposición final, desarrollados a lo largo de 68 artículos, fue publicado por el *Boletín Oficial del Estado* del día 12 de marzo de 1994.

IV. EL REAFIANZAMIENTO EN EL SISTEMA ESPAÑOL DE GARANTÍAS RECÍPROCAS

El reafianzamiento suele ser el sistema utilizado por la administración pública para apoyar sus sistemas de garantías recíprocas (37). Los sistemas europeos de sociedades de garantía recíproca están plagados de ejemplos de sistemas de reafianzamiento que son uno de los vehículos utilizados por el Estado para sostener y apoyar financieramente a sus pequeñas y medianas empresas. De estos hechos era consciente el legislador español que no en vano había estudiado y casi copiado el modelo francés de sociedades de garantía recíproca. Por ello, intentó crear mediante el segundo aval del Estado algo parecido a lo que la Caisse Nationales des Marches de l'État era para las sociedades de caución mutua francesas (38). No obstante el interés del legislador español en el reafianzamiento, éste durante muchos años ha sido la asignatura pendiente del sistema español de garantías recíprocas.

Un sistema de garantías recíprocas precisa, para ser eficaz, de un sistema de reafianzamiento adecuado que permita canalizar el apoyo del Estado a las sociedades de garantía recíproca para que estas cumplan más eficazmente con sus funciones de avalistas, mejorando, consecuentemente, la financiación de la pequeñas y medianas empresas. Un sistema de reafianzamiento para ser eficaz, debe cumplir tres funciones:

a) Repartir el riesgo que supone la morosidad y los fallidos de las pequeñas empresas avaladas entre las sociedades de garantía recíproca y la Administración, toda vez que las sociedades de garantía recíproca actúan como instrumentos de la política económica de fomento de las pequeñas y medianas empresas, al mejorar sus condiciones de acceso a la financiación ajena.

b) Permitir a las sociedades de garantía recíproca financiar los pagos que realizan a las entidades financieras en cumplimiento de sus obligaciones como avalistas. El gran problema financiero de las sociedades de garantía recíproca, más que los fallidos, es la financiación de sus pagos de morosidad a las entidades de crédito, morosidades que debido a las peculiaridades del sistema judicial

español, como media tardan en ser recuperadas por las sociedades de garantía recíproca en torno a los tres años.

c) Apoyar la expansión del sistema de garantías recíprocas, al disminuir el riesgo asumido por las sociedades permitiéndoles aumentar el volumen de concesión de avales manteniendo los adecuados niveles de solvencia y sin exigirles aumentos desproporcionados de sus recursos propios. Posibilitando, además, el establecimiento de un modelo de cooperación entre Administración central y comunidades autónomas, como administraciones públicas que apoyan el sistema de garantías recíprocas.

Cuatro han sido los procedimientos ensayados en España para reafianzar los avales concedidos por las sociedades de garantía recíproca:

- En primer lugar se optó por el reafianzamiento directo por parte del Estado (39), aunque nunca llegó a funcionar.

- Un segundo intento se basó en una sociedad pública, la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., participada mayoritariamente por el ICO, y con el aval del Estado recogido en los Presupuestos Generales. El reafianzamiento subsidiario de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. pervivirá hasta el uno de enero de 1989, y su experiencia puede considerarse frustrada.

- El tercer intento fue a través de una sociedad privada participada por el IMPI y las propias sociedades de garantía recíproca, la Sociedad de Garantías Subsidiarias, S. A. (SOGASA) que reavalaba solidariamente el riesgo de las sociedades de garantía recíproca.

- El cuarto, y esperamos que definitivo intento, se basa en la Compañía Española de Reafianzamiento, Sociedad Anónima, (CERSA) resultado de la fusión de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., y la Sociedad de Garantías Subsidiarias, S. A. (SOGASA), fusión realizada en el primer trimestre de 1994.

El sistema de reafianzamiento ha funcionado mientras han existido los apoyos del IMPI, y hoy en día el reafianzamiento solidario de CERSA, heredera de SOGASA, es el único que soporta los riesgos del sistema.

El reafianzamiento subsidiario: la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.

En 1979, al discutir los Presupuestos Generales del Estado para 1980, una enmienda del Partido Nacionalista Vasco, que es aprobada, otorga el aval del Estado a las Sociedades de Garantía Recíproca (40). Al ser discutida en el Congreso de los Diputados la Ley General de Presupuestos del Estado para 1981, nuevamente se planteó el reafianza-

miento de las sociedades de garantía recíproca. Se aprueba una enmienda transaccional defendida por Blas Camacho Zancada (41), que incorpora a los Presupuestos Generales del Estado el aval del Estado a las sociedades de garantía recíproca, aval que será gestionado por el ICO, los bancos oficiales, o por una sociedad privada con participación mayoritariamente pública. La cantidad avalada por el Estado tendrá una cuantía máxima de ocho mil millones de pesetas.

La partida presupuestaria aprobada en 1980 no fue utilizada, así como tampoco la aprobada para 1981, si bien esta última no se utilizó por dificultades no imputables a la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., que se constituye el 23 de julio de 1981.

La Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. se creó con un capital social de cuatrocientos millones de pesetas totalmente desembolsados (42), suscritos de la forma que refleja el cuadro núm. 7.

CUADRO NUM. 7

<i>Accionistas</i>	<i>Porcentaje de capital social</i>
Instituto de Crédito Oficial	53
Banco de Crédito a la Construcción	8
Banco de Crédito Agrícola	8
Banco Hipotecario de España	8
Banco de Crédito Industrial	8
IMPI	5
IRESKO	5
Sociedad Española de Crédito y Cau- ción	5

En 1986 se amplía el capital social hasta seiscientos millones de pesetas y se incrementa el número de accionistas, incorporándose a la Sociedad la CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorro). De los antiguos accionistas, han dejado de serlo el Banco de Crédito a la Construcción, por desaparición del Banco y el IRESKO, disuelto como organismo autónomo. En lugar del IRESKO se ha incorporado el Patrimonio del Estado, que absorbió los activos del extinguido IRESKO.

Al ampliarse el campo de actuación de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. a nuevas operaciones de aval solidario, se realiza otra ampliación de capital social hasta alcanzar los mil millones de pesetas. Las participaciones de los accionistas en el capital social tras la nueva ampliación es la del cuadro núm. 8.

Hasta su fusión con SOGASA en febrero de 1994, el capital social y la participación accionarial de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., no ha sufrido variación alguna excepto el derivado del traspaso de las acciones del Instituto de Crédito Oficial a la Dirección General de Patrimonio del Estado y el control por el Banco Exterior de España de las acciones del Banco de Crédito Industrial.

CUADRO NUM. 8

Accionistas	Porcentaje de capital social
Instituto de Crédito Oficial	56,99
Banco Hipotecario de España	9,10
Banco de Crédito Agrícola	8,00
Banco de Crédito Industrial	8,25
IMPI	6,875
Patrimonio del Estado	6,875
CECA	3,41
Compañía de Crédito y Caución	0,50

Funcionamiento de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.

La concesión de avales subsidiarios por parte de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. a las sociedades de garantía recíproca ha seguido el procedimiento (43) que se detalla a continuación:

En los Presupuestos generales del Estado de cada año se fija una cantidad de aval del Estado a la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. para que reavale subsidiariamente a las sociedades de garantía recíproca, y se establece el compromiso del Estado de reponer las pérdidas incurridas por la Sociedad que sean debidas a este tipo de operaciones. El procedimiento consiste en que el Instituto de Crédito Oficial compensa a la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., y a su vez el Estado compensa al ICO por las cantidades pagadas a la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. en concepto de segundo aval.

Las sociedades de garantía recíproca solicitan a la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. la concesión del reafianzamiento, la cual realiza un análisis de la solvencia y el riesgo de las sociedades solicitantes.

A la vista del estudio y de las cantidades establecidas en los Presupuestos generales del Estado para el Aval del Estado, la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. indica a cada sociedad de garantía recíproca la cuantía máxima de reafianzamiento que le corresponde en dicho año.

Las sociedades de garantía recíproca, dentro de sus límites de reaval, presentan a la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. las operaciones de aval realizadas con las PYME que solicitan le sean reafianzadas. La Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. decide la concesión o no del reaval a las operaciones individuales y se lo comunica a la sociedad de garantía recíproca. Del total de la línea de reafianzamiento autorizada a cada sociedad de garantía recíproca, sólo se puede utilizar el 85 por 100. El 15 por 100 restante queda en situación de reservado.

El reaval concedido por la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. es subsidiario, y sólo cubre el 75 por 100 del principal de la deuda reavalada. La Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. tiene preferencia sobre la sociedad de garantía recíproca en los recobros que éstas consigan. Para poder ejecutar el reaval es preciso que previamente la sociedad de garantía recíproca no haya realizado a la entidad crediticia el pago de la deuda del moroso, y que la sociedad de garantía recíproca haya agotado su fondo de garantía y demás reservas.

El coste del reaval podía variar inicialmente entre el 0,15 por 100 y el 0,25 por 100, siendo modificadas estas tarifas en 1987, estableciéndose una comisión del 0,30 por 100 anual para la línea utilizada y un 0,15 por 100 para el resto de línea no utilizada. Además, hay que pagar un 3 por mil al corredor de comercio cuando se formaliza la póliza de reafianzamiento.

Incidencia de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., en el sistema de garantías recíprocas

La actividad de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. como avalista subsidiario de las sociedades de garantía recíproca, se resume en el cuadro núm. 9, que recoge los parámetros más importantes del período 1982-1988, años durante los que prestó sus servicios a las sociedades de garantía recíproca.

CUADRO NUM. 9

PARAMETROS MAS SOBRESALIENTES DEL REAVAL SUBSIDIARIO

	1982	1983	1984	1985
Autorización Segundo Aval Ley presupuestos	5.000	15.000	15.000	10.000
Número de SGR con línea de reafianzamiento	9	6	17	18
Importe líneas formalizadas	1.400	1.750	4.100	4.600
Porcentaje autorización presupuestaria	9,3	11,7	27,3	46,0
Operaciones afectadas Segundo Aval	84,0	118,0	87,0	160,0
Importe	331,4	529,6	289,9	690,8
Porcentaje línea de Segundo Aval formalizados	24,1	30,8	7,2	15,0
Porcentaje autorización presupuestaria	2,2	3,6	2,0	7,0
Importes avalados por las SGR con línea de Segundo Aval...	2.159,6	2.704,9	2.001,5	6.448,6
Cobertura del Segundo Aval sobre los riesgos garantizados por SGR con línea	15,3	19,6	14,5	10,7

Fuente: Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.

A la luz de las cifras indicadas es evidente que la incidencia del segundo aval del Estado en las sociedades de garantía recíproca ha sido insignificante. Resalta la cifra que mide la cobertura del segundo aval sobre el riesgo formalizado anual del sistema, que como media es del 16 por 100 y oscila entre el 7,8 de 1988 y el 29,1 en 1986. Aun atendiendo al porcentaje de la línea de segundo aval efectivamente formalizada por las sociedades de garantía recíproca, sólo en los últimos años se alcanzan valores algo significativos. En este sentido, destaca que sobre la autorización presupuestaria sólo se ha formalizado en el período el 8,79 por 100 de la cuantía que teóricamente estaba autorizada a reafianzar el Estado, lo que unido al porcentaje de riesgo reavalado por las sociedades de garantía recíproca sobre el total de riesgo formalizado en el período, 20 por 100, nos da idea de la nula incidencia del aval de Estado en el sistema de garantías recíprocas. Incidencia que todavía es menor si tenemos en cuenta que los reafianzamientos de 1986, 1987 y 1988 se deben a que las subvenciones del IMPI primaban el reaval del Estado.

En el cuadro núm. 10 se recogen las relaciones concretas entre las sociedades de garantía recíproca y la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. durante el período 1985-1989; esto es, las líneas de reafianzamiento concedidas y el grado de utilización que se hizo de las mismas.

Política empresarial de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.

Como hemos visto, y pese a existir dotación presupuestaria para ello en los ejercicios 1980 y 1981, la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. no comenzó a ser operativa hasta 1982. La no adaptación del reafianzamiento ofrecido por la sociedad a lo demandado por las sociedades de garantía recíproca, y las dificultades de toda índole que acompañan la vida de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., nos dan unos primeros años del reaval público prácticamente inexistente. Las cifras de reavales llegan en 1984 a 289 millones de pesetas, cuando habían alcanzado los 569 millones en 1983. Tanto es así que este año se amplía el objeto social de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. con objeto de buscarle una viabilidad de la que carecía con el reafianzamiento sólo (44), y se plantea la necesidad de modificar la regulación del segundo aval dentro de la reforma de las sociedades de garantía recíproca (45).

Durante el año 1988, prepara la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. un plan estratégico destinado a revitalizar la sociedad, que se fija los siguientes objetivos básicos (46):

- Ampliación de la actividad de la sociedad al aval solidario y utilización de los límites de avales establecidos por los Presupuestos generales del Estado.
- Asentamiento en el mercado de la sociedad como instrumento de financiación de PYME.
- Consolidación financiera en el sentido de que los ingresos de explotación cubran los gastos de explotación.

CUADRO NUM. 10
RELACIONES ENTRE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA
Y LA SOCIEDAD MIXTA DE SEGUNDO AVAL, S. A.

SGR	1985			1986			1987			1988		
	Conced.	Dispues.	Dispuesto conced. %	Conced.	Dispues.	Dispuesto Conced. %	Conced.	Dispues.	Dispuesto Conced. %	Conced.	Dispues.	Dispuesto Conced. %
ISBA, SGR	500	146,3	29,3	500	185,9	37,2	100	91,5	91,5	50	15,0	30,0
SONAGAR, SGR	250	0,0	0,0	300	256,3	85,4	100	0,0	0,0	150	94,6	63,1
SOGAVAC, SGR	400	43,6	10,9	300	310,3	103,4	500	438,7	87,7	300	217,1	72,4
CEAMC, SGR	300	6,0	2,0	300	141,5	47,2	100	0,0	0,0	100	67,8	67,8
SOGARTE, SGR	200	17,6	7,0	250	27,7	11,1	0	0,0	0,0	15	15,0	100,0
UNDEMUR, SGR	300	44,3	14,8	300	7,5	2,5	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0
AGROVAL, SGR	200	112,8	56,4	400	86,2	21,6	100	21,1	21,1	100	0,0	0,0
SOGARCA, SGR	200	5,3	2,6	400	239,8	60,0	150	95,1	63,4	50	22,5	45,0
CRE DIAVAL, SGR	200	16,9	8,4	300	0,0	0,0	195	183,2	93,9	250	0,0	0,0
SOGACAL, SGR	350	194,4	55,5	450	392,7	87,3	500	412,9	82,6	500	500,8	100,2
SOGAREX, SGR	100	3,4	3,4	300	0,0	0,0	50	0,0	0,0	50	0,0	0,0
SOGARPO, SGR	200	8,1	4,0	400	262,6	65,6	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0
SOTECA, SGR	250	31,9	12,8	300	190,3	63,4	75	22,2	29,6	50	6,0	12,0
AFIGAL, SGR	250	7,5	3,0	300	0,0	0,0	150	60,8	40,5	50	44,7	89,4
ARAVAL, SGR	750	52,7	7,0	800	398,4	49,8	100	65,5	65,5	50	25,1	50,2
AVALUNION, SGR	100	0,0	0,0	300	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0
AVALMADRID, SGR	0	0,0	0,0	300	11,5	3,8	200	66,9	33,5	0	0,0	0,0
ELKARGI, SGR	0	0,0	0,0	500	0,0	0,0	910	673,5	74,0	222	205,7	92,7
SURAVAL, SGR	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	50	0,0	0,0	25	0,0	0,0
Total	4.550	690,8	15,2	6.700	2.510,7	37,5	3.280	2.131,4	65,0	1.962	1.214,3	61,9

Fuente: Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.

Esta vía de actuación se consolida en 1987, año en el que la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. entra de lleno en el campo del aval solidario haciendo la competencia directa a las sociedades de garantía recíproca; sociedades para cuyo servicio, mediante la concesión de reavales, había sido creada.

El último año en el que funciona el reaval del Estado en España es el de 1988, ya que la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., a partir del 1 de enero de 1989, se dedica plenamente al aval solidario, haciendo la competencia a las sociedades de garantía recíproca. Al no existir dotación presupuestaria para el reafianzamiento de las sociedades de garantía recíproca en los Presupuestos generales del Estado para 1989, en diciembre de 1988, mediante carta circular, la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. comunica a las sociedades de garantía recíproca que a partir del 31 de diciembre de dicho año (1988) dejará de prestar sus servicios al sistema como avalista subsidiario del riesgo avalado por las sociedades.

El cese de las actividades de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. en el campo del aval subsidiario no causó ninguna reacción especial en el sistema; podría decirse que el reafianzamiento público del ICO murió sin pena ni gloria, de la misma manera que había subsistido los últimos ocho años.

Las críticas al funcionamiento del segundo aval del Estado han sido constantes en el tiempo y prácticamente desde el inicio de las operaciones de reafianzamiento, produciéndose incluso el rechazo de las sociedades de garantía recíproca a la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A. a través de su Confederación CESGAR (47). Quizás las críticas más fundamentadas hayan sido las realizadas por el grupo de trabajo patrocinado por la propia Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., y encargada de redactar el libro blanco con los criterios de reforma de las sociedades de garantía recíproca (48), en 1983, o las críticas de Luis Acín, Presidente de CESGAR en 1981, cuando ni siquiera el sistema de reafianzamiento había comenzado a funcionar (49).

Quizás una opinión definitiva sea la manifestada por Ubaldo Nieto (50), cuando dice desde el Tribunal de Cuentas: «La Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., en cuyo capital participan mayoritariamente las Entidades de Crédito Oficial, ha tenido, desde su creación, un nivel de actividad mínimo. Tan escasa actividad no es ajena a la configuración legal de la propia Entidad y a las condiciones generales del contrato para la concesión de segundo aval».

El reafianzamiento solidario: La Sociedad de Garantías Subsidiarias, S. A. (SOGASA)

Ante la necesidad del sistema de garantías recíprocas de contar con un reafianzamiento solidario, y

aprovechando estudios realizados por el IMPI, se constituyó el 4 de agosto de 1980, con la denominación de «Sociedad de Garantías Subsidiarias, S. A.» (SOGASA), una sociedad anónima dedicada al reafianzamiento solidario de las operaciones de aval de las sociedades de garantía recíproca (51).

Los socios fundadores de SOGASA fueron el IMPI, con una mayor participación minoritaria en el capital social, y las sociedades de garantía recíproca ISBA, SGR; OSCAVAL, SGR; ELKARGI, SGR; SEAVAL, SGR; SONAGAR, SGR; SOAVALZA, SGR, y SOGAREX, SGR.

Aunque SOGASA fue creada en 1980, no comenzó a operar hasta el último trimestre de 1981, una vez constituida y aclarado el funcionamiento de la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.

Relaciones entre las sociedades de garantía recíproca y SOGASA: el contrato de reaval

Las relaciones de SOGASA con las sociedades de garantía recíproca y, por tanto, las operaciones de reafianzamiento que aquélla realiza, se encuentran reguladas por un contrato de reafianzamiento. Los contratos de reafianzamiento han ido evolucionando a lo largo del tiempo con el fin de compatibilizar la eficacia del reafianzamiento con el control y limitación de los costes del sistema de reafianzamiento. Para acercarnos al sistema de reafianzamiento solidario haremos especial referencia a las principales características del contrato en vigor hasta 1990 que puede considerarse como el definidor del sistema.

Las sociedades ceden todo su riesgo a SOGASA, no pudiendo elegir ésta las operaciones que le ceden. Es un reafianzamiento automático y el riesgo que asume SOGASA es, como máximo, el 40 por 100 del riesgo afianzado. Las sociedades, a la hora de ceder riesgo, pueden elegir que SOGASA les reafiance entre un 10 y un 40 por 100 del riesgo asumido.

Las operaciones que las sociedades de garantía recíproca ceden a SOGASA para ser reavaladas ven limitada su cuantía por operación a 15 millones de pesetas. En el caso de operaciones de superior cuantía, SOGASA sólo reavala hasta el citado límite de los 15 millones de pesetas, ajustándose el porcentaje de cesión, que se mantendrá fijo para esta operación hasta su total amortización.

El contrato establece que SOGASA responde únicamente hasta el límite de los recursos que ha generado a lo largo del ejercicio. Cuando los recursos generados por la Sociedad no son suficientes para el pago de la morosidad, se puede recurrir a una derrama pasiva entre las sociedades para hacer frente al exceso de morosidad. Durante 1984, 1985 y 1990 se aplicó esta derrama pasiva, no utilizándose más años porque básicamente el IMPI ha

venido subvencionando estos déficit. La subvención del Instituto, al sumarse a los recursos generados por SOGASA, ha permitido que ésta haya hecho frente a la morosidad generada hasta ahora. Si no hubiese existido la subvención del Instituto, ante la imposibilidad práctica de aplicar todos los ejercicios esta cláusula del contrato, SOGASA habría suspendido pagos al ser durante todos los ejercicios la morosidad cedida superior a los recursos generados por la Sociedad.

La obligación de pago del reaval por parte de SOGASA debe de realizarse como máximo a los 90 días siguientes a la fecha en que la sociedad de garantía recíproca ha hecho frente al pago del cliente moroso ante la entidad financiera.

Las sociedades de garantía recíproca suscriben 20 millones de pesetas en capital de SOGASA y realizan un desembolso inicial mínimo de 5 millones. Cada vez que el riesgo cedido por una sociedad de garantía recíproca supera 20 veces el valor de la cifra del capital que tiene desembolsado, ésta debe de desembolsar 2.500.000 pesetas más, hasta el momento en que haya desembolsado los 20.000.000 de pesetas de capital suscrito, a partir de la cual ya no hay límite en cuanto al riesgo a ceder a SOGASA, ni obligación de nuevos desembolsos en capital para la sociedad de garantía recíproca.

La fórmula de desembolsos de capital establecida por SOGASA permite que coexisten sociedades de garantía recíproca que aún no han desembolsado los 20 millones de pesetas de capital suscrito, debido al bajo ritmo de crecimiento de su riesgo, con sociedades que han desembolsado los 20 millones de pesetas, pero que con el nivel de riesgo que actualmente tienen cedido, deberían haber desembolsado 91 millones de pesetas si se exigiera una correspondencia adecuada, uno a veinte, entre el capital suscrito y el riesgo cedido.

Como consecuencia de lo anteriormente expuesto, puede afirmarse que uno de los problemas más graves de SOGASA ha sido su insuficiente capitalización, pues con un capital desembolsado al 31 de diciembre de 1989 de 462.406.500 pesetas, tenía asumido un riesgo vivo de 15.704.000.000 de pesetas. Una relación capital/riesgo de 1/20, el mínimo legal que se pide a las sociedades de garantía recíproca, exigiría un capital mínimo de 785 millones.

Posteriormente, y en su afán de consolidar el sistema de reafianzamiento, el IMPI amplió su participación en el capital social de SOGASA en 150.000.000 de pesetas en 1990, y en 85.437.500 pesetas en 1992, justo hasta el límite, 44,9 por 100 del capital que podía detentar el Instituto sin por ello convertir en pública a SOGASA. El nuevo capital social de SOGASA a 31 de diciembre de 1993 suponía una relación de 1 a 25,1 respecto al riesgo vivo reavalado.

En concepto de comisión de reaval, SOGASA cobra a las sociedades de garantía recíproca el 1 por 100 del riesgo cedido en el año y el 1 por 100 del riesgo vivo renovado. Esta comisión es totalmente insuficiente. A lo largo de su historia, SOGASA ha pagado por morosidad neta, es decir, morosidad menos recuperaciones, 3.261 millones de pesetas, mientras que los ingresos por comisión han sido de 1.267 millones. El déficit resultante —1.994 millones de pesetas—, ha sido cubierto por los rendimientos financieros y por las subvenciones del IMPI y del FEDER en el último ejercicio. Difícilmente puede modificarse esta comisión al alza, sobre todo teniendo en cuenta que se cobra a las sociedades de garantía recíproca la misma comisión que éstas cobran al avalado por realizar la operación de aval. Detrás de esta insuficiencia de SOGASA para hacer frente a la morosidad con los recursos generados por la comisión de reaval, se esconde uno de los mayores problemas del sistema.

Si la sociedad de garantía recíproca recupera parte de su morosidad, SOGASA participa en esta recuperación, pero respetando un orden de prelación en la aplicación de las posibles recuperaciones, que esencialmente, es el siguiente:

- a) Primero se atienden los costes procesales necesarios para la recuperación.
- b) Después se pagan los honorarios profesionales de letrados, procuradores, etcétera.
- c) A continuación se pagan los intereses de demora que el avalado adeuda a la entidad financiera prestamista.
- d) Acto seguido se pagan los intereses de demora del avalado con la sociedad de garantía recíproca por el adelanto que ésta ha realizado a la entidad financiera para cubrir su morosidad.
- e) Y, por último, el remanente, de existir, se dedica a la amortización del principal avalado al moroso, de cuya cantidad corresponde a SOGASA el porcentaje que la Sociedad haya fijado en el contrato de reafianzamiento suscrito.

El procedimiento establecido hacía difícilísimo las recuperaciones de SOGASA, pues los intereses de demora adeudados a la sociedad de garantía recíproca por el moroso son tan elevados que prácticamente no quedaban fondos para la amortización del principal.

Históricamente, de los 4.452 millones de pesetas pagados por SOGASA a las sociedades de garantía recíproca en concepto de morosidad, sólo se ha recuperado 1.191 millones de pesetas, cantidad que representa un 26,75 por 100 de la morosidad atendida y que contrasta con el porcentaje de recuperaciones de las sociedades de garantía recíproca, que es muy superior. El cuadro núm. 11 recoge los pagos de morosidad y las recuperaciones por

CUADRO NUM. 11
SALDO NETO DE LA MOROSIDAD POR LAS SGR

SGR	Total histórico		
	Pagos	Recuperación	Saldos
ISBA, SGR	210.982.785	36.377.842	176.604.943
CATALUÑA, SGR	37.588.413	320.000	37.268.413
ELKARGI, SGR.....	25.691.769	8.017.046	17.674.723
SONAGAR, SGR	26.114.625	6.408.877	19.705.748
CEAMC, SGR	171.101.327	5.280.610	165.820.717
SOGAMAN, SGR	41.641.069	2.798.819	38.842.250
SOGAVAC, SGR	413.435.990	70.394.701	343.041.289
SOGAREX, SGR	85.595.373	28.515.751	57.079.622
SOGARCA, SGR	190.855.464	64.142.835	126.712.629
SOTECA, SGR	511.613.320	138.858.657	372.754.663
AVALMADRID, SGR	209.118.499	39.622.654	169.495.845
SOGARPO, SGR	48.737.818	20.230.845	28.506.973
CREDIAVAL, SGR	724.350.510	280.445.040	443.905.470
SOGACAL, SGR	651.062.072	188.565.470	462.496.602
SOGARTE, SGR	69.753.817	15.695.071	54.058.746
UNDEMUR, SGR	245.903.607	50.253.476	195.650.131
TRANSAVAL, SGR	12.140.970	1.037.725	11.103.245
ASTURGAR, SGR	100.768.901	24.026.605	76.742.296
AVALUNION, SGR	67.692.708	22.371.810	45.320.898
SURAVAl, SGR	109.011.538	24.107.439	84.904.099
ARAVAL, SGR	499.473.326	165.846.715	333.626.611
Totales	4.452.633.901	1.191.317.988	3.261.315.913

Datos a 31 de diciembre de 1993.
Fuente: SOGASA.

cada una de las sociedades de garantía recíproca accionistas de SOGASA.

La comisión cobrada por SOGASA, 1 por 100 del riesgo vivo, se reduce al 0,5 por 100 cuando se trata de avales técnicos, puesto que la morosidad en los avales técnicos es muy inferior a la de los financieros.

Principales magnitudes de SOGASA

- *Capital social.* A 31 de diciembre de 1993, el capital social suscrito en SOGASA era de 745.000.000 de pesetas, del que se habían desembolsado 707.844.000 de pesetas, el 95 por 100 del total. El Instituto participa en el capital social con 335.000.000 de pesetas, desembolsado al 100 por 100, lo que representa un 44,97 por 100 del capital suscrito total, y el 47,33 por 100 del capital desembolsado.

Otros socios de SOGASA, junto al Instituto, son 22 sociedades de garantía recíproca, unas con capital suscrito desde 5 a 40 millones (la gran mayoría 20 millones, más de 20 millones las que proceden de fusiones entre ellas, y menos las últimas en entrar en el accionariado de la Sociedad) y capitales desembolsados desde 5 a 20 millones de pesetas como máximo.

No son accionistas de SOGASA la Sociedad participada por el IMPI; SONAVALCO, SGR del sector

del comercio, y SOGAPYME, así como SOGAMAN, primera sociedad de garantías recíprocas liquidada, a la que SOGASA compró sus acciones en autocartera. Tampoco es socio la Sociedad AGROAVAL, que tampoco está participada por el Instituto.

En el cuadro núm. 12 se recoge la composición del capital social suscrito y desembolsado de SOGASA a 31 de diciembre de 1993.

- *Riesgo reafianzado en SOGASA.* El riesgo cedido a SOGASA por las sociedades de garantía recíproca en el período 1981-1993 ha sido de 61.978 millones de pesetas. De este riesgo total cedido, permanecían vivos al finalizar el ejercicio de 1993, 18.713 millones, lo que representa, aproximadamente, el 30 por 100 del riesgo total. El cuadro número 13 recoge la evolución del riesgo cedido y el riesgo vivo.

Por otra parte, en el gráfico 1 se representa la evolución del riesgo cedido cada año por las sociedades a SOGASA.

En el cuadro núm. 14 se indica el riesgo vivo a 31 de diciembre de 1993, clasificado por sociedades.

- *Pagos realizados por SOGASA (morosidad).* A lo largo de sus diez años de historia, SOGASA ha pagado a las sociedades en concepto de morosidad 4.452.633.901 de pesetas, de los que ha recuperado 1.191.317.988 de pesetas, que supone unos pagos netos por morosidad de 3.261.315.913 de pesetas.

CUADRO NUM. 12
COMPOSICION DEL CAPITAL SOCIAL DE SOGASA A 31 DE DICIEMBRE DE 1993

Accionistas	Capital suscrito	Capital desembolsado	Porcentaje capital suscrito	Porcentaje capital desembolsado
IMPI	335.000.000	335.000.000	44,97	47,33
ISBA, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
SGR CATALUÑA	20.000.000	17.500.000	2,68	2,47
ELKARGI, SGR	20.000.000	10.344.000	2,68	1,46
SONAGAR, SGR	20.000.000	12.500.000	2,68	1,77
CEAMC, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
SOGAMAN, SGR	0	0	0	0
SOGAVAC, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
SOGAREX, SGR	20.000.000	15.000.000	2,68	2,12
SOGARCA, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
SOTECA, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
AVALMADRID, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
SOGARPO, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
CRE DIAVAL, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
SOGACAL, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
SOGARTE, SGR	20.000.000	12.500.000	2,68	1,77
UNDEMUR, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
TRANSAVAL, SGR	20.000.000	15.000.000	2,68	2,12
ASTURGAR, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
AVALUNION, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
SURAVAl, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
ARAVAl, SGR	20.000.000	20.000.000	2,68	2,83
BRANZA, SGR	5.000.000	5.000.000	0,67	0,71
AFIGAL, SGR	5.000.000	5.000.000	0,67	0,71
Total	745.000.000	707.844.000	100,00	100,00

CUADRO NUM. 13
RESUMEN DE RIESGO CEDIDO Y RIESGO VIVO

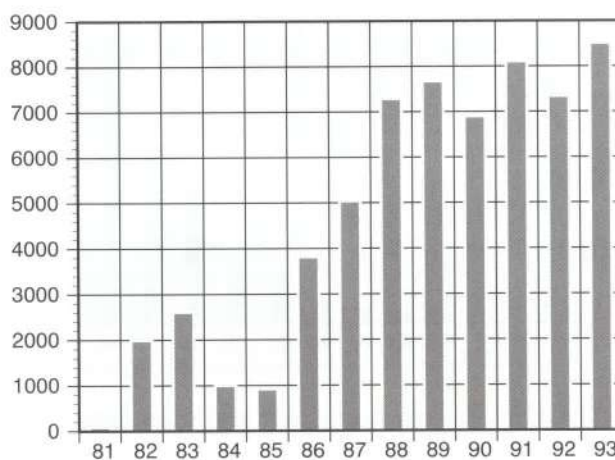
Año	Riesgo cedido		Riesgo vivo (*)
	Número operaciones	Importe (*)	
1981	62	91	91
1982	1.253	1.988	2.079
1983	1.900	2.613	2.730
1984	1.219	1.061	2.376
1985	1.225	923	2.398
1986	2.686	3.818	6.113
1987	3.648	5.645	9.445
1988	4.357	7.290	13.017
1989	4.103	7.683	15.704
1990	3.892	6.904	16.566
1991	3.705	8.110	18.164
1992	3.838	7.343	17.733
1993	5.031	8.509	18.713
Total	36.919	61.978	

(*) En millones de pesetas.
Fuente: SOGASA.

La evolución de los pagos por morosidad se recoge en el gráfico 2. Siendo las participaciones de SOGASA en las recuperaciones de morosidad de las sociedades de garantía recíproca las que se indican en el gráfico 3.

- *Subvenciones del IMPI.* La cuenta de resulta-

GRAFICO 1
RIESGO CEDIDO A SOGASA POR LAS SGR
Miles de pesetas



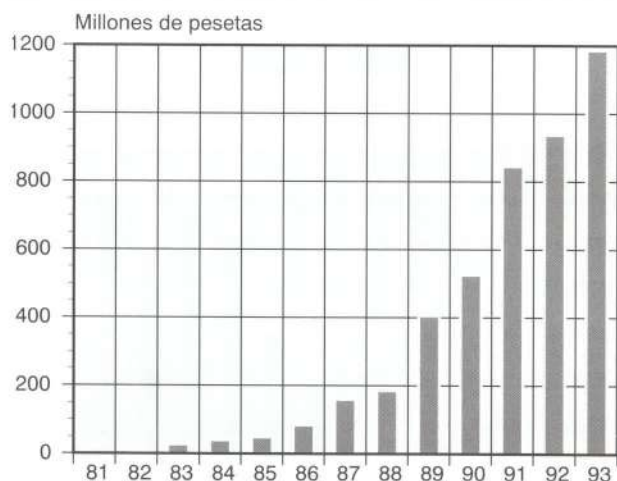
dos de SOGASA se ha visto favorablemente influida por las subvenciones al coste del aval concedidas por el IMPI. Durante los siete años que han estado en vigor las órdenes ministeriales que las desarrollaban, SOGASA ha ingresado 1.258 millones en subvenciones, aproximadamente, año a año en las cantidades recogidas en el gráfico 4, que han mejorado su cuenta de resultados.

CUADRO NUM. 14
SITUACION DEL RIESGO VIVO DE SOGASA
POR SOCIEDADES A 31 DE DICIEMBRE DE 1993

SGR	Núm. operaciones vivas	Riesgo vivo
ISBA, SGR	626	900.719.178
CATALUÑA, SGR	0	0
ELKARGI, SGR	0	0
SONAGAR, SGR	295	239.017.714
CEAMC, SGR	99	246.273.037
SOGAMAN, SGR	0	0
SOGAVAC, SGR	2.236	3.098.356.105
SOGAREX, SGR	12	2.072.771
SOGARCA, SGR	297	701.207.463
SOTECA, SGR	1.742	1.145.751.003
AVALMADRID, SGR	486	900.490.698
SOGARPO, SGR	325	806.574.627
CRE DIAVAL, SGR	1.289	3.343.476.054
SOGACAL, SGR	713	1.413.552.457
SOGARTE, SGR	224	374.071.290
UNDEMUR, SGR	803	1.510.140.090
TRANSAVAL, SGR	175	412.650.570
ASTURGAR, SGR	137	384.901.374
AVALUNION, SGR	935	1.246.173.657
SURAVAl, SGR	267	480.525.786
ARAVAL, SGR	781	1.504.600.198
Totales	11.442	18.713.554.072

Fuente: SOGASA.

GRAFICO 2
PAGOS DE SOGASA POR MOROSIDAD



Igualmente, hay que incluir entre las subvenciones recibidas por SOGASA los 332 millones de pesetas concedidos por el FEDER, que sumados a los procedentes del IMPI, suman 1.580 millones de pesetas de subvenciones totales recibidas por el reafianzamiento solidario de SOGASA.

- *Provisiones.* Debido a la influencia de las subvenciones del IMPI, que generaban excedentes de explotación atípicos, los criterios de provisión de SOGASA han superado los mínimos legales siendo las siguientes:

GRAFICO 3
RECUPERACIONES DE SOGASA
DE LA MOROSIDAD PAGADA

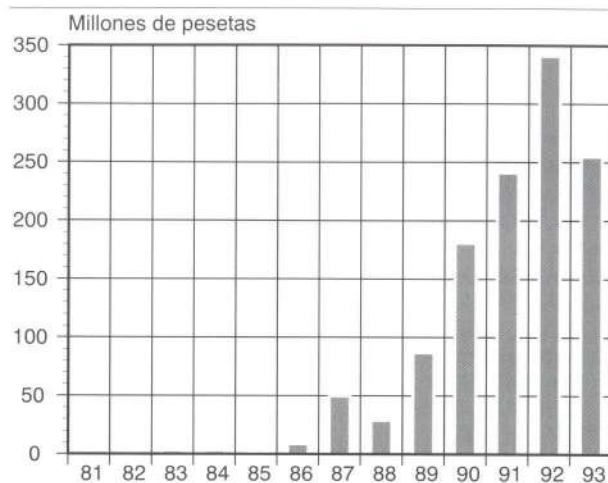
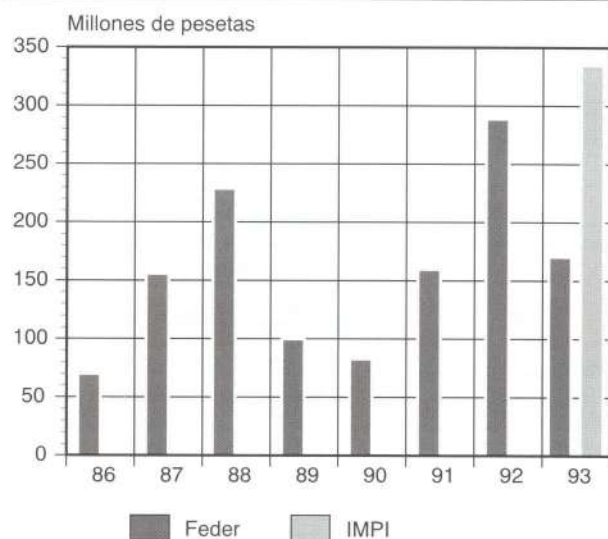


GRAFICO 4
IMPUTACION ANUAL DE LAS SUBVENCIONES
DEL IMPI



— Provisión del 75 por 100 de la morosidad atendida en cada año.

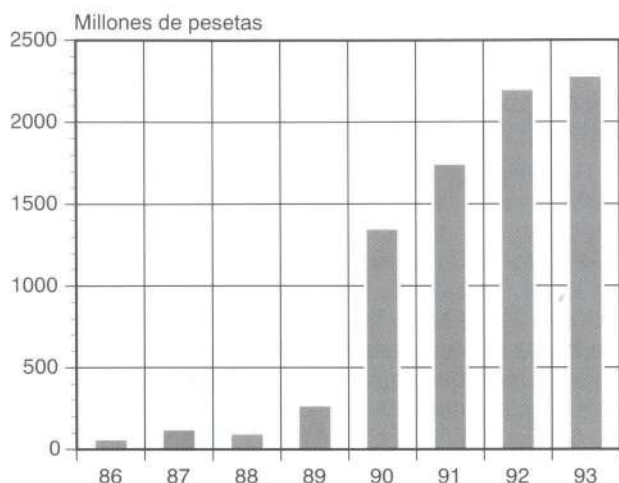
— Provisión del 1 por 100 del riesgo vivo existente al final de cada año.

En el gráfico 5 se recogen las provisiones totales por morosidad de 1990 a 1993.

Factores críticos del sistema de reafianzamiento solidario basado en SOGASA

El plan de viabilidad de SOGASA (52), elaborado por el IMPI en 1990, puso de manifiesto la existencia de unos puntos críticos del sistema de reafian-

GRAFICO 5
PROVISIONES TOTALES
POR MOROSIDAD



zamiento solidario que, en esencia, resultaron ser los siguientes:

Punto muerto de la cuenta de resultados de SOGASA. El equilibrio económico-financiero de SOGASA, como en cualquier otra sociedad, se produce cuando los ingresos totales son iguales a los gastos totales. Los gastos de SOGASA se deben a la morosidad abonada a las sociedades de garantía recíproca y a los gastos de funcionamiento de la misma. Los ingresos provienen de las comisiones por cesión de riesgo, de los ingresos financieros y de las subvenciones que pudieran recibirse. Veamos por qué no podría llegarse nunca a este punto de equilibrio financiero.

El desequilibrio, en primer lugar, se produce por la propia naturaleza del sistema. Los ingresos por comisiones (1 por 100 del riesgo en avales financieros y el 0,5 por 100 del riesgo en avales técnicos), son insuficientes para hacer frente a la morosidad del sistema, que ha ido subiendo progresivamente hasta alcanzar el 5,53 por 100 del riesgo vivo, en 1992. Existe, por tanto, un desequilibrio del 4,53 por 100 del riesgo vivo que, unido a los gastos de funcionamiento, dan un exceso de los gastos sobre los ingresos de funcionamiento que han de ser cubiertos por los ingresos financieros, las recuperaciones y las subvenciones.

Pero además, los ingresos financieros, hasta que se produjo el apoyo del IMPI, no llegaban a cubrir los gastos de funcionamiento y, por tanto, resultaban insuficientes para cubrir el desequilibrio. Sólo restaba el recurso a las subvenciones públicas.

En conclusión: el sistema de reafianzamiento solidario basado en SOGASA es deficitario y precisa del apoyo público.

Factores desestabilizadores a medio plazo (riesgo, morosidad, mutualismo). Básicamente hay tres elementos que con el paso del tiempo acrecientan la inestabilidad de SOGASA y, por tanto, del sistema de reafianzamiento.

— Incrementos anuales del riesgo. Aun en el caso de que se lograra el punto muerto de SOGASA (pagos de morosidad más gastos de funcionamiento igual a ingresos por comisión más ingresos financieros más subvenciones), este punto sería inestable.

En efecto, el sistema de sociedades de garantía recíproca no ha alcanzado todavía su expansión máxima y crecimientos anuales del 20 por 100 en el riesgo formalizado por las sociedades, son fácilmente previsibles. Suponiendo que los gastos de funcionamiento no varíen, y dado que no se incrementan los ingresos financieros, el crecimiento de los ingresos por comisiones no es capaz de absorber el crecimiento interanual de pagos de morosidad derivado del incremento vegetativo del riesgo vivo, con lo que una situación de equilibrio en SOGASA sólo lo sería a muy corto plazo.

Hay que señalar, además, que la salida del Instituto del sistema supone la toma de control de las sociedades de garantía recíproca por las comunidades autónomas. Ello lleva consigo la posible utilización de las mismas como instrumentos de política industrial, lo que sin duda producirá unos aumentos del riesgo todavía superiores a los previstos por el mero paso del tiempo.

— Incrementos de la morosidad. El equilibrio financiero de SOGASA exigiría mantener los actuales niveles de morosidad en el sistema y esta estabilidad es muy improbable que se produzca. Por una parte, la morosidad es fruto de la situación económica nacional. Por tanto, un empeoramiento de la misma traería consigo un incremento de la morosidad y, en definitiva, una pérdida en la estabilidad del sistema. Pero no sólo la situación económica puede influir en la morosidad; el propio proceso de salida del sistema iniciado por el Instituto lleva parejo un aumento de la morosidad. En efecto, las comunidades autónomas, al controlar las sociedades de garantía recíproca, intentarán aumentar su nivel de actividad y, aun sin considerar los incrementos de morosidad debidos a la utilización de criterios políticos a la hora de la concesión de avales, el simple aumento de la actividad ha de traducirse en un incremento notable de la morosidad en el sistema y, por tanto, en un mayor déficit del reafianzamiento.

— El carácter mutualista del sistema. El sistema de reafianzamiento, como casi todo sistema mutual, no iguala la relación cargas soportadas/beneficios obtenidos por los socios. SOGASA viene actuando como una compañía de seguros en la que se paga una prima limitada en función del riesgo cedido y se cubren unos riesgos, en este caso ilimitados. Un sistema de este tipo supone que hay sociedades

que se benefician del funcionamiento mutual y otras que se perjudican sensiblemente.

Al no cubrir los ingresos por comisiones los pagos por morosidad, se priman, o reciben más recursos públicos a través de SOGASA, aquellas sociedades de garantía recíproca que por tener un mayor nivel de actividad tiene un mayor índice de morosidad. En el cuadro núm. 15, se recogen los pagos por morosidad, recuperaciones, índice de recuperaciones, comisiones y saldos respecto a SOGASA de las diferentes sociedades a lo largo de la historia del reafianzamiento.

Reforma del reafianzamiento solidario

Primer plan de reforma

Como tuvimos ocasión de explicar, el IMPI adoptó en 1989 la decisión de abandonar el sistema de garantías recíprocas y continuar apoyando el reafianzamiento. Para ello era preciso dotar de estabilidad a SOGASA, de ahí que elaborara un plan de viabilidad para dicha Sociedad (53), que contemplaba los siguientes objetivos:

a) Limitar los pagos por morosidad a cada sociedad, penalizando la mala gestión de las sociedades de garantía recíproca, cuando ésta se produjese.

b) Reducir la morosidad total pagada por SOGASA, agilizando y permitiendo incrementar la participación de SOGASA en las recuperaciones de morosidad realizadas por las sociedades de garantía recíproca.

c) Limitar el riesgo total asumido por SOGASA de acuerdo con su capital social, o acomodar su capital social al crecimiento previsible del riesgo asumido.

d) Cubrir sus posibles déficit de funcionamiento mediante subvenciones públicas.

e) Llevar a efecto una ampliación de su capital social para conseguir una mejor relación capital/riesgo vivo.

A lo largo de los meses de mayo y junio de 1990, el IMPI negoció con las sociedades de garantía recíproca que reavalan su riesgo en SOGASA, un nuevo contrato de reafianzamiento que fue aprobado en el Consejo de Administración de la Sociedad del día 21 de junio de 1990. En la negociación, se partió de la provisionalidad del nuevo contrato, que debería ser renegociado en 1991, a la vista de los resultados obtenidos en sus primeros nueve meses de funcionamiento, con el fin de efectuar las correcciones oportunas de acuerdo con los objetivos del sistema de reafianzamiento. Actualmente y hasta que no se ponga en marcha el nuevo sistema de reafianzamiento dicho contrato permanecerá en vigor hasta el año 1995.

La aplicación del contrato, unido a un nuevo esfuerzo financiero del IMPI en la capitalización de SOGASA y en la cobertura de sus déficit de explotación, debía de servir para asegurar un sistema de reafianzamiento sólido y estable.

La fórmula utilizada por el IMPI para apoyar a SOGASA fue un mix capital/subvención que redujese al mínimo esta última y que evitase los retor-

CUADRO NUM. 15
RESUMEN DE LAS RELACIONES SOGASA/SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA
A 31 DE DICIEMBRE DE 1993

	Morosidad		Neto	Porcentaje Recup.	Comisión	Saldo
	Pagos	Recuperac.				
ISBA, SGR	210.982.785	34.377.842	176.604.943	16,29	76.698.947	99.905.996
SGR, SGR	37.588.413	320.000	37.268.413	0,85	12.833.443	24.434.970
ELKARGI, SGR	25.691.769	8.017.046	17.674.723	31,20	6.215.343	11.459.380
SONAGAR, SGR	26.114.625	6.408.877	19.705.748	24,54	20.664.105	(958.357)
CEAMC, SGR	171.101.327	5.280.610	165.820.717	3,09	34.951.797	130.868.920
SOGAMAN, SGR	41.641.069	2.798.819	38.842.250	6,72	20.596.217	18.246.033
SOGAVAC, SGR	413.435.990	70.394.701	343.041.289	17,03	147.923.542	195.117.747
SOGAREX, SGR	85.595.373	28.515.751	57.079.622	33,31	15.930.051	41.149.571
SOGARCA, SGR	190.855.464	64.142.835	126.712.629	33,61	65.708.738	61.003.891
SOTECA, SGR	511.613.320	138.858.657	372.754.663	27,14	71.979.194	300.775.469
AVALMADRID, SGR	209.118.499	39.622.654	169.495.845	18,95	58.314.723	111.181.122
SOGARPO, SGR	48.737.818	20.230.845	28.506.973	41,51	38.632.022	(10.125.049)
CREDIAVAL, SGR	724.350.510	280.445.040	443.905.470	38,72	174.704.792	269.200.678
SOGACAL, SGR	651.062.072	188.565.470	462.496.602	28,96	130.646.279	331.850.323
SOGARTE, SGR	69.753.817	15.695.071	54.058.746	22,50	20.736.400	33.322.346
UNDEMUR, SGR	245.903.607	50.253.476	195.650.131	20,44	91.936.988	103.713.143
TRANSAVAL, SGR	12.140.970	1.037.725	11.103.245	8,55	24.825.857	(13.722.612)
ASTURGAR, SGR	100.768.901	24.026.605	76.742.296	23,84	31.391.758	45.350.538
AVALUNION, SGR	67.692.708	22.371.810	45.320.898	33,05	64.128.481	(18.807.583)
SURAVAL, SGR	109.011.538	24.107.439	84.904.099	22,11	35.175.123	49.728.976
ARAVAL, SGR	499.473.326	165.846.715	333.626.611	33,20	123.051.293	210.575.318
Total	4.452.633.901	1.191.317.988	3.261.315.913	26,76	1.267.045.093	1.994.270.820

nos al Tesoro público mediante la generación de beneficios y pago del impuesto de sociedades. Las subvenciones concedidas por el IMPI a SOGASA de 1993 a 1994, fueron un total de 703 millones de pesetas, que fueron insuficientes

CUADRO NUM. 16
APORTACIONES DEL IMPI A SOGASA
Y DERRAMAS PASIVAS

Año	Subvención	Derrama pasiva
1990	83.045.057	
1991	160.000.000	27.257.018
1992	289.000.000	
1993	171.125.371	

para lograr reequilibrar la cuenta de resultados de SOGASA, lo que obligó a realizar una derrama pasiva entre las sociedades, como se recoge en el cuadro núm. 16.

En conjunto, hasta la fusión de SOGASA con la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., las aportaciones del IMPI y del FEDER al reafianzamiento solidario realizado por SOGASA habían sido 1.580 millones de pesetas de subvenciones, y 335 millones de capital lo que había permitido reevaluar un riesgo de 61.978 millones de pesetas, permitiendo el crecimiento y la expansión de las sociedades de garantía recíproca, y, lo que es más importante, el acceso al crédito en mejores condiciones que las del mercado a 37.000 empresas por un coste que no llega al 2,6 por 100 del crédito reavalado.

Pero estos esfuerzos no eran suficientes, la Sociedad de Reafianzamiento se encontraba poco capitalizada debido a la limitación de las aportaciones de las sociedades de garantía recíproca a su capital y a la imposibilidad del IMPI de convertir a SOGASA en una sociedad pública de reafianzamiento. La ocasión de superar estos obstáculos se produciría al poco tiempo, gracias a la absorción por el Banco Exterior de España del Banco de Crédito Industrial y a la creación de Argentaria.

El nuevo reafianzamiento solidario, la Compañía Española de Reafianzamiento, Sociedad Anónima

Tras las diversas declaraciones parlamentarias y del gobierno, realizadas a lo largo de 1991 y 1992 a favor de la reforma del reafianzamiento, finalmente los Consejos de Ministros de los días 26 de febrero y 23 de abril de 1993 acordaron la constitución de una Nueva Sociedad de Reafianzamiento a partir de la fusión, por absorción, de SOGASA en la Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., la ampliación de capital de la sociedad fusionada hasta los 3.000 millones de pesetas y acuerda que se realicen las operaciones necesarias para que el accionariado final de la Sociedad de Reafianzamiento esté for-

mado por el Instituto de Crédito Oficial, el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, las Sociedades de Garantía Recíproca y, en su caso, las entidades de crédito que así lo deseen.

Todo el proceso político que lleva a la fusión de las dos sociedades de reafianzamiento parte de un hecho fácilmente demostrable por la fría lógica de los números, la insuficiente capitalización de SOGASA debida a la imposibilidad de aumentar la participación del IMPI por encima del 45 por 100 del capital social de SOGASA.

Situación actual

Iniciado el proceso de fusión de ambas sociedades, en cumplimiento de los acuerdos del Consejo de Ministros, el mismo ha llegado a su culminación.

La composición accionarial de la Sociedad de Reafianzamiento resultante de la fusión es la del cuadro núm. 17. Tras la ampliación del capital social de la sociedad fusionada a tres mil millones de

CUADRO NUM. 17

Accionistas	Capital	Porcentaje
Patrimonio del Estado.....	638.640.000	38,9
ARGENTARIA	253.510.000	15,4
CECA	34.100.000	2,1
CE Crédito y Caución	5.000.000	0,3
SS.GG.RR.	354.240.000	21,6
IMPI	358.230.000	21,7
Total	1.643.770.000	100,0

CUADRO NUM. 18

Accionistas	Capital	Porcentaje
Patrimonio del Estado.....	638.640.000	21,29
ARGENTARIA	253.510.000	8,45
CECA	34.100.000	1,14
CE Crédito y Caución	5.000.000	0,17
SS.GG.RR.	336.960.000	11,23
IMPI	1.351.740.000	44,39
ICO	400.000.000	13,33
Total	3.000.000.000	100,00

pesetas, y estando todavía pendiente el destino final de las acciones propiedad de la Dirección General de Patrimonio, la composición accionarial es la del cuadro núm. 18.

La Sociedad resultante de la fusión, con un capital social de 3.000 millones de pesetas y una nueva denominación social, Compañía Española de Reafianzamiento Sociedad Anónima (CERSA), está lista para ser la base del nuevo sistema de reafianzamiento.

El estudio de McKinsey sobre el reafianzamiento necesario para España, aportaba una serie de orientaciones o líneas directrices de lo que debería ser el modelo de reafianzamiento y a las que tendría que ajustarse la nueva Sociedad sobre la que pivotará la realización del mismo.

Las características más importantes del modelo presentado, así como su comparación con el todavía modelo actual quedan recogidas a continuación:

— En el modelo general propuesto la Sociedad de Reafianzamiento seguirá financiando tanto la morosidad como los fallidos que se produzcan.

— Se propone un incremento del nivel de cobertura, en porcentaje sobre riesgo vivo, cifrado en la actualidad en un máximo del 40 por 100. En todo caso, este incremento propuesto iría ligado a que las sociedades de garantía recíproca se ajusten a los requisitos técnicos de solvencia, morosidad y solvencia a determinar.

— A fin de abaratar el coste del aval para las PYME, se propone rebajar la comisión anual del 1 por 100 sobre el riesgo reafianzado que actualmente vienen pagando las sociedades de garantía recíproca a la sociedad de reafianzamiento SOGASA.

— Se propone rebajar el plazo de pago a las sociedades desde los 90 días que se aplican actualmente a 45 días.

— Se estima necesaria una participación mayoritaria de la administración pública.

— La futura Sociedad de Reafianzamiento ejercerá una función normalizadora de la actividad de las sociedades de garantía recíproca y, en cierto modo, disciplinaria al Sector en algunos temas concretos.

Ahora bien, hasta el momento, en España, en cumplimiento de las decisiones del Consejo de Ministros, la fusión de las dos sociedades de reafianzamiento se ha producido constituyéndose la nueva Compañía Española de Reafianzamiento, S. A. (CERSA), que sigue aplicando el modelo tradicional de reafianzamiento mientras que se está definiendo un nuevo modelo de reafianzamiento con la colaboración de todos los agentes implicados y que incorpora las siguientes modificaciones sobre el hasta ahora vigente:

• Se reafianzará hasta el 50 por 100 de la totalidad del riesgo asumido por las sociedades de garantía recíproca al conceder su aval a la PYME.

• Se dará una cobertura automática de todas las operaciones, siempre y cuando se hayan cumplido ciertas normas y procedimientos.

• Se establecerán reglas y *ratios* a cumplir: solvencia, procedimientos operativos, tipos de avales,

beneficiarios del reafianzamiento, control a posteriori de las operaciones, exclusión de operaciones individuales que no cumplan requisitos, auditorías periódicas, etcétera.

Un sistema de reafianzamiento de esta naturaleza permitirá una clara expansión de la actividad de las sociedades de garantía recíproca, con tasas de crecimiento del riesgo formalizado en torno al 20 por 100 anual acumulativo. Por ello, cabe la posibilidad, ahora con más fundamento, de utilizar a las sociedades de garantía recíproca como base de una nueva política de financiación de la pequeña y mediana empresa.

V. EL PROXIMO FUTURO

La publicación en el *BOE* de la Ley sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca, y la puesta en marcha del nuevo sistema de reafianzamiento, hacen imprescindible tanto el desarrollo de las normas y procedimiento del reafianzamiento, y la regulación del seguimiento, control e inspección de las sociedades de garantía recíproca, como el establecimiento de un marco de colaboración entre comunidades autónomas y Administración central en el apoyo y seguimiento del sistema de garantías recíprocas.

La Ley sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca, aunque detallada en muchos de los aspectos que regulan el régimen legal de las sociedades, deja a un posterior desarrollo reglamentario aquellos aspectos que o bien exigen una regulación más concreta y compleja, o bien por su naturaleza temporal deben de poder ser modificados por normas con una tramitación más sencilla que la de una Ley.

Evidentemente, el contenido y grado de especificación de estos desarrollos legales determinarán el comportamiento y evolución de las sociedades de garantía recíproca, pero mucho más importante para el desarrollo del sistema de garantías recíprocas en España va a ser el esquema de funcionamiento y de apoyo diseñado por la nueva INICIATIVA PYME DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

El nuevo modelo de colaboración (54) entre las administraciones públicas, y sobre todo el papel crucial y central de las sociedades de garantía recíproca como sistema territorial de apoyo para la mejor financiación de la PYME, y la necesidad del aval para el desarrollo de las medidas financieras contempladas por el plan, exigirán un desarrollo del sistema de garantías recíprocas que permita multiplicar su capacidad de concesión de avales y el número de empresas beneficiadas por el sistema que, según las previsiones del Plan, pasará de 17.000 millones de pesetas de riesgo vivo en 1994 a 176.000 millones de pesetas en 1999, beneficiando a 85.000 pequeñas empresas que, gracias al sis-

tema español de garantías recíprocas, tendrán un acceso al mercado financiero en unas condiciones mejores que las que el mercado les ofrecería, generando unas inversiones de 900.000 millones de pesetas.

Para ello, será necesario tanto la consolidación del sistema de reafianzamiento por la Administración central, como un importante esfuerzo financiero de las comunidades autónomas, consolidando y dotando de solvencia a las sociedades de garantía recíproca establecidas en su ámbito territorial.

La Ley sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca, el sistema de reafianzamiento público y la iniciativa PYME de desarrollo industrial, son las bases sobre las que las sociedades de garantía recíproca deberán edificar su futuro. Conseguirlo con éxito dependerá de algo de lo que ya han dado pruebas en su corta vida: de su capacidad de adaptación a los cambios económicos y de su vocación de servicio a la pequeña y mediana empresa.

NOTAS

(1) Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio 1978, sobre régimen jurídico, fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca, *BOE*, 11 de agosto de 1978. Ver, tanto en el preámbulo como en el artículo primero, una definición de sociedades de garantía recíproca.

(2) CRUZ ROCHE, Pedro, «Las Sociedades de Garantía Recíproca (I)», en *El Curso de Economía de la Mediana y Pequeña Empresa*, Ed. Universidad Complutense, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid, 1982, pág. 20. Las actividades de Asica como institución avalista aparecen recogidas en IRESCO, *Sociedades de Garantía Mutua del Comercio*, Colección Estudios IRESCO, núm. 3, Madrid, 1976, págs. 123 a 128.

(3) CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, Ernesto, «Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca», *op. cit.* pág. 31. Para una relación más extensa de las actividades de CEAM ver IRESCO, *Sociedades de Garantía Mutua del Comercio*, Colección Estudios IRESCO núm. 3, Madrid, 1976, págs. 129 a 134.

(4) GARCÍA VILLAVERDE, Rafael, «Las Sociedades de Garantía Recíproca», *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 155, enero-marzo 1988, pág. 71.

(5) IRESCO, *Sociedades de Garantía Mutua del Comercio*, Colección Estudios IRESCO, núm. 3, Madrid, 1976.

(6) CEAM (Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico): «Estudio elaborado por el Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico a petición de la Dirección General de Promoción Industrial del Ministerio de Industria y Energía», Barcelona, sin fecha.

(7) Real Decreto 1.985/1978, de 26 de julio 1978, sobre el régimen jurídico, fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca, *BOE*, 11 de agosto de 1978.

(8) GARCÍA-PALENCIA CEBRIÁN, BERCOVITZ y RODRÍGUEZ CANO, CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, CORONA ROMERO, PASTOR GARCÍA, TORRAS CUBILLOS, *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España. Criterios básicos para su reforma. Libro Blanco*, Edita Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., Madrid, 1983.

(9) Ver por ejemplo: GUTIÉRREZ VIGUERA, Manuel, «El reafianzamiento de las Sociedades de Garantía Recíprocas», *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, núm. 10, abril-junio de 1983;

MÉNDEZ, Isabel, «La reforma de las Sociedades de Garantía Recíproca», *Mercado*, 29 de abril de 1982, págs. 58 a 60; SÁEZ, Luis, «El aval del Estado se reforma», *El Empresario*, septiembre de 1983, págs. 43 a 48; SANTILLANA DEL BARRIO, Antonio, «El segundo aval del Estado», «Opiniones sobre...», págs. 73 a 80, etcétera.

(10) Orden Ministerial de 14 de noviembre de 1985, por la que se establece el apoyo financiero del IMPI a los avales prestados por las sociedades de garantía recíproca, y a sus operaciones de reafianzamiento, *BOE*, 21 de noviembre de 1985.

(11) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, «Actas del I Seminario Internacional sobre Sociedades de Garantía Recíproca y financiación de las pequeñas y medianas empresas celebrada en Madrid el 19 de diciembre de 1978», Documento interno del IMPI, Madrid, 1978.

(12) CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, Ernesto (editor), con la colaboración de BLASCO LANG, José Juan; CARRILLO DE ALBORNOZ, Fernando; FERNÁNDEZ RUIZ, Antonio José; GARCÍA ESTEBAN, Francisco; LÓPEZ MONIS, Juan José; SALA MÉNDEZ, Vicente; RODRÍGUEZ GALLOSO, Luis; TEJERO LAMARCA, Luis, *Sociedades de Garantía Recíproca. Instrumento para la financiación de la pequeña empresa*, 2.ª edición corregida y aumentada, Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, Madrid, 1979.

(13) CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, Ernesto, *Régimen jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca*, Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, Madrid, 1979.

(14) GARCÍA ESTEBAN, Francisco, *Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades de Garantía Recíproca*, Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, Madrid, 1979.

(15) SALA MÉNDEZ, Vicente, y VILLADA RUIZ, Luis., *Análisis del riesgo técnico de las Sociedades de Garantía Recíproca*, Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, Madrid, 1980.

(16) TAMAMES, Baldo, «Entrevista a Luis Escauriaza», *Fomento de la Producción*, núm. 840, 1982, págs. 8 a 10.

(17) SESTO PEDREIRA, Manuel, «Análisis del coste del aval para las PYME», ICADE, *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas*, Madrid, 1988, pág. 151.

(18) IVÁÑEZ GIMENO, José María, «El Sistema español de las Sociedades de Garantía Recíproca participadas por el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI)», Tesis Doctoral, Editorial de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1992.

(19) IVÁÑEZ GIMENO, José María, *El Sistema español de Garantías Recíprocas*, Colección Estudios, Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, Madrid, 1991.

(20) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, «Actuaciones financieras del IMPI», Documento de uso interno. IMPI, Madrid, 1984.

(21) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, «Actuaciones financieras del IMPI», Documento de uso interno. IMPI, Madrid, 1984, pág. 9.

(22) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, «Sociedades de Garantía Recíproca: ocho años de funcionamiento y evolución», *Cuadernos IMPI*, núm. 25, Madrid, 1986, página 5.

(23) Afortunadamente contamos con estudios regionalizados de la relación comunidad autónoma y sociedad de garantía recíproca para Castilla, León, y Andalucía, ver: ROMANO VELASCO, Joaquín, *Las Sociedades de Garantías Recíprocas de Castilla y León*, SOGACAL, SGR, y SOTECA, SGR, Salamanca, 1992.

(24) Orden Ministerial de 14 de noviembre de 1985, por la que se establece el apoyo financiero del IMPI a los avales prestados por las sociedades de garantía recíproca, y a sus operaciones de reafianzamiento, *BOE*, 21 de noviembre de 1985.

(25) Ley 26/1988, de 29 de julio de 1988, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito, *BOE*, 30 de julio de 1988.

(26) Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito, *BOE*, 30 de julio de 1988. Ver artículos veintiuno y treinta y seis.

(27) AUDIBERIA, *Estudio económico financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca participadas por el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa*, tres tomos, Audiberia, S. A. para el IMPI, Madrid, mayo de 1989.

(28) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, «El Sistema español de Sociedades de Garantía Recíproca», IMPI, Documento de uso interno, Madrid, mayo de 1989.

(29) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, «Informe sobre el proceso de desinversión en las Sociedades de Garantía Recíproca», Documento de uso interno, Madrid, 5 febrero 1992.

(30) BERCOVITZ, Alberto, y SÁNCHEZ CALERO, Fernando, «Estudio sobre la modificación legislativa de la normativa aplicable a las Sociedades de Garantía Recíproca», Estudio para el IMPI, Madrid, 1991.

(31) MACKINSEY & COMPANY, «Definir un Sistema de Reafianzamiento para las Sociedades de Garantía Recíproca», Estudio para el IMPI, Madrid, 1992.

(32) CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, Ernesto, *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España*, Texto de la ponencia presentada por el autor al I Seminario Internacional sobre Sociedades de Garantía Recíproca y financiación de las pequeñas y medianas empresas celebrado en Madrid el 19 de diciembre de 1978, Ed. IMPI, Madrid, 1978.

(33) GARCÍA-PALENCIA, BERCOVITZ, CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, CORONA ROMERO, PASTOR GARCÍA y TORRAS CUBILLOS, *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España. Criterios básicos para su reforma. Libro Blanco*, Ed. Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., Madrid, 1983.

(34) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa, «Actuaciones financieras del IMPI», Documento de uso interno, Madrid, 1984, pág. 12.

(35) RIBÓ DURÁN, Luis, «Presente y futuro de las Sociedades de Garantía Recíproca», Bosch Casa Editorial, S. A., Barcelona, 1983, pág. 87 y 88.

(36) BERCOVITZ, Alberto, y SÁNCHEZ CALERO, Fernando, «Estudio sobre la modificación legislativa de la normativa aplicable a las Sociedades de Garantía Recíproca», Estudio para el IMPI, Madrid, 1991.

(37) Ver el papel del Estado en el apoyo a reafianzamiento en los diferentes países europeos en GALLEGO SERNA, Juan Antonio, «Las Sociedades de Garantía Recíproca como alternativa financiera de las pequeñas y medianas empresas», *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, Madrid, 1985, págs. 95 y 96; o en GOITRE BOZA, R., «Financiación y Sociedades de Garantía Recíproca», *Economía Industrial*, núm. 273, Madrid, 1982, págs. 16 y 17.

(38) GARCÍA-PALENCIA CEBRIÁN, BERCOVITZ Y RODRÍGUEZ CANO, CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, CORONA ROMERO, PASTOR GARCÍA, TORRAS CUBILLOS, *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España. Criterios básicos para su reforma. Libro Blanco*, Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., Madrid, 1983, pág. 65.

(39) Real Decreto 2278/1980, de 24 de octubre, sobre aval del Estado a las sociedades de garantía recíproca, *BOE*, 25 de octubre de 1980.

(40) ACÍN BONED, Luis, «Las Sociedades de Garantía Recíproca y su desarrollo», *Distribución Actualidad*, noviembre de 1981, pág. 81.

(41) CAMACHO ZANCADA, Blas, «El ordenamiento jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca», *Distribución Actualidad*, noviembre de 1981, pág. 80.

(42) GUTIÉRREZ VIGUERA, Manuel, «El reafianzamiento de las Sociedades de Garantía Recíprocas», *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, núm. 10, abril-junio 1983, pág. 373.

(43) CAÑADA BELTRÁN, Antonio, «Significado real y dotación presupuestaria del aval del Estado a las Sociedades de Garantía Recíproca», en «II Curso de Economía de la Mediana y Pequeña Empresa», Edición de la Universidad Complutense, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid, diciembre de 1981, págs. 144 a 148.

(44) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, «Informe General sobre el Sistema de Garantías Recíprocas», Documento de uso interno, IMPI, Madrid, junio de 1990.

(45) GARCÍA-PALENCIA CEBRIÁN, BERCOVITZ Y RODRÍGUEZ CANO, CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, CORONA ROMERO, PASTOR GARCÍA, TORRAS CUBILLOS, *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España. Criterios básicos para su reforma. Libro Blanco*, Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., Madrid, 1983.

(46) Memoria ejercicio 1986, Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., pág. 5.

(47) «Pleno apoyo del Gobierno a las SGR», *Banca Española*, núm. 141, noviembre de 1981, pág. 41.

(48) GARCÍA-PALENCIA CEBRIÁN, BERCOVITZ Y RODRÍGUEZ CANO, CABALLERO SÁNCHEZ-IZQUIERDO, CORONA ROMERO, PASTOR GARCÍA, TORRAS CUBILLOS, *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España. Criterios básicos para su reforma. Libro Blanco*, Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A., Madrid, 1983.

(49) ACÍN BONED, Luis, «Las Sociedades de Garantía Recíproca y su desarrollo», *Distribución Actualidad*, noviembre de 1981.

(50) NIETO DE ALBA, Ubaldo, *El Control en el Sector Financiero*, Servicio de Publicaciones, Tribunal de Cuentas, Madrid, 1989, pág. 44.

(51) Los datos referidos a SOGASA se han obtenido básicamente de: Memorias de la Sociedad correspondientes a los años 1985 a 1993, y a los documentos de uso interno del IMPI (Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial): *Plan de viabilidad de SOGASA: Alternativas*, Madrid, mayo de 1990, y *SOGASA: Propuesta a la Comisión Permanente del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial*, dos tomos, Madrid, junio de 1990.

(52) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, *Plan de viabilidad de SOGASA: Alternativas*, Documento de uso interno, Madrid, mayo de 1990.

(53) Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, *Plan de viabilidad de SOGASA: Alternativas*, Documento de uso interno, Madrid, mayo de 1990.

(54) *Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial*, Plan desarrollado por el IMPI, Madrid, 1994.

LAS GARANTIAS RECIPROCAS EN EL MARCO DE LA UNION EUROPEA

Enrique M. Gómez Jiménez

INTRODUCCION

Cuando se analiza la estructura de las denominadas «economías desarrolladas» resulta común señalar el considerable peso específico que las PYME tienen dentro de los distintos tejidos empresariales, y su fundamental importancia para los sistemas económicos nacionales. Este hecho se explica tanto por el porcentaje que suponen sobre el número total de empresas de cada país, como por su aportación al producto interior bruto o a la creación de empleo. Como rasgo general, se puede afirmar que para un entorno con altos niveles de desarrollo como es el de la Unión Europea, las PYME vienen a suponer más del 95 por 100 de las empresas de cada Estado con aportaciones a la creación de empleo cercanas, e incluso en ciertos países superiores al 80 por 100 (1).

Sólo estas cuestiones constituyen por sí mismas motivo suficiente para que cualquier medida destinada a su fomento se convierta en tema de gran interés. Pero, además, las pequeñas unidades productivas representan, desde el punto de vista cualitativo, un sistema capilar y diversificador, basado en el pluralismo de los centros de decisión, unos independientes de otros, dotados de mayor rapidez en la elección y en la realización de las inversiones. Las PYME son, al mismo tiempo, un factor de impulso al desarrollo y un medio de redistribución de rentas.

Dentro del conjunto de problemas que afectan específicamente a las PYME, quizá la debilidad más palpable aparece en la cuestión financiera. Un somero análisis nos llevaría a identificar la problemática en este campo de las pequeñas y medianas empresas, fiel reflejo de una estructura claramente desequilibrada que se puede sintetizar en las siguientes características:

— Insuficiencia de capital propio vinculado al ahorro de la empresa (autofinanciación).

— Práctica imposibilidad para acceder al «mercado de capitales» y grandes dificultades para hacerlo a la financiación a medio y largo plazo, debi-

do sobre todo a su tamaño y, en muchos casos, en razón a la falta de familiarización de los pequeños empresarios, que no siempre conocen bien, y en toda su complejidad, los procedimientos de financiación.

— Alto grado de supeditación a la financiación a corto plazo, con un uso intensivo del descuento comercial y del crédito personal bancario.

— Coste de capital comparativamente elevado con respecto al que puede alcanzar la gran empresa.

— Vulnerabilidad a las medidas generales de política económica y en especial a la de política monetaria.

Unida a todas estas deficiencias aparece la escasez de garantías para respaldar sus necesidades de crédito, inconveniente que, además, se ve agravado por la práctica generalizada en las entidades financieras de supeditar la concesión de riesgo, no a los activos de las empresas, sino al patrimonio personal del empresario.

Por tanto, buena parte de las medidas orientadas a apoyar el desarrollo de PYME pueden justificarse en la necesidad de ayudarlas a superar sus dificultades financieras. Ejemplos de tales medidas son la creación de instituciones financieras especializadas en operaciones de préstamo a las pequeñas y medianas empresas, la promoción de nuevas formas de capital de riesgo con objeto de aumentar la base de fondos propios de las nuevas empresas y reducir su riesgo de quiebra, el establecimiento de créditos subvencionados y la creación de sistemas de garantías.

Los sistemas de caución mutua han ido naciendo en los diversos países comunitarios en el contexto de una preocupación por facilitar el acceso del pequeño empresario al crédito bancario, y si bien en un principio su objetivo exclusivo era la concesión de garantías, actualmente sus objetivos abarcan un espectro bastante más amplio.

Entre las diversas funciones que cubren pueden destacarse:

- Fortalecer la posición de la pequeña empresa.
- Facilitar información sobre los distintos productos financieros que los socios tienen a su alcance.
- Asesorar a sus socios sobre temas financieros.
- Tramitar las operaciones de crédito oficial.
- Facilitar y garantizar la distribución del crédito preferencial a las PYME.
- Flexibilizar la obtención de garantías que individualmente el pequeño y mediano empresario en ocasiones no puede ofrecer.

De este modo, la aparición de las sociedades de caución mutua (SCM) puede considerarse una respuesta práctica a la necesidad de las PYME de obtener crédito en situaciones en las que la ausencia de garantías suficientes les impide poder hacerlo. Las SCM no son, propiamente, una fuente de financiación, sino una vía para abaratarlo y facilitar los avales necesarios para poder acceder a él. La clave para entender sus virtudes radica en el poder limitado que tienen las pequeñas empresas en su diálogo con las entidades financieras; si las sociedades de caución están constituidas por socios, PYME generalmente, de alguna manera estas entidades pueden aglutinar los intereses de un amplio colectivo y sobre estas bases mejorar el poder de negociación.

Estas entidades surgen históricamente como consecuencia de la asociación entre pequeños empresarios y/o comerciantes, y como un intento de buscar soluciones a sus dificultades para acceder a la financiación ajena, situación ésta que además se ve gravemente acentuada en épocas de crisis. Por este motivo, su verdadero desarrollo coincide en todos los países, bien con la aparición de una crisis económica, bien con necesidades de reconstrucción. En la mayoría de los casos, el despegue se ha visto reforzado por la intervención de los gobiernos, pues nadie cuestiona ya el papel impulsor que para las distintas economías nacionales suponen las PYME.

El origen de los movimientos de garantías mutuas se encuentra en las Sociétés de Caution Mutuelle francesas creadas por Ley el año 1917. Esta iniciativa sirvió de fuente de inspiración a la regulación de sociedades similares en Bélgica (1929). Posteriormente, dentro del proceso de reconstrucción europea tras la segunda guerra mundial, el sistema se trasladó a Alemania e Italia, aunque el desarrollo en estos dos países fue muy distinto. Así, mientras en Alemania estas asociaciones se extendieron rápidamente con la ayuda del Estado, Italia tuvo que sufrir la crisis del petróleo de 1973 para conocer el verdadero despegue, y sin contar para ello con una regulación específica. En España, hubo que esperar hasta 1977, cuando en fase de transición hacia la

democracia y a raíz de los acuerdos económicos y sociales (Pactos de la Moncloa), surgieron las sociedades de garantía recíproca (SGR) como medida de política de desarrollo y promoción industrial.

I. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE LOS MOVIMIENTOS DE GARANTÍAS RECÍPROCAS EUROPEAS

Resulta difícil ofrecer una visión sintética de la situación de las SCM europeas, debido a su profunda heterogeneidad en cuanto a estructura, organización y régimen jurídico. De hecho, a pesar de los esfuerzos realizados por la Confederación Internacional de Crédito Popular y por la propia Comunidad, hasta ahora no ha prosperado ningún intento de llegar a una cierta homogeneización dentro de la Unión Europea.

Aunque el problema de las garantías es similar en todos los países, los distintos modelos nacionales que se han creado para darle respuesta presentan entre sí sensibles diferencias. El panorama que se ofrece es muy variado y va desde la profusión indiscriminada de entidades por ramas profesionales y ámbitos territoriales de los casos italiano y francés a la integración interprofesional y regional del sistema alemán.

En general, debido a su origen asociativo, todas las sociedades son mutualistas en su esencia, aunque el proceso de adaptación a la realidad de cada país ha llevado a la caracterización de modelos nacionales muy diversos.

Prácticamente, en todos los países están configuradas bien a escala regional y ámbito multisectorial o bien a escala nacional y sectorial, aunque se dan situaciones donde conviven ambas formas.

— Alemania presenta un sistema de sociedades regionales y carácter multisectorial, con presencia en todos los *Länder* y tendencia a la existencia de una sociedad por estado.

— Bélgica está evolucionando desde la estructura sectorial hacia la regional.

— Francia configura un modelo basado en la coexistencia de dos redes de sociedades. La formada por las de modalidad multiprofesional, como las SOCAMA, y la de las sectoriales de esfera nacional.

— Italia sigue un modelo muy segmentado con un alto grado de atomización y una configuración de conjunto realmente complicada. En este país conviven más de 600 sociedades con gran diversidad de tamaños, marco de actuación y grado de penetración. Todo ello ha llevado a una doble articulación tanto en sentido vertical por grandes sectores, como

a nivel horizontal por áreas geográficas. Superpuesta a esta estructura primaria aparece una variada serie de uniones y asociaciones con un marco territorial más amplio que en su conjunto se conocen como *reaggruppamenti regionali* y dos estructuras federativas de cobertura nacional, una para el sector industrial y otra para el comercial.

Régimen jurídico

Como puede observarse en el cuadro núm. 1, el régimen jurídico adoptado por las sociedades difiere notablemente de un país a otro.

Así, en Alemania, adoptan la forma de sociedades de responsabilidad limitada, cuyo capital quedó suscrito inicialmente el 51 por 100 por organizaciones privadas como cámaras del sector artesanal, de industria y comercio, federaciones económicas y gremios artesanales, etc., y el otro 49 por 100 por bancos y cajas de ahorro (2). En Bélgica, son sociedades cooperativas de responsabilidad limitada de carácter personalista y que en la práctica funcionan como entidades anejas a la Caisse Nationale de Crédit Professionnel (CNCP) de quien dependen. En Francia, toman dos modalidades, las creadas por la Ley de 1917 que suponen el 80 por 100 del total y que se constituyen como sociedades cooperativas mercantiles, y el 20 por 100 restante que lo hacen como sociedades financieras. Y en Italia,

donde se produce una clara bipolarización: las que integran a empresas artesanales que toman la forma de cooperativas de tipo personalista y las destinadas a la pequeña y mediana empresa que adoptan la modalidad de consorcio.

Vinculaciones con el sistema crediticio

Algo similar ocurre en lo referente a las vinculaciones con las entidades crediticias, donde salvando la participación en el capital de las sociedades que se da en todos los casos, excepto en el italiano, podemos distinguir dos estructuras claramente diferenciadas: aquellas donde las sociedades están fuertemente vinculadas al sistema bancario, como es el caso de Alemania, Bélgica y el de la red francesa vinculada a los Bancos Populares; y otras, donde, por el contrario, las sociedades son meras negociadoras y distribuidoras de líneas preferentes de crédito, como es el caso de Italia y el resto de las entidades francesas (cuadro núm. 2).

Aunque las SGR surgieron para responder a la problemática de las garantías, esta cuestión es secundaria si el sistema financiero no está interesado en canalizar recursos hacia las PYME. De ahí que históricamente los sistemas de garantías mutuas hayan surgido en contextos más amplios, preocupados por dotar líneas específicas de financiación para la pequeña empresa. En consecuencia,

CUADRO NUM. 1

REGIMEN JURIDICO Y FISCAL DE LAS SOCIEDADES DE CAUCION MUTUA EN EUROPA

Alemania	Bélgica	Francia	Italia
<ul style="list-style-type: none"> • Sociedades de responsabilidad limitada, constituidas por empresas de capital privado y público. • Desde 1990 consideradas entidades de interés público. • Reguladas por la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada. • Exentas del pago de: <ul style="list-style-type: none"> — Impuesto de sociedades. — Impuesto sobre contribución. — Impuesto sobre el patrimonio de las personas físicas. • No exentas del pago del IVA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adoptan la forma de cooperativas de responsabilidad limitada (sociedades personales con capital variable). • Reguladas por la legislación general sobre sociedades mercantiles. • Con el fin de asegurar la estabilidad del capital de la sociedad, los reglamentos prohíben la retirada de las aportaciones del asociado hasta que el crédito cubierto no ha sido totalmente amortizado. • Sometidas al impuesto de sociedades del 39 por 100, y al impuesto sobre el patrimonio del 1 por 100 en las ampliaciones de capital. • Exentas del IVA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Consideradas sociedades financieras. • Las creadas bajo la Ley de 1917, continúan conservando su estado original de sociedades cooperativas. • Reguladas por la Ley sobre Sociedades de Caución Mutua de 1917, Ley de cooperativas de 1945 y Ley de sociedades de 1966. • Están sujetas al impuesto de sociedades (33 por 100 sobre beneficios no distribuidos). • Exención del pago de impuestos sobre una provisión para riesgo a medio y largo plazo limitado al 5 por 100 de los beneficios y cinco por mil de los compromisos. • Las operaciones de fianza no están sujetas al IVA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dos formas jurídicas asociativas a elección de la sociedad: <ul style="list-style-type: none"> — Cooperativas. — Consorcios. • Reguladas por la ley general sobre cooperativas y consorcios. • La actividad de garantía no está sometida a impuestos directos ni IVA. • Las cooperativas tienen capacidad para reducir de la imposición los beneficios no distribuidos. • Los rendimientos financieros de los fondos están sujetos a impuestos: <ul style="list-style-type: none"> — En los consorcios, la retención se liquida como impuesto definitivo. — En la cooperativa la retención es un pago a cuenta.

Elaboración propia a partir de las informaciones recogidas en torno a los distintos sistemas europeos de caución mutua.

CUADRO NUM. 2
RELACIONES CON EL SISTEMA CREDITICIO DE LAS SOCIEDADES
DE CAUCION MUTUA EN EUROPA

Alemania	Bélgica	Francia	Italia
<ul style="list-style-type: none"> ● No están vinculadas en exclusiva con una entidad bancaria concreta. ● La distribución del negocio avalista entre los distintos tipos de entidades financieras es muy equilibrada, afectando casi por tercios a las tres categorías siguientes: <ul style="list-style-type: none"> — Cajas de ahorros y banca pública, 34 por 100. — Banca popular y cooperativa, 37 por 100. — Bancos privados, 29 por 100. ● La banca ejerce un control sobre las SGR a través de la participación en sus órganos rectores. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Tradicionalmente han sido creadas con la ayuda de la banca popular, soportando ésta el riesgo inicial. ● La banca popular ejercita un derecho de control sobre estas entidades, que son consideradas como integrantes de sus sistemas de ayuda a la PYME. ● Existen también SCM regionales creadas por iniciativa de otros bancos. 	<ul style="list-style-type: none"> ● En lo que a este particular respecta se pueden distinguir dos tipos de SCM. ● Aquellas con vínculos de exclusividad con los bancos populares, los cuales han participado muy estrechamente en su creación. Este tipo mantiene relaciones de exclusividad y garantizan casi en la totalidad de los casos el importe total de la financiación sin compartir riesgos. ● Aquellas que cierran con los bancos acuerdos de los siguientes tipos: <ul style="list-style-type: none"> — Negociación de créditos globales que se les confían para responder a las necesidades de financiación de las SCM. — Acuerdos por los que es el banco el que colocará sistemáticamente los créditos acompañados de sus garantías. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Las relaciones entre las Cgf y las entidades bancarias están reguladas por un convenio (<i>convenzione</i>) fruto de un acuerdo entre las partes. Dicho convenio regula: <ul style="list-style-type: none"> — Obligaciones entre la Cgf. y el banco. — Operaciones factibles de garantía, coste y límite. — Techo máximo de crédito concedible. — Proceso para la concesión de la financiación. — Límite del riesgo asumido por la Cgf. — Obligaciones y modalidades de intervención cuando se verifica la insolvencia de la empresa garantizada. ● Las entidades financieras no suelen tener participación en el capital de las Cgf.

Elaboración propia a partir de las informaciones recogidas en torno a los distintos sistemas europeos de caución mutua.

tanto en Francia como en Bélgica, países con una mayor tradición en este tipo de entidades, las SGR aparecen unidas a otras instituciones financieras concebidas por y para las PYME, y en cuya conjunción cobra pleno sentido la sociedad afianzadora mutua. Este es el caso de la Banca Popular francesa que constituye, con las SCM, a ella asociadas, una «agrupación de empresas», o el de las asociaciones de crédito belgas bajo el control de la CNCP, quienes se encargan de su administración y gestión. En cambio, en Alemania o Italia, las SGR se crean para completar las deficiencias de un sistema financiero más o menos desarrollado en relación con las PYME. No es por ello casual que en aquellos países este tipo de sociedades se desarrollen y trabajen de forma muy conexas con la banca local, cooperativa o no, mientras que en éstos mantengan una posición más independiente dentro del conjunto del sistema financiero.

La intensidad de la colaboración entre entidades bancarias y sociedades de caución viene dada por las ventajas que aporta al sistema crediticio, lo que en muchas ocasiones queda determinado por las distintas normativas que rigen su actividad (3). En Alemania las ventajas que obtienen las entidades financieras que operan con las SCM consisten en una disminución del riesgo del 80 por 100 del crédito, lo que conlleva una disminución del coeficiente de solvencia que pasa del 8 al 2,88 por 100 del

importe del crédito, al computar éste solamente en el 20 por 100. En Bélgica, se obliga a las SCM a materializar las inversiones a largo plazo en las que debe de colocar parte de su capital en *bonos de caja* de la CNCP, y las inversiones a corto también a través de ella, aunque en condiciones especialmente ventajosas. Además, las operaciones avaladas por las SCM quedan cubiertas en el 50 por 100 de su riesgo. En Francia, las entidades financieras reciben una ventaja añadida a la propia de la cobertura del riesgo que proporciona esta garantía, ya que la cuantía de los créditos garantizados de este modo no pesa sobre los fondos de solvencia (activos computables) y, por tanto, éstas no tienen que constituir por ellos la correspondiente provisión de solvencia del 8 por 100. En Italia, las ventajas que obtiene la entidad financiera son las que se podrían considerar como generales o propias del trato con este tipo de sociedades, es decir, la obtención de cobertura de riesgos, aunque éstos no desaparezcan del balance de las entidades bancarias; y un incremento en su actividad, tanto en lo que se refiere a operaciones de activo (líneas de crédito que las SCM negocian para sus socios y que ellas mismas avalan), como de pasivo (inversiones financieras a medio y largo plazo, obligatorias o no, que realizan las entidades de caución para colocar sus recursos financieros con vistas a rentabilizarlos).

Esta colaboración entre entidades crediticias y garantizadoras lleva en muchos casos a acordar condiciones financieras especiales para los créditos avalados; este es el caso de Italia, donde los distintos *confidi* firman acuerdos con bancos y cajas de ahorros con los que normalmente trabajan, permitiendo de este modo a sus socios alcanzar una financiación de coste sensiblemente inferior a la general del mercado, y en cantidades que las PYME por sí mismas difícilmente podrían conseguir. En Alemania, el Instituto de Crédito para la Reconstrucción concede a las SCM alemanas líneas de crédito con plazos que alcanzan hasta los diez años al 3 por 100 de interés.

Medidas de apoyo estatal

Es un hecho admitido que desde el punto de vista financiero la pequeña y mediana empresa compite, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales, en situación desigual con las empresas grandes, por lo que se admite que los estados pueden iniciar acciones destinadas a restablecer la igualdad, y a apoyarlas en la obtención de financiación ajena en condiciones equivalentes a los de la gran empresa.

En el marco de la UE estos criterios son los que justifican la legitimidad de las políticas públicas dirigidas a las PYME, sancionadas ya por los consejos de ministros de la Unión Europea y destinadas a eliminar, precisamente, las restricciones a la libre competencia que se derivan de la desigualdad en la dimensión empresarial.

Este argumento por sí solo podría bastar para justificar la acción de las administraciones públicas, pero a ello hay que sumarle su interés por apoyar a un colectivo tan amplio como trascendental para las distintas economías nacionales. Una política económica constructiva necesita una base sólida de integración de la PYME en las decisiones económicas de un país, ya que si bien cada una de estas empresas por sí misma carece de importancia en el conjunto económico, todas juntas se hacen notar como el mayor generador de empleo y como la máxima fuerza productiva. Como elemento de desarrollo, las PYME desempeñan un papel importante y, en consecuencia, a cualquier sistema que haga posible su financiación debe dársele la importancia que merece.

En consecuencia, los principales países desarrollados han creado mecanismos destinados a compensar la situación desfavorable en la que, tradicionalmente, se ha estimado que se encuentran este tipo de empresa con respecto a las de mayor tamaño.

De las experiencias recogidas en las diferentes naciones miembros pueden identificarse como principales ayudas públicas en el campo de la financiación ajena las siguientes:

- Líneas de crédito en condiciones especiales.
- Subvenciones al coste del crédito.
- Concesión, por parte de la Administración, de garantías a la empresa para la obtención de créditos en las instituciones financieras.
- Reforzamiento de las entidades especializadas en la concesión de avales con carácter mutuo o similar.
- Creación de un segundo aval para reforzar al que se concede en primera instancia por las entidades especializadas.

Por lo que respecta a los sistemas de cauciones mutuas, si se consideran las distintas experiencias existentes en la Comunidad, se observa cómo todas se han beneficiado constantemente de algún tipo de respaldo estatal, que ha hecho posible su continuo y correcto funcionamiento.

En términos generales, el papel del Estado ha consistido en crear las condiciones necesarias para la existencia de las SCM, reducir al mínimo los obstáculos y fomentar una actitud positiva respecto a dichos sistemas entre las entidades financieras y el público.

En la práctica estos términos se han traducido principalmente en:

- Elaboración de legislación específica, destinada con frecuencia a fomentar su creación.
- Supervisión y control sobre el funcionamiento de los sistemas de caución mutua, lo que a menudo se realiza mediante organismos especializados.
- Tratamiento fiscal preferente (cuadro núm. 1).
- Medidas de carácter económico, establecidas sobre dos canales:
 - a) Un sistema de crédito preferencial, en el que la banca pública desempeña un papel de mayor o menor preponderancia (CNCP belga o CEPME francés).
 - b) Apoyo al sistema de garantías, bien a través de la aportación de capitales, subvenciones directas a los fondos de garantía y al coste del aval para los empresarios (cuadro núm. 3), o mediante la mecánica del reaseguramiento y participación en los riesgos y pérdidas de las sociedades (cuadro núm. 4).

Servicios prestados a las empresas por las sociedades de caución

Con el desarrollo de las necesidades del mundo empresarial, de los distintos sistemas financieros nacionales y de los propios sistemas de caución mutua, se ha producido también una diversificación y evolución de los servicios prestados por éstos a las empresas. La experiencia muestra cómo al constituir las SCM una realidad viva y dinámica dentro del mundo económico europeo, han realizado un

CUADRO NUM. 3
AYUDAS PUBLICAS A LOS DISTINTOS SISTEMAS EUROPEOS
DE SOCIEDADES DE CAUCION MUTUA

<i>Alemania</i>	<i>Bélgica</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>
<ul style="list-style-type: none"> ● Préstamos de los fondos de garantía: — Las sociedades pueden solicitar cada año un préstamo a los fondos especiales de garantía del ERP por un total del 3 por 100 de su riesgo total, con un tipo de interés del 6 por 100 y amortizable en 15 años a plazos iguales y con cinco años de carencia. — Estos préstamos también pueden ser devueltos compensándolos por medio del 12,5 por 100 de las pérdidas. ● Representantes de las administraciones territoriales participan en los consejos de administración de las SCM. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Subsidio de 100.000 francos belgas por parte de la CNCP en el momento de la constitución de la sociedad. ● Cada año la CNCP da 500.000 francos belgas a repartir entre las sociedades en función de las cauciones otorgadas. ● Algunas regiones entregan una prima de funcionamiento simbólica a las SCM de su región. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Administraciones territoriales: actuaciones: — Creación de SCM regionales. — Creación de fondos de garantía colectiva en las SCM. ● Una Ley de 5 de enero de 1988 limita las ayudas al permitir a las administraciones territoriales participar en el capital de determinadas sociedades anónimas entre las que no están incluidas las SCM. ● Las SCM reciben subvenciones de escasa cuantía y esporádicamente tanto a nivel regional como local. 	<ul style="list-style-type: none"> ● En general las ayudas públicas de la Administración central se pueden calificar de escasas. ● Ley 675 de 1977: — Reconocimiento del carácter no comercial de la actividad de garantía. — Autorización a regiones, entidades públicas locales y cámaras de comercio para dar asistencia a las Cgf. ● Ley 240 de 1981: contribuciones a las Cgf. que hubiesen constituido fondos de reaseguro. Sólo ha funcionado una vez. ● Ley 887 de 1982. Mil millones de liras para el sector comercio entre 1982 y 1991. La contribución se entrega en forma de aportación a los fondos de riesgo (1 por 100 del crédito en curso). ● Administraciones locales: — Contribuciones para la ampliación de garantías monetarias. — Difusión del sistema.

Elaboración propia a partir de las informaciones recogidas en torno a los distintos sistemas europeos de caución mutua.

CUADRO NUM. 4
REASEGURAMIENTO PUBLICO A LOS DISTINTOS SISTEMAS EUROPEOS
DE SOCIEDADES DE CAUCION MUTUA

<i>Alemania</i>	<i>Bélgica</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>
<ul style="list-style-type: none"> ● Para reducir el riesgo de las sociedades el Estado asume un porcentaje del riesgo generado por la concesión de las fianzas. En un principio el 80 por 100, posteriormente el 60 por 100 y actualmente oscila entre el 80 por 100 en los estados de la antigua Alemania Oriental y el 65 por 100 de los de la Occidental. ● El riesgo se comparte a razón de dos tercios por la República y un tercio los distintos Estados Federales. ● El reaseguramiento es automático y gratuito. 	<ul style="list-style-type: none"> ● El Fondo de Garantía Legal (WWK), cubre el 40 por 100 de los riesgos con un coste para la SCM que oscila entre el 15 y el 30 por 100 de las comisiones cobradas. ● La Caisse Nationale de Credit Professionel (CNCP) cubre el 20 por 100 de los riesgos, de modo automático y sin coste alguno para las SCM. 	<ul style="list-style-type: none"> ● El reaval del Crédit d'Equipement des Petites et Moyennes Entreprises (CEPME) entra en funcionamiento sólo en caso de insolvencia de las SCM. ● Existe un acuerdo con SO-FARIS, que aunque no es un reafianzamiento propiamente dicho, en algunos casos puede actuar como coasegurador del 50 por 100 de los riesgos de la industria y el artesanado con un coste del 0,6 por 100. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Medidas extraordinarias. Reaseguro público en favor de las Cgf. industriales que operen en las regiones meridionales. ● De ordinario, el segundo aval opera por iniciativas privadas mediante consorcios de segundo o tercer nivel.

Elaboración propia a partir de las informaciones recogidas en torno a los distintos sistemas europeos de caución mutua.

esfuerzo considerable de adaptación a las necesidades de sus asociados, no limitándose ya a la mera prestación de garantías sustitutivas de las patrimoniales.

La diversificación ha seguido dos grandes cauces: la prestación de garantías de buen fin para las operaciones propias del tráfico empresarial y el asesoramiento técnico-financiero.

Ambos aspectos se encuentran íntimamente relacionados, ya que el segundo ha surgido como consecuencia de la progresiva sofisticación de las operaciones de tráfico propias de la actividad empresarial y de la complejidad de los instrumentos financieros que dicha sofisticación exige (4).

En la actualidad, las fórmulas de financiación, tanto para inversiones en activo fijo como circulante, son más ricas y complejas. El riesgo también es mayor, dado que la necesidad de promover nuevas empresas y afianzar las ya existentes, se desarrolla en un ambiente de gran incertidumbre, motivada por la competitividad creciente y la aceleración del proceso de renovación tecnológica.

En este turbulento marco, la concesión de garantías se convierte en un término lo suficientemente amplio como para permitir una gran diversidad de actuaciones (cuadro núm. 5), aunque se excluye específicamente cualquier posibilidad de otorgar directamente créditos.

Las operaciones típicas contempladas son la concesión de avales con garantía crediticia de cualquier duración, bien sean para financiación del circulante

bien para realizar inversiones muebles o inmuebles; y tanto para la creación de nuevas empresas como para reconvertir, expandir o adquirir otra preexistente.

Dentro del marco comunitario, las SCM que conforman los distintos sistemas nacionales parecen mostrar una especial tendencia por uno u otros tipos de garantías. Así, en el modelo alemán los avales para la creación de nuevas empresas muestran un lugar destacado, en Bélgica predominan las cauciones a corto, y en Italia se produce una diversificación con sociedades de segundo nivel especializadas en operaciones a largo plazo.

Dentro de las fórmulas de financiación más modernas, los avales para la recuperación de créditos participativos tienen una especial importancia en Alemania; el afianzamiento a operaciones de *leasing* está plenamente normalizado en Alemania y goza de creciente implantación en Francia, mientras que en Italia, al igual que el *factoring*, al ser operaciones más sofisticadas son competencia de las sociedades regionales de segundo nivel. En Francia se encuentran plenamente desarrolladas las cauciones a particulares para adquisición o renovación de vivienda.

Aunque la actividad principal de las SCM sigue siendo la concesión de avales para PYME y artesanado, con el paso del tiempo las SCM han dejado de ser meras avalistas para convertirse en intermediarios financieros desarrollando algunos servicios de carácter complementario encaminados a mejorar la gestión de sus socios. La gama de servicios presta-

CUADRO NUM. 5
ACTIVIDADES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS POR LAS SOCIEDADES DE CAUCION MUTUA EN EUROPA

Alemania	Bélgica	Francia	Italia
<ul style="list-style-type: none"> ● Garantías a operaciones de crédito a corto, medio y largo plazo. ● Garantía a operaciones de <i>leasing</i> a medio plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> ● El objeto social está limitado a garantizar operaciones crediticias. ● Dentro de esta restricción general, las operaciones avaladas son múltiples: <ul style="list-style-type: none"> — Adquisición y renovación de equipos. — Financiación de circulante. — Adquisición, ampliación o reconversión de empresas. — Financiación a corto de centrales de las operaciones realizadas por centrales de compras constituidas por PYMES. ● Sometidas al impuesto de sociedades pero con tipo reducido al 5 por 100. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Garantías de créditos a medio y largo plazo para: <ul style="list-style-type: none"> — Instalación. — Recuperación y retroventa de empresas. — Inversiones en equipos. ● Operaciones de garantía financiera, que ofrece a los clientes de la empresa solicitante una garantía de buen fin. (Ejemplo, recolección de cosechas.) ● Servicios anexos a la garantía, concedidos en la Ley de diciembre de 1989. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Garantías a operaciones de crédito a corto y medio plazo. ● Servicios anexos a la prestación de garantías: <ul style="list-style-type: none"> — Asesoría financiera bancaria y parabancaria (<i>leasing</i> y <i>factoring</i>). — Análisis de balances de las empresas asociadas. — Cursos de formación sobre dirección empresarial. — Servicios de seguros (créditos a la exportación). — Programas de financiación a partir de programas de la CE.

Elaboración propia a partir de las informaciones recogidas en torno a los distintos sistemas europeos de caución mutua.

dos depende mucho de los vínculos entidad-cliente, por lo que en casos como el belga, donde las sociedades funcionan en clara dependencia de la CNCP, no ha existido tal diversificación, limitándose las SCM de este país exclusivamente a prestar garantías.

El modelo alemán se sitúa en una línea muy próxima, ya que los servicios complementarios se ven limitados, prácticamente, a la concesión de asesoramiento financiero gratuito en casos especiales.

Por el contrario, en Francia o Italia este es un aspecto más desarrollado.

Las SCM francesas pueden añadir a la concesión del aval una variada gama de servicios remunerados, como son la comercialización de seguros de accidente y enfermedad, o gestión de vales restaurante.

Pero son sin duda los *confidi* italianos los que se sitúan a la cabeza en cuanto a la variedad de sus servicios. Entre estos se encuentran: el asesoramiento y la asistencia en el área crediticia y en el sector parabancario, la certificación de balances y el análisis de cuentas de resultados, el análisis económico-financiero de proyectos de inversión o la asesoría legal y tributaria.

El coste de las garantías para la PYME

Al igual que la gama de servicios prestados por

las sociedades de caución europeas varía sensiblemente de un país a otro, el coste de las garantías para los empresarios también es distinto en cada sistema. El cuadro núm. 6 recoge los costes que el solicitante de un aval debe afrontar en cada país.

Como norma general, y dado el carácter mutualista de estas sociedades, un primer requisito para disfrutar de sus garantías es ser socios, por lo que, exceptuando el caso alemán, el primer componente del coste a tener en cuenta es la aportación al capital social o cuota de afiliación. Esta cuota no es fija, y en casi todos los países tiene establecido un máximo y un mínimo con valores intermedios proporcionales al importe avalado.

El segundo componente es el pago de comisiones destinadas a cubrir los costes de gestión de las sociedades. Bajo este concepto cabe hablar de distintas partidas. La «comisión de apertura», que se paga una única vez a la concesión de la garantía y que se calcula en función del importe avalado. En Bélgica, se tiene en cuenta, asimismo, el plazo de la operación. La «comisión de mantenimiento» que se paga anualmente mientras está vivo el crédito y la sociedad garantiza su pago. Se cobra a porcentaje sobre el riesgo vivo a final de cada año, excepto en el caso italiano, donde se calcula en función de los intereses pagados, o en el belga, donde se paga de una sola vez junto a la de apertura. Junto a éstas, en Alemania se cobra una comisión en concepto

CUADRO NUM. 6
COSTES DEL AVAL DE LAS SOCIEDADES DE CAUCION MUTUA EN EUROPA

Alemania	Bélgica	Francia	Italia
<ul style="list-style-type: none"> ● En el momento de formalizar el contrato, pago del 1 por 100 de la solicitud en concepto de gastos operativos. ● Abono de una comisión anual que oscila entre el 0,5 y el 1 por 100. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Aportación al capital por parte del cliente: un porcentaje (1-2 por 100) del crédito garantizado, a devolver al final de la operación ● Dos tipos de comisiones: <ul style="list-style-type: none"> — 0,75 por 100 del crédito el primer año. — 0,375 por 100 en años posteriores. ● Las comisiones son soportadas por: <ul style="list-style-type: none"> — Un tercio la entidad crediticia. — Dos tercios el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Suscripción de capital que según qué red puede ser: <ul style="list-style-type: none"> — Proporcional a la garantía concedida 0,01 por 100 máximo. — Un número determinado de participaciones (el valor de éstas varía de una sociedad a otra entre 10 y 100 francos, al igual que el número de participaciones a suscribir). ● Comisión de mantenimiento. Cobrados como gastos de gestión, suelen suponer entre el 0,25 y el 0,5 por 100 de la garantía y pueden afrontarse mediante un pago inicial o a lo largo de la vida de la operación. ● Aportación al Fondo de Garantía comprendida entre el 1 y el 2 por 100 del compromiso suscrito, a devolver al final de la operación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● En el momento de la admisión al Cgf. el socio debe hacer: <ul style="list-style-type: none"> — Suscripción de una cuota del capital (sociedad cooperativa) o contribución al fondo consorcial (consorcio). — En las Cgf. de la industria hay que depositar una garantía personal (<i>fidejussione</i>). — Contribución al Fondo Líquido de Riesgo que varía según el caso, pero sujeto a un máximo que oscila entre 1 ó 2 millones de liras. ● El socio afiliado y garantizado aporta: <ul style="list-style-type: none"> — Al Fondo Líquido de Riesgo una comisión a través de la entidad bancaria (ristorno), calculada sobre el tipo de interés pagado (del 0,5 al 1,5 por 100). — En el caso de las Cgf. del comercio, una cuota reembolsable sobre el crédito del 5 por 100.

Elaboración propia a partir de las informaciones recogidas en torno a los distintos sistemas europeos de caución mutua.

«primera gestión» a la petición del aval y en función de su importe.

En Italia, o Francia, existe un tercer componente, originado por las aportaciones que dependiendo del importe garantizado, el socio debe realizar a los «fondos de garantía». Su valor es el coste de oportunidad de las inmovilizaciones que suponen.

Hay que decir que aunque pudiese parecer que el conjunto de estas comisiones supone una gran carga para las empresas garantizadas, en muchos casos, y dependiendo del modelo de cada Estado, se encuentran subvencionadas por organismos públicos o compensadas con la aplicación de tipos de interés preferente.

II. ORGANIZACIONES DE CARACTER NACIONAL Y COMUNITARIO: LA ASOCIACION EUROPEA DE CAUCION MUTUA

A un nivel superior nos referiremos a la existencia de organizaciones de carácter nacional que agrupan a las sociedades de los distintos países y de carácter supranacional a nivel comunitario.

Con diversas variantes (5), existen, de hecho, organismos centrales en todas las naciones estudiadas, lo que indica que tales organismos se consideran, en general, necesarios y útiles. Sus principales funciones están relacionadas con la distribución de riesgos, la realización de estudios y la labor de representación. Las asociaciones de SCM desarrollan en todos los casos la representación de las sociedades en todos los ámbitos, tanto ante los Estados en sus diferentes administraciones y organismos, como ante el resto de su entorno económico-empresarial y ante la sociedad.

Asimismo, tienen como misión conseguir la homogeneización del sistema dentro de cada uno de los países.

Los poderes públicos suelen delegar ciertas tareas de supervisión en estos organismos centrales, tareas que se refieren habitualmente a aspectos normativos, así como a requisitos legales y administrativos de carácter general.

Imbuido de los aires integradores que se respiran en la nueva Europa y a la búsqueda de medidas para el fomento del desarrollo de los distintos sistemas nacionales de cauciones mutuas, en noviembre de 1991 se celebró en Madrid el Primer Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua.

El congreso se fijó como uno de sus principales objetivos servir de punto de arranque para la creación de un organismo destinado a alcanzar la integración de las distintas asociaciones nacionales, aunando criterios particulares y activando una inquietud que ya era manifiesta.

En este sentido, el resultado fue la constitución, en París, un año después, noviembre de 1992, de la Asociación Europea de Caución Mutua (AECM), entidad que de momento aglutina a las siguientes organizaciones nacionales: Verbandder Bürgschaftsbanken EV.0 (Alemania), SCM (Bélgica), Cesgar (España), Socama (Francia) y Federconfidi, Federasconfidi, Confartigionato, Fincredit-Confapi y CNA (Italia).

Según sus propios estatutos la asociación tiene como metas más inmediatas:

— Representar los intereses comunes de todas las entidades de garantía mutua de los Estados miembros de la UE.

— Consolidar y desarrollar, dentro del más estricto respeto a las reglas de libre mercado, el papel de la caución mutua como instrumento especial de valoración de las PYME y el artesanado en la economía comunitaria y de cada uno de los estados miembros.

— Promover la armonización del marco jurídico y la mejora de las condiciones de funcionamiento de las garantías mutuas.

— Favorecer el intercambio de información y experiencias entre sus miembros por medio de foros de encuentro, debates de proyectos y desarrollo de actividades de cooperación, con especial referencia a los problemas de acceso de la PYME y el artesanado al mercado financiero y a las fuentes de financiación.

— Aportar a las diferentes instancias y organismos ideas y sugerencias, así como la opinión del sector para que sean tenidas en cuenta en la elaboración de las normas y recomendaciones emanadas de la UE.

— Favorecer el desarrollo de la caución mutua y aumentar los acuerdos de cooperación entre las PYME y el artesanado, en el marco comunitario e internacional y entre los mismos usuarios de la caución mutua.

El impulso dado a la asociación por su primer equipo gestor, presidido por don Pablo Pombo, presidente a su vez de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR), hizo posible la celebración en Hamburgo, durante octubre de 1993, del Segundo Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua, primero que la Asociación celebra como tal.

A modo de conclusiones, se realizó una declaración final en la que se incidía en tres puntos que se pueden considerar como declaración programática tanto para los distintos sistemas nacionales como a nivel europeo.

1. El pleno convencimiento de que los sistemas de caución mutua pueden ser instrumentos útiles para las PYME comunitarias, pero que ante los pro-

blemas surgidos en los distintos estados, se impone la necesidad de que en todos los países miembros sean mejoradas las condiciones jurídicas, patrimoniales, fiscales y económicas por medio de las correspondientes leyes de fomento. En la misma línea se manifiesta la necesidad de perfeccionar el funcionamiento de las sociedades, conseguir la implantación y mejora de sistemas de contragarantías estatales y obtener el reconocimiento de las cauciones mutuas como garantías bancarias de pleno valor.

2. La extensión de su oferta de servicios más allá de la mera concesión de garantías y la elaboración de una red interconectada que rebasando los límites nacionales cubra todo el territorio de la Unión Europea.

3. El desarrollo conjunto de un proyecto piloto, con vistas a establecer sistemas de caución mutua en los países donde aún no exista. Este proyecto habrá de realizarse en cooperación con los gobiernos nacionales y las organizaciones económicas locales, bajo la dirección de la AECM, y con la promoción financiera de la Comunidad (6).

Asimismo, se hizo un balance general de resultados, señalándose cómo se había conseguido que, al cierre de 1992, el número de sociedades afiliadas se aproximara a las 750, lo que suponía el haber prestado servicio a más de 1.100.000 PYMES y artesanos garantizando un total de 22.000 millones de ecus.

Esta capacidad de convocatoria ha hecho que la Comisión comience a reconocer a la AECM como un interlocutor válido a la hora de tratar temas relacionados con el fomento al desarrollo de las PYME comunitarias. En este sentido la Comisión se muestra partidaria de que la Asociación Europea pueda colaborar a la realización de objetivos concretos dentro de su política de fomento.

Ante estas perspectivas, la Asociación se ha marcado como objetivo prioritario participar en la canalización de los recursos librados por Fondo Europeo de Inversiones (FEI). El FEI responde a una iniciativa del Consejo de Europa por la cual, en la reunión celebrada en Edimburgo en diciembre de 1992, se propuso la creación de un fondo destinado a contribuir a la consolidación del mercado interior y a reforzar la cohesión económica y social. Dotado con un capital de 2.000 millones de ecus, suscritos el 40 por 100 por el BEI, el 30 por 100 por la Comisión y el 30 por 100 restante por instituciones financieras privadas, tendrá como uno de sus objetivos prioritarios ofrecer garantías de crédito por un importe de 510.000 millones de ecus destinados a grandes proyectos de infraestructura, así como hacia las PYME.

En un intento de evitar posibles solapamiento y concurrencia, y a la vista de que las políticas crediticias mostradas por el BEI han seguido estrictamente criterios bancarios, la AECM realizó una

serie de trabajos tendentes a establecer una propuesta marco que regule las relaciones entre estos dos organismos sobre una base de complementar sus actividades, dado que ambos tienen planteados los mismos fines y objetivos.

La propuesta se concretó en una declaración al respecto realizada por la AECM a raíz del congreso europeo de Hamburgo, y que se puede resumir en cuatro puntos:

- El tipo de garantías y la forma de financiación que permitan acceder a los avales del FEI, deben de ser concebidos de la forma más amplia y flexible, y deberán respetar, imperativamente, las exigencias específicas de las legislaciones de cada país miembro.

- El FEI no deberá gestionar directamente las garantías a favor de las PYME, proveyéndose expresamente la posibilidad de acceso a través de:

- a) Fondos de garantía o contragarantía ya existentes en los distintos países.

- b) Sociedades de caución mutua.

- Las SCM tendrán reservadas, en el marco de cada atribución nacional, una cuota de los fondos disponibles a determinar cada año.

- Para asegurar la indispensable transparencia es necesario evitar la confusión de funciones entre los que conceden la financiación y los que otorgan las garantías.

III. LA POSICION DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA ANTE LOS MOVIMIENTOS DE CAUCION MUTUA

La posición de la Comunidad Económica Europea con respecto al movimiento de sociedades de garantía recíproca está claramente definida por la Comisión en las conclusiones de su Comunicación Sec(91) 1550 final, de 5 de septiembre, *El papel de los sistemas de garantía recíproca en la financiación de la PYME de la Comunidad Económica Europea*.

«Las PYME siguen experimentando dificultades, tanto para obtener financiación, como en relación al coste de la misma. Se ha determinado que una de las formas más efectivas de ayudarlas a superar tales dificultades es a través de los sistemas de cauciones mutuas, que constituyen una respuesta del propio mercado para sus problemas.»

La primera actuación de la Comunidad referida a las SGR se remonta a 1974, cuando el Comité Económico y Social elaboró un estudio sobre *La situación de las PYME en la CEE*, donde se hacía mención expresa de aquéllas. Algunos años más tarde, en 1985, las Comunidades Europeas decidieron poner en práctica un plan comunitario de apoyo a la

PYME (7). Como primer paso, se creó en la Comisión la Task-Force de las PYME, una sección específica adscrita a la DG-IV Mercado Interior, que tenía como misión coordinar y ejecutar el futuro programa (8). El *Programa de apoyo a las PYME*, presentado en agosto de 1986 y aprobado el 20 de octubre del mismo año, recoge la política de apoyo comunitario diseñada por esta unidad (9). En él se sistematizaban las acciones que la Comunidad tenía previsto emprender en este sentido y que constituían el conjunto de objetivos de trabajo de la Task-Force. Las actuaciones se centraron en dos grandes campos: facilitar la creación de un clima favorable en la perspectiva del gran mercado interior, y contribuir de manera activa a las necesidades de flexibilidad y capitalización de las PYME, tanto para la creación de nuevas empresas como para el desarrollo de las ya existentes. Dentro de este segundo apartado, y englobada en las acciones relativas a la financiación, se inscribe la política comunitaria para el desarrollo de las sociedades de caución mutua.

En la antes citada comunicación, donde la Comisión ha establecido la necesidad del reforzamiento de los esquemas de garantías mutuas en la Comunidad, se hace referencia a las constantes críticas dirigidas por la PYME a las entidades financieras de toda la Comunidad, por considerar que éstas atienden más a las garantías exigidas que a la evaluación de las propuestas. Según estas críticas, queda claro que las PYME siguen viéndose afectadas por la imposibilidad de acceder rápidamente a la financiación necesaria, a pesar de que tal acceso quedaría plenamente justificado si se tiene en cuenta la importancia global de estas empresas en la economía europea. El interés de la Comisión de las Comunidades Europeas en las SGR se basa en el reconocimiento de que constituyen una respuesta adecuada a dichos problemas, facilitando a la pequeña empresa la obtención de financiación en mejores condiciones de coste y plazo, al multiplicar la capacidad de endeudamiento de sus socios.

El documento de la Comisión hace un análisis de los sistemas en funcionamiento destacando las siguientes ventajas para las PYME:

— Mayores oportunidades para las pequeñas empresas de obtener crédito, al prestar las garantías necesarias y mejorar la calidad de la información que permite a los posibles proveedores de fondos decidir sobre la financiación.

— Reducción del coste de la financiación.

— Asesoramiento por expertos del mismo sector de actividad.

Según la propia Comunidad, estas ventajas aparecen, ya que las SGR pueden mejorar las oportunidades de financiación que se ofrecen a la PME de la siguiente manera (10):

a) Realizando una mayor distribución del ries-

go. De esta forma, las SGR pueden presentar una distribución equilibrada de riesgos a los proveedores financieros de modo que el saldo global de riesgo se mantiene dentro de unos límites aceptables.

b) Transformando el riesgo, al evaluar las SGR las solicitudes en función de criterios distintos a los que utilizan las entidades financieras. Por lo general, la banca se basa sobre todo en las garantías prendarias y personales, mientras que las SGR evalúan la viabilidad de las propuestas. De este modo, las sociedades pueden convertir los resultados de su propia evaluación de riesgos en garantías que la banca puede aceptar.

c) Haciendo posible una distribución más eficaz de las ayudas estatales. Al ser las SGR entidades especializadas con un profundo conocimiento de sus mercados locales, ello permite a los organismos estatales canalizar mejor su apoyo hacia aquellas áreas en las que puede resultar más efectivo.

d) Situándose en una posición más favorable en las negociaciones. Las SGR pueden ejercer presión en las negociaciones a través de la sinergia resultante de la actuación conjunta de las PME y solicitar, por tanto, condiciones más ventajosas.

En la misma línea de apoyo al sistema que ha manifestado la Comisión, lo ha hecho el Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas en el *Dictamen sobre la Comunicación de la Comisión*.

«El respaldo comunitario está tanto más que justificado cuanto que las SGR constituyen instrumentos de ayuda que permiten a las propias PYME ayudarse a sí mismas. Los resultados sumamente satisfactorios obtenidos por estas entidades en diversos países deberían ser motivo de aliento para que los estados miembros y la propia Comunidad continúen y lleven a buen término esta acción específica a fin de mejorar el funcionamiento de dichas sociedades» (11).

Partiendo de la problemática de financiación de la PYME, el dictamen analiza el papel de los sistemas de garantías mutuas dentro de los sistemas financieros nacionales y lo expone de modo concluyente, «la función de las SGR no puede ser en ningún caso sustituir a las entidades bancarias y crediticias, sino perfeccionar y completar el papel de éstas cuando no se puedan suministrar las garantías que habitualmente solicitan o cuando se haya alcanzado el límite de los préstamos en régimen ordinario».

Asimismo, el Comité realiza una serie de recomendaciones en torno a las medidas previstas por la Comunidad:

a) La iniciativa de la Comisión sólo podrá tener efectos positivos duraderos a nivel comunitario si los sistemas que deban adaptarse o crearse en los estados miembros funcionan respetando el principio de la distribución óptima de los recursos y las reglas

ANEXO ESTADISTICO
LAS SOCIEDADES DE CAUCION MUTUA EUROPEAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992
 (Importe en millones de ecus)

	Alemania	Bélgica	España	Francia	Italia
Número de SCM	24	18	20	277	397
Número de empresas asociadas	25.432	10.000	39.529	630.000	407.000
Capital social	80	39	110	32 (*)	80(**)
Fondos de garantía	—	20	73	77 (*)	200(**)
Riesgo vivo	2.054	251	664	15.000	5.000
Número de operaciones formalizadas en 1992	8.815	3.618	3.147	50.527 (*)	No disponible
Importe de las operaciones formalizadas en 1992	913	116	190	784 (*)	No disponible

(*) Corresponde exclusivamente a las SCM asociadas a la Banca Popular.

(**) Estimaciones para la industria y comercio.

Fuente: Asociación Europea de Caución Mutua. Elaboración propia.

del mercado. Ello sin provocar riesgos de falseamiento de la competencia, teniendo, no obstante, como objetivo, la mejora de los mecanismos del mercado que a veces suponen graves obstáculos para las PYME.

b) La Comunicación de la Comisión no presenta carácter vinculante ni con respecto a las SGR ni con respecto a los sistemas de garantías desarrollados en algunos estados miembros. De todas formas, la Comunicación debería servir para poner en marcha un proceso que diera lugar a mejoras eficaces, e incluso a modificaciones fundamentales en los sistemas actuales.

c) En principio debería confirmarse el papel de las SGR como instituciones intermediarias entre las PYME y los bancos, y entre las entidades de crédito y los estados.

Distintos organismos de la Comunidad se han manifestado abiertamente sobre dos temas que en los últimos tiempos han creado una continua polémica entre las SGR, la ampliación de la gama de servicios a prestar a sus asociados y la utilización de las sociedades por parte de los Estados como instrumento para la aplicación de las *políticas de desarrollo regional*.

«En la mayor parte de los casos, las SGR representan la materialización de una voluntad de cooperación entre empresas, en un esfuerzo por encontrar soluciones adecuadas a los problemas que plantea garantizar los préstamos de inversión. Por tanto, conviene aprovecharlas del mejor modo posible también en calidad de instrumentos de gestión de dichas empresas. Aparte de las prestaciones tradicionales y habituales de este tipo de sociedades, es necesario efectuar un análisis más sistemático de las nuevas posibilidades de actuación en el ámbito de la gestión de empresas y del apoyo de los distintos sectores, teniendo en cuenta las nuevas necesidades que plantea la evolución del mundo empresarial» (12).

«Como elemento de desarrollo regional, las SGR desempeñan un importante papel. En consecuencia, debe dárseles la importancia que merecen como sistema que posibilita la financiación necesaria para que las pequeñas empresas puedan adaptarse a las exigencias del mercado realizando las inversiones precisas» (13).

Recientemente, dos nuevos documentos comunitarios han venido a incidir en la importancia de las sociedades de caución mutua dentro del esquema de apoyo europeo al fomento de las PYME. Nos estamos refiriendo al Informe final de la Mesa Redonda de Altas Personalidades del Sector Bancario, *Hacia una asociación más eficaz entre las instituciones financieras y las PYME*, y a la comunicación de la Comisión COM(94) 207 final, de 6 de junio, *Programa integrado en favor de las PYME y del Artesanado*.

Las conclusiones de la Mesa Redonda exponen cómo la cuestión de las relaciones entre instituciones financieras y PYME entra en la problemática más general del acceso de este tipo de empresas a la financiación. Como han demostrado numerosos estudios y análisis, la mayoría de las PYME tienen graves dificultades en este ámbito, dificultades que no pueden atribuirse exclusivamente a la coyuntura económica, sino a obstáculos de orden estructural que limitan la creación de nuevas empresas y dificultan el desarrollo de las existentes (14).

Dentro de las medidas que se proponen para conseguir una mayor fluidez en lo que respecta a los créditos bancarios se hacen, entre otras, las siguientes recomendaciones:

— Es útil examinar las posibilidades de desarrollar el modelo de sociedades de garantía recíproca en toda la Comunidad, con lo que se conseguiría que las PYME ampliaran su capacidad de obtener financiación bancaria cuando no están en situación de constituir las garantías suficientes.

— Es necesario velar porque una parte impor-

tante de las intervenciones del Fondo Europeo de Inversiones (FEI) se dediquen a operaciones de financiación de las PYME. Las formas de intervención del FEI deberán ser flexibles y tener en cuenta las realidades de cada estado miembro. En este sentido, el FEI debería ser capaz de apoyar los sistemas de garantías existentes en cada país a fin de permitir fomentar su participación en las garantías de créditos concedidos a pequeñas empresas.

— En lo que se refiere a los fondos estructurales, y en especial al programa de iniciativa comunitaria en favor de la PYME, la Mesa Redonda recomienda que se fomente el desarrollo de técnicas financieras, tales como fondos de capital de arranque, sociedades de capital riesgo y sociedades de garantía recíproca. Respecto a este último instrumento, considera que conviene examinar las posibilidades de adaptar la legislación bancaria actual a la realidad económica de las SGR, particularmente en lo referente a la ponderación de las garantías.

En línea directa con las conclusiones de la Mesa Redonda y siguiendo sus recomendaciones, se encuentran las actuaciones previstas por el *Programa Integrado en favor de las PYME y del Artesanado* en materia de acceso a las fuentes de financiación y el crédito.

Desarrollando la *Iniciativa de Crecimiento* acordada en la cumbre de diciembre de 1992 celebrada en Edimburgo, y el acuerdo tomado en la reunión celebrada por el Consejo Europeo durante junio de 1993 en Copenhague, se insiste en que los mil millones de ecus destinados a préstamos especiales del Banco Europeo de Inversiones y una parte importante de los dos mil millones con los que se dota el Fondo Europeo de Inversiones, destinada asimismo a préstamos para PYME y subvenciones de dos puntos en los tipos de interés, sean canalizados a través de intermediarios financieros especializados en su financiación, para que estos beneficios repercutan enteramente sobre las pequeñas empresas.

Y siguiendo esta línea, la Comisión señala que en el marco de los programas comunitarios, seguirá apoyando proyectos piloto dedicados a crear nuevos instrumentos financieros en favor de las PYME, entre ellos las SGR, y como gracias a la *Iniciativa Comunitaria en favor de las PYME*, aprobada el 16 de febrero de 1994, se podrán financiar conjuntamente medidas nacionales encaminadas a facilitar el acceso de las PYME a las fuentes de crédito y financiación, tal y como está previsto en la letra c) del artículo 1 del Reglamento FEDER para la totalidad de las intervenciones realizadas en virtud de las políticas regionales (15).

NOTAS

(1) En términos globales, se puede afirmar que la mayor parte de los 64 millones de habitantes de la Comunidad con

empleo están trabajando en PYME. Según datos de la Agence Europa, citados por McKinsey & Company en un informe presentado al II Congreso Europeo de Sociedades de Caución Mutua, a 31 de diciembre de 1992, el 41,3 por 100 trabajan en empresas de menos de 10 trabajadores; el 28,9 en empresas con más de 10 y menos de 500, y sólo el 29,8 en entidades con más de 500. Asimismo, de los 15,7 millones de empresas censadas en la Comunidad a la misma fecha, sólo un 0,1 por 100 tenían más de 500 trabajadores, y el 92,1 por 100 menos de 10.

(2) Esa distribución ha ido variando con el paso del tiempo ante los incrementos de capital social autorizados, lo que ha llevado a que el reparto de las cuotas de participación sea muy diverso, aunque dominado, generalmente, por las entidades financieras que controlan entre el 49 y el 80 por 100.

(3) En este sentido, la Asociación Europea de Caución Mutua viene trabajando para alcanzar una mejor ponderación de las garantías de sus sociedades afiliadas en los coeficientes de las entidades financieras. Las normativas comunitarias y su trasposición a las legislaciones nacionales obligan a las SCM a fuertes dotaciones de recursos propios para los coeficientes de solvencia. Si los riesgos avalados por las SCM quedan provisionados por ellas, no tiene mucho sentido que lo sean también por las entidades crediticias, ya que el riesgo real que representan es cero. Ello debería de tener como contrapartida la cualificación de sus avales y una mejor consideración por parte de éstas que la actual.

(4) Los pequeños y medianos empresarios son, básicamente, personas con *cultura de producto o de mercado* y con una escasa formación financiera. Ello, unido a su poca estructura de gestión, reduce su capacidad para aprovechar las distintas ofertas del sistema financiero, disminuye su capacidad de negociación con las entidades financieras y repercute negativamente en el control de costos financieros para sus empresas.

(5) En Alemania y Francia el sistema de unión escogido es el de la *asociación de empresas*, en Bélgica se ha constituido a modo de *comité consultivo* y, en Italia, como *federaciones y confederaciones*.

(6) En esta línea se enmarca la propuesta presentada al II Congreso de la AECM celebrado en Hamburgo durante el mes de octubre de 1993, para la creación de un sistema de caución mutua en Portugal. Dicho proyecto piloto ha sido elaborado por el Instituto de Apoyo a la PYME del Ministerio de Industria portugués, en colaboración con el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria español (IMPI) y la propia AECM. Con los mismos objetivos, otros países de la Comunidad, Reino Unido y Grecia concretamente, se encuentran en la actualidad desarrollando proyectos similares.

(7) Con anterioridad, en 1982, el Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas, mediante su documento 82/007, *La promoción de las Pequeñas y Medianas Empresas*, había ya hecho una especie de declaración de motivos en lo referente a sus posiciones con respecto a la financiación de las PYME. Dicho documento se encuentra traducido y publicado en la *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, núm. 1/1983.

(8) La Task-Force se integraría posteriormente en la Dirección General XXIII, de Política de Empresa.

(9) Resolución del Consejo de 3 de noviembre de 1986, relativa al Programa de acción para las PYME C-287/1, de 14 de noviembre de 1986. Véase DE HARO ARAMBERRI (1987).

(10) Comisión de las Comunidades Europeas (1991), págs. 6 y 7.

(11) Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas (1992), págs. 8 y 9.

(12) *Ibid.*, pág. 6.

(13) Centro Europeo de la Empresa Pública (1992), pág. 3.

(14) Por ejemplo, en el nivel de la Unión Europea, la Comisión ha aprobado recientemente una comunicación sobre los

problemas de financiación de las PYME —COM(93) 528 final, de 10 de noviembre— mientras que el Observatorio Europeo de la PYME, en su informe anual, facilita un análisis actualizado.

(15) Reglamento (CEE) núm. 2083/93 del Consejo, de 20 de julio de 1993, relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, DOCE N-L 193 de 31 de julio de 1993, pág. 34.

BIBLIOGRAFIA Y FUENTES CONSULTADAS

ALBERDI AREIZAGA, Jesús (1993), «La confrontación de las pequeñas y medianas empresas y las sociedades de caución mutua con la crisis económica», *II Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Hamburgo. (No publicado.)

ASOCIACIÓN EUROPEA DE CAUCIÓN MUTUA (1993), «Análisis comparativo de las sociedades de Caución Mutua en Europa», *II Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Hamburgo. (No publicado.)

CAIRE, Gilbert (1993), «La Association Européenne de Caution Mutuelle comme instrument coordinateur pour les sociétés de cautionnement mutuel», *II Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Hamburgo. (No publicado.)

CENTRO EUROPEO DE LA EMPRESA PÚBLICA (1992), *Dictamen sobre la Comunicación de la Comisión «El papel de los Sistemas de Garantía Recíproca en la financiación de las PYME de la Comunidad Europea»*, CEE, Bruselas.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991), *Comunicación de la Comisión «El papel de los Sistemas de Garantía Recíproca en la financiación de las PYME de la Comunidad Europea SEC (91) 1550 final»*, CEE, Bruselas.

— (1994), *Comunicación de la Comisión «Programa integrado en favor de las PYME y el Artesanado COM(94) 207 final»*, UE, Bruselas.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1986), *Les organisations coopératives, mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne*, Éditions Delta, Bruselas.

— (1992), *Dictamen sobre la Comunicación de la Comisión «El papel de los Sistemas de Garantía Recíproca en la financiación de las PYME de la Comunidad Europea»*, CEE, Bruselas.

DIRECCIÓN GENERAL XXII DE LA UNIÓN EUROPEA (1994), *Informe Final de la Mesa Redonda de Altas Personalidades del Sector Bancario «Hacia una asociación más eficaz de las instituciones financieras y las PYME»*, UE, Bruselas. (No publicado.)

EELEN, Yvo (1991), «La réassurance des sociétés de cautionnement mutuel en Belgique», *I Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Madrid. (No publicado.)

EUROCREATION CONSEIL (1990), *Les Systèmes de garanties de financement en Europe*, Agence National pour la création et le développement des nouvelles entreprises, París.

FOISSAUD, Dominique (1988), *Les Sociétés de Caution Mutuelle et le financement des PME (Rapport du Groupe de Stratégie Industrielle, n. 11. Le renouvellement du tissu industriel)*, Ministère de la Fonction Publique et du Plan. (Documento de uso interno. No publicado.)

HÜBLER, Harmunt (1993), «La exención de impuestos de los bancos de caución mutua y las contragarantías estatales como bases decisivas del sistema alemán de garantía recíproca», *II Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Hamburgo. (No publicado.)

INSTITUTO VASCO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIÓN (1988a), *Informe sobre la situación actual y perspectivas de las Sociedades de Garantía Recíproca en la CEE*, IKEI, San Sebastián.

— (1988b), *Mutual Guarantee Systems in Belgium, Spain, France, Italy and Portugal. Final Draft*, IKEI, San Sebastián.

KPMG PEAT MARWICK (1991), «Las Sociedades de Caución Mutua en el contexto de la Comunidad Económica Europea», *I Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Madrid. (No publicado.)

MACKINSEY & Company (1993), «Las Sociedades de Caución Mutua herramientas clave en el apoyo a las PYMES», *II Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Hamburgo. (No publicado.)

MOSCO, Gian Domenico (1993), «Prospettive di miglioramento di requisiti giuridici, patrimoniali e economici dei Confidi italiani», *II Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Hamburgo. (No publicado.)

POMBO GONZÁLEZ, Pablo (1993), «El futuro de las Sociedades de Caución Mutua en el marco de la Europa unida», *II Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Hamburgo. (No publicado.)

SCHUTT, Friedrich H. (1991), «El sistema operativo de las entidades de caución mutua, para la promoción y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en la República Federal de Alemania», *I Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua*, Madrid. (No publicado.)

VIOLATI, Massimo (1990), «Le sperienze europee della garanzia mutualistica», *Congreso ABI - Federconfidi: Banca e Confidi, Strategia per il confronto europeo*, Florencia. (No publicado.)

APENDICE LEGISLATIVO

LEY 1/1994, DE 11 DE MARZO, SOBRE EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (BOE de 12 de marzo).

EXPOSICION DE MOTIVOS

La estructura empresarial española es la propia de un país de pequeñas y medianas empresas. La PYME constituye un factor clave de estabilidad y competitividad. Su importante papel en materia de creación de riqueza y generación de empleo; su flexibilidad de adaptación a los cambios producidos por los ciclos económicos, y su gran sensibilidad a los procesos de relanzamiento de la inversión, contrastan con las desventajas comparativas inherentes a su pequeña dimensión.

Uno de los más importantes problemas que sufre la PYME es la dificultad para acceder a una financiación adecuada a sus posibilidades, lo que limita su capacidad de expansión y crecimiento. La pequeña y mediana empresa cuenta con un capital social escaso que limita su capacidad financiera y sus márgenes de maniobra. Esta limitación, en términos relativos con la gran empresa, se manifiesta por una insuficiencia de garantías ante las entidades de crédito, una dificultad para acceder directamente al mercado de capitales, un mayor distanciamiento de los centros de decisión financiera y una acusada carencia de información y asesoramiento en esta materia.

Para contribuir a la solución de estos problemas financieros, el Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio, reguló el Régimen Jurídico, Fiscal y Financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca que habían sido creadas por el Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero, dando lugar a un régimen mercantil específico para estas sociedades.

Dentro de este marco legal, las sociedades de garantía recíproca han venido desempeñando, apoyadas en un marcado carácter mutualista, dos funciones básicas:

Conceder avales que permitan a la PYME acceder a la financiación bancaria, sin precisar por ello afectar a garantías todos sus recursos propios.

Facilitar el acceso de las empresas avaladas a líneas de financiación privilegiada y obtener mejores condiciones en sus créditos que los que conseguirían por sí solas en el mercado.

Pero además de estas dos funciones básicas, las sociedades de garantía recíproca han demostrado su ef-

ficacia para prestar una gama de servicios a las PYMES complementarios a la prestación del aval:

Negociar con las entidades de crédito mejores condiciones de crédito de las que obtendría la PYME si acudiría individualmente a estas entidades.

Poner en marcha servicios de información que den a conocer a la PYME instrumentos financieros mejor adaptados a sus necesidades.

Finalmente, proporcionar al empresario un asesoramiento eficaz en cuanto que analizan, evalúan y aconsejan sobre el proyecto de inversión que la pequeña empresa va a realizar.

Por tanto, las sociedades de garantía recíproca se comportan como un instrumento de promoción empresarial, que facilita el crédito a la PYME al permitir orientar, promocionar e incentivar la inversión por ellas avalada.

La Unión Europea representa un desafío para las sociedades de garantía recíproca que deben adaptar su funcionamiento al marco del Mercado Único Europeo. Dos son los retos a los que se enfrentan las sociedades; por un lado, homologar nuestro sistema de garantía recíproca con los actualmente en vigor en los países de la Comunidad Europea, y, por otro, mejorar su eficacia venciendo los obstáculos que impiden que las sociedades de garantía recíproca alcancen su máximo desarrollo potencial y, en consecuencia, se incremente el número de pequeñas y medianas empresas a las que prestan sus servicios.

Aun cuando la armonización de los sistemas de garantía recíproca es todavía una tarea por resolver en el seno de la CE, las líneas maestras de esta reforma contribuirán a un mayor acercamiento a los sistemas más desarrollados.

Por consiguiente, se afrontan ambos retos simultáneamente estableciendo un marco que facilite la expansión del sistema, para lo cual se exige una reforma de la legislación actualmente en vigor, que, conservando un régimen mercantil específico para estas sociedades, permita asentar sobre bases todavía más sólidas su crecimiento futuro.

Con la reforma legal se pretende aumentar la solvencia de las sociedades de garantía recíproca, pieza clave para consolidar la aceptación del aval que prestan por las entidades de crédito, así como mejorar su ratio de liquidez, base de su eficacia en la prestación del aval. Persiguiendo estos objetivos se dota a estas sociedades de una

estructura patrimonial más racional, transparente y acorde con las funciones de una sociedad de garantía recíproca, transformando el antiguo fondo de garantía en un fondo de provisiones técnicas, requiriendo una cifra mayor de capital mínimo, estableciendo limitaciones en cuanto al nivel de recursos propios, y creando las bases para un nuevo modelo de reafianzamiento. Al mismo tiempo, al ampliar su objeto social a la prestación de asesoramiento financiero a sus socios, se les permite no sólo obtener mayores recursos, sino mejorar su papel como asesores integrales de la PYME.

Adicionalmente, el nuevo texto legal adecua la regulación de las sociedades de garantía recíproca a la nueva legislación sobre sociedades anónimas, tal como figura en el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre. El Real Decreto 1885/1978 remitía genéricamente a la Ley de Sociedades Anónimas como derecho subsidiario. Tal solución creaba dificultades a la hora de determinar qué artículos en concreto de la Ley de Sociedades Anónimas podían ser aplicados a las sociedades de garantía recíproca. Por ello se ha optado por establecer un texto completo y desarrollado sobre el régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca, en el que ciertamente se hacen remisiones a la Ley de Sociedades Anónimas, pero se trata de remisiones puntuales, a artículos concretos, evitando la difícil interpretación que significaba la remisión genérica contenida en el Real Decreto 1885/1978.

El nuevo texto legal respeta las características fundamentales de las sociedades de garantía recíproca establecidas por el Real Decreto 1885/1978, que han contribuido al éxito de la institución. Por consiguiente, en ese aspecto fundamental de la delimitación del tipo societario no se contienen modificaciones esenciales. Las sociedades de garantía recíproca siguen siendo un tipo especial de sociedad, que en lo que se refiere al capital social y a la responsabilidad de los socios por las deudas sociales se asemeja totalmente a una sociedad anónima; pero en lo que se refiere a los derechos de los socios predomina el carácter mutualista. Estas sociedades tienen que ofrecer sólidas garantías a los terceros, pero tienen que estar dominadas por las pequeñas y medianas empresas a las que apoyan e impulsan financieramente. Por ello se incluye la exigencia de que estén constituidas por pequeñas y medianas empresas.

La ampliación del objeto social abre la posibilidad de prestación de servicios de asistencia y asesoramiento financiero, bien directa o indirectamente, a través de la participación en sociedades o asociaciones. De esta manera se da reconocimiento legal a una forma de actuación ya iniciada por algunas sociedades de garantía recíproca, permitiendo que estas entidades puedan ampliar sus actividades en apoyo a las pequeñas y medianas empresas, pero garantizando que esa expansión de actividades se hace sin menoscabo de la solvencia patrimonial de las sociedades de garantía recíproca para cumplir la finalidad esencial y primera de las mismas, que es el otorgamiento de garantías a favor de sus socios.

En segundo lugar, se introduce la novedad de calificar a las sociedades de garantía recíproca como entidades financieras. Con ello se clarifica la posición de estas sociedades dentro del sistema financiero y se les aplica la legislación más reciente, especialmente lo dispuesto en la Ley sobre Disciplina e Inspección de Entidades de Crédito.

Otra modificación fundamental, en relación con lo dispuesto en el Real Decreto 1885/1978, consiste en la autorización administrativa del Ministerio de Economía y Hacienda para la constitución de las sociedades de garantía recíproca. El Real Decreto de 1978 admitía la creación libre de sociedades de garantía recíproca, reservando la autorización para los casos en que se fuera a disfrutar de determinados beneficios fiscales y de carácter administrativo.

La autorización del Ministerio de Economía y Hacienda se vincula a la nueva noción que da el artículo primero de la Ley de las sociedades de garantía recíproca, según el cual, las pequeñas y medianas empresas pueden constituir este tipo de sociedades.

Otra variedad de la Ley consiste en la desaparición del fondo de garantía establecido en el Real Decreto 1885/1978. El objeto del fondo era mejorar la solvencia de unas sociedades cuyo capital social se consideraba insuficiente.

Una vez consolidadas las sociedades de garantía recíproca, no es necesario mantener el fondo de garantía, que creaba extraordinarias dificultades de gestión, dado que las sociedades de garantía recíproca sólo tenían la administración del mismo, siendo los titulares del fondo los socios que hacían aportaciones a él. En la situación actual es conveniente suprimir el fondo de garantía e incorporar su importe a los recursos propios de la sociedad, con los que ésta hace frente a las obligaciones que asume.

Sin embargo, la supresión del fondo de garantía ha requerido establecer un mecanismo para que los organismos públicos puedan seguir haciendo contribuciones que beneficien a los socios partícipes, sin pasar a formar parte del capital de la sociedad. Para permitir esa vía de financiación y apoyo a las sociedades de garantía recíproca, en beneficio de los pequeños y medianos empresarios, la Ley establece la constitución de un fondo de provisiones técnicas que tiene la misma finalidad que tenía el fondo de garantía, pero sin los inconvenientes de aquél, ya que el fondo de provisiones técnicas forma parte del patrimonio de las sociedades de garantía recíproca.

Se corresponde asimismo con la evolución y fortalecimiento experimentados por las sociedades de garantía recíproca las nuevas exigencias de que el capital mínimo sea de 300 millones de pesetas y que el número mínimo de socios fundadores partícipes sea de 150.

La nueva Ley incluye en su articulado las normas sobre supervisión administrativa y beneficios fiscales, adecuándolos a la legislación de entidades financieras, concediendo a estas sociedades unos beneficios fiscales equiparables a los que rigen para sociedades de este tipo en otros países de la Comunidad Europea. Tales beneficios figuraban también en el Real Decreto de 1978, pero habían quedado prácticamente superados por la reciente evolución de la legislación fiscal.

El texto de la Ley prevé también un sistema de reafianzamiento de las sociedades de garantía recíproca, dictando sus normas básicas. Un sistema de reafianzamiento singular existe en otros ordenamientos que disponen de sociedades equiparables a las sociedades de garantía recíproca. Característica común es la participación fundamental de la Administración pública en este sistema de apoyo.

Por último, el nuevo texto legal ha tomado también en consideración la evolución que ha experimentado la regulación general de las sociedades anónimas en aquellos puntos en que esa regulación era tomada como modelo para el régimen organizativo específico de las sociedades de garantía recíproca.

La presente Ley se dicta al amparo de lo establecido por el artículo 149.1, 6.^a, de la Constitución.

CAPITULO I

Disposiciones generales

Artículo 1.—*Características de las sociedades de garantía recíproca*

Las pequeñas y medianas empresas, con el fin de facilitar el acceso al crédito y servicios conexos, así como la mejora integral de sus condiciones financieras, podrán constituir sociedades de garantía recíproca con capital variable, en las que los socios no responderán personalmente de las deudas sociales.

Se entenderá por pequeñas y medianas empresas aquéllas cuyo número de trabajadores no exceda de doscientos cincuenta.

A los efectos de esta Ley, las sociedades de garantía recíproca tendrán la consideración de entidades financieras y, al menos, las cuatro quintas partes de sus socios estarán integradas por pequeñas y medianas empresas.

Artículo 2.—*Objeto social*

Las sociedades de garantía recíproca tendrán como objeto social el otorgamiento de garantías personales, por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del seguro de caución, a favor de sus socios para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de que sean titulares.

Se considerarán otorgados a favor de los socios los avales o garantías que dé la sociedad para operaciones realizadas por sociedades integradas exclusivamente por socios de la sociedad de garantía recíproca, con el objeto exclusivo de favorecer la actividad de dichos socios dentro del giro o tráfico de sus empresas.

Además, podrán prestar servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios y, una vez cubiertas las reservas y provisiones legalmente obligatorias para ellas, podrán participar en sociedades o asociaciones cuyo objeto sean actividades dirigidas a pequeñas y medianas empresas.

Artículo 3.—*Operaciones prohibidas a las sociedades de garantía recíproca*

Las sociedades de garantía recíproca no pueden conceder ninguna clase de créditos a sus socios. Podrán emitir obligaciones con sujeción a las condiciones que reglamentariamente se establezcan.

Artículo 4.—*Carácter mercantil*

La sociedad de garantía recíproca tendrá siempre carácter mercantil y se regirá por la presente Ley y las disposiciones que la desarrollen.

Artículo 5.—*Denominación social*

En la denominación social de la sociedad deberá figurar necesariamente la indicación «Sociedad de Garantía Recíproca», que es exclusiva de este tipo social. Si se utilizase la abreviatura S.G.R., deberá incluirse al final de la denominación. No podrá adoptarse una denominación idéntica a la de otra entidad mercantil preexistente.

Ninguna persona, física o jurídica, podrá, sin haber obtenido la preceptiva autorización y hallarse inscrita en los correspondientes registros, utilizar las denominaciones genéricas propias de éstas u otras que puedan inducir a confusión con ellas.

El Registro Mercantil y demás registros públicos no inscribirán aquellas sociedades cuya denominación se oponga a lo dispuesto en este artículo. Cuando, no obstante, tales inscripciones se hallen practicadas, serán nulas de pleno derecho, debiendo procederse a su cancelación de oficio o a petición del órgano administrativo competente. Dicha nulidad no perjudicará los derechos de terceros de buena fe, adquiridos de conformidad con el contenido de los correspondientes registros, lo que se comunicará, al propio tiempo, a las personas afectadas.

Artículo 6.—*Socios partícipes y socios protectores*

1. Los socios partícipes habrán de pertenecer al sector o sectores de actividad económica mencionados en los estatutos sociales, y su establecimiento deberá estar situado en el ámbito geográfico delimitado en los propios estatutos.

2. Junto a los socios partícipes, a cuyo favor puede prestar garantía la sociedad de garantía recíproca, podrán existir socios protectores si así lo admiten los estatutos. Son socios protectores los que no reúnan las condiciones enunciadas en el apartado anterior. Estos socios no podrán solicitar la garantía de la sociedad para sus operaciones y su participación, directa o indirecta, en el capital social no excederá conjuntamente del 50 por 100 de la cifra mínima fijada para ese capital en los estatutos sociales. No se computarán en ese porcentaje las participaciones pertenecientes a socios protectores que sean Administraciones públicas, organismos autónomos y demás entidades de derecho público, dependientes de las mismas; sociedades mercantiles en cuyo capital participe mayoritariamente cualquiera de los anteriores o entidades que representen o asocien intereses económicos de carácter general o del ámbito sectorial a que se refieran los estatutos sociales.

Artículo 7.—*Variabilidad del capital y participaciones sociales*

1. El capital social, que se integrará por las aportaciones de los socios, será variable entre una cifra mínima fijada en los estatutos y el triple de dicha cantidad, y estará dividido en participaciones sociales de igual valor nominal, acumulables e indivisibles, que no tendrán la consideración de valores negociables ni podrán denominarse acciones.

2. Dentro de los límites establecidos para la variación del capital, y respetando los requisitos mínimos de solvencia, aquél podrá aumentar o disminuir sin necesidad de modificación estatutaria por acuerdo del Consejo de administración, por la creación y atribución de nuevas

participaciones sociales o mediante el reembolso y extinción de las existentes.

3. La variación del capital fuera de los límites mencionados exigirá la modificación de la cifra mínima fijada en los estatutos, siguiendo para ello el procedimiento establecido en la presente Ley.

Artículo 8.—Importe exigido para la cifra mínima del capital social desembolsado

1. El capital social mínimo de las sociedades de garantía recíproca no podrá ser inferior a 300.000.000 de pesetas.

2. Para garantizar la liquidez y solvencia de las sociedades de garantía recíproca, en su condición de entidades financieras, el capital indicado en el apartado anterior podrá ser modificado, en los términos establecidos en el artículo 47.1, a), de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito.

Artículo 9.—Fondo de provisiones técnicas

La sociedad de garantía recíproca deberá constituir un fondo de provisiones técnicas, que formará parte de su patrimonio, y tendrá como finalidad reforzar la solvencia de la sociedad. Su cuantía mínima y funcionamiento se determinará reglamentariamente.

Dicho fondo de provisiones técnicas, en todo caso, podrá ser integrado por:

a) Dotaciones que la sociedad de garantía recíproca efectúe con cargo a su cuenta de pérdidas y ganancias sin limitación y en concepto de provisión de insolvencias.

b) Las subvenciones, donaciones u otras aportaciones no reintegrables que efectúen las Administraciones públicas, los organismos autónomos y demás entidades de derecho público, dependientes de las mismas, las sociedades mercantiles en cuyo capital participe mayoritariamente cualesquiera de las anteriores y las entidades que representen o asocien intereses económicos de carácter general o del ámbito sectorial a que se refieran los estatutos sociales.

c) Cualesquiera otras aportaciones que reglamentariamente se determinen.

Artículo 10.—Régimen aplicable a las garantías otorgadas por las sociedades de garantía recíproca

1. La condición de socios de las personas avaladas o garantizadas por la sociedad de garantía recíproca no afectará al régimen jurídico de los avales y garantías otorgados, los cuales tendrán carácter mercantil y se regirán en primer lugar por los pactos particulares si existieran, y, en segundo lugar, por las condiciones generales contenidas en los estatutos de la sociedad, siempre que tanto uno como otros no sean contrarios a normas legales de carácter imperativo.

2. La relación entre la sociedad de garantía recíproca y el socio en cuyo favor se hubiere otorgado una garantía deberá formalizarse, para su validez, en escritura pública o en póliza firmada por las partes e intervenida por corredor de comercio colegiado.

3. Los avales a que se refieren las disposiciones legales que exigen y regulan la prestación de garantías a favor de las Administraciones y organismos públicos podrán ser otorgadas por las sociedades de garantía recíproca, con las limitaciones que establezca específicamente la legislación aplicable.

Artículo 11.—Sociedades de reafianzamiento

1. Con el fin de ofrecer una cobertura y garantía suficientes a los riesgos contraídos por las sociedades de garantía recíproca y facilitar la disminución del coste del aval para sus socios, podrán constituirse sociedades de reafianzamiento cuyo objeto social comprenda el reaval de las operaciones de garantía otorgadas por las sociedades de garantía recíproca reguladas en la presente Ley. Revestirán la forma de sociedades anónimas participadas por la Administración pública y tendrán la consideración, a los efectos de esta Ley, de entidades financieras.

2. Las sociedades de reafianzamiento no podrán otorgar avales ni otras garantías directamente a favor de las empresas.

CAPITULO II

De la fundación de la sociedad de garantía recíproca

SECCIÓN 1.ª DE LA AUTORIZACIÓN E INSCRIPCIÓN DE LA SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA

Artículo 12.—Autorización del Ministerio de Economía y Hacienda

1. Corresponderá al Ministerio de Economía y Hacienda la autorización para la creación de las sociedades de garantía recíproca.

2. Con carácter previo a la constitución de la sociedad deberá presentarse en el Ministerio de Economía y Hacienda:

a) Proyecto de estatutos sociales.

b) Programa de actividades, en el que de modo específico deberá constar el género de operaciones que se pretende realizar y la estructura de la organización de la sociedad.

c) Relación de los socios que han de constituir la sociedad, con indicación de sus participaciones en el capital social.

d) Relación de personas que hayan de integrar el primer Consejo de administración y de quienes hayan de ejercer como directores generales o asimilados, con información detallada de la actividad profesional de todos ellos.

En todo caso, cabrá exigir a los promotores cuantos datos, informes o antecedentes se consideren oportunos para verificar el cumplimiento de las condiciones y requisitos establecidos en esta Ley.

La solicitud de autorización deberá ser resuelta dentro de los tres meses siguientes a su recepción en el órgano competente del Ministerio de Economía y Hacienda, o al momento en que se complete la documentación exigible y, en todo caso, dentro de los seis meses siguientes a su

recepción, previo informe del Banco de España y de la Comunidad Autónoma donde la sociedad pretenda establecer su domicilio social, entendiéndose denegada si no hubiera recaído resolución expresa transcurrido ese período.

3. La autorización sólo podrá ser denegada, mediante resolución motivada, cuando la proyectada sociedad de garantía recíproca no se ajuste a lo dispuesto en la presente Ley, o no ofrezca garantías suficientes para un adecuado cumplimiento de su objeto social.

4. El Ministerio de Economía y Hacienda podrá revocar la autorización, además de en los supuestos de infracciones muy graves, cuando la sociedad no hubiera iniciado sus actividades transcurrido un año desde la fecha de su autorización, o cuando, una vez iniciadas, las interrumpa por el mismo período de tiempo. También podrá acordarse la revocación a petición de la propia sociedad.

Artículo 13.—*Constitución y adquisición de la personalidad jurídica*

La sociedad de garantía recíproca se constituirá mediante escritura pública, que se presentará para su inscripción en el Registro Mercantil acompañada de la correspondiente autorización del Ministerio de Economía y Hacienda. Con la inscripción adquirirá la sociedad de garantía recíproca su personalidad jurídica.

Artículo 14.—*Registro Especial del Banco de España*

1. La sociedad de garantía recíproca, una vez inscrita en el Registro Mercantil, deberá inscribirse en el Registro Especial del Banco de España. Igualmente, sus administradores y directivos deberán inscribirse en el correspondiente Registro de Altos Cargos del Banco de España.

2. La inscripción en los registros antes mencionados será requisito indispensable para que las sociedades de garantía recíproca puedan desarrollar sus actividades.

Artículo 15.—*Suscripción y desembolso del capital social*

No podrá constituirse ninguna sociedad de garantía recíproca que no tenga su capital mínimo totalmente suscrito y desembolsado.

SECCIÓN 2.^a DE LA FUNDACIÓN DE LA SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA

Artículo 16.—*Número mínimo de fundadores*

La sociedad de garantía recíproca habrá de fundarse en un solo acto por convenio entre los fundadores. No podrá crearse una sociedad de garantía recíproca sin que concurran en el acto fundacional, presentes o representados, al menos 150 socios partícipes. Los socios protectores podrán también concurrir al acto fundacional, no computándose su número en la cifra anterior.

Artículo 17.—*Escritura de constitución*

En la escritura de constitución de la sociedad de garantía recíproca se expresará:

Primero. Los nombres, apellidos, edad y número de

identificación fiscal de los otorgantes, si éstos fueran personas físicas, o la denominación o razón social, y código de identificación fiscal, si son personas jurídicas, y, en ambos casos, la nacionalidad y domicilio.

Segundo. La voluntad de los otorgantes de fundar una sociedad de garantía recíproca con arreglo a los preceptos de la presente Ley.

Tercero. El metálico que cada socio aporte, indicando el número de participaciones sociales que se le atribuyan.

Deberá acreditarse ante el notario la realidad de las aportaciones mediante exhibición y entrega de los resguardos de depósito del dinero correspondiente a nombre de la sociedad en una entidad de crédito o mediante su consignación y entrega en metálico para que aquél lo constituya a nombre de ella. Esta circunstancia se expresará en la escritura.

Cuarto. Los estatutos que han de regir el funcionamiento de la sociedad.

Quinto. Los nombres, apellidos y edad de las personas que se encarguen inicialmente de la administración y representación social, si fueran personas físicas, o su denominación social, si fueran personas jurídicas, y, en ambos casos, su nacionalidad y domicilio, así como las mismas circunstancias de los auditores de cuentas de la sociedad.

Artículo 18.—*Estatutos sociales*

En los estatutos que han de regir el funcionamiento de la sociedad se hará constar:

- a) La denominación de la sociedad.
- b) El objeto social.
- c) La actividad o actividades económicas y el ámbito geográfico que sirvan para delimitar los empresarios que pueden formar parte de la sociedad como socios partícipes.
- d) La posibilidad de admitir, en su caso, socios protectores.
- e) La duración de la sociedad.
- f) El domicilio social y el órgano competente para decidir la creación, supresión o traslado de sucursales, agencias o delegaciones.
- g) La cifra mínima de capital social.
- h) El valor nominal de las participaciones en que estuviere dividido el capital social.
- i) Los criterios que han de seguirse para la admisión de nuevos socios y los requisitos necesarios para la creación de nuevas participaciones sociales.
- j) La forma y condiciones en que ha de ejercitarse el derecho a pedir el reembolso de las participaciones sociales y el modo en que éste debe ejecutarse.
- k) Las causas que puedan establecerse para la exclusión de los socios y la forma de efectuarla.
- l) La composición, facultades del Consejo de administración, así como la forma de deliberación y adopción de sus acuerdos. Igualmente deberá contener el modo de proveer las vacantes que se produzcan.

m) La determinación de los administradores a quienes se confiere el poder de representación, así como su régimen de actuación.

n) Los plazos, la forma y el procedimiento para convocar y constituir las Juntas generales, según su clase y competencia, así como el modo de deliberar y adoptar sus acuerdos.

ñ) La fecha de cierre del ejercicio social. A falta de disposición estatutaria se entenderá que el ejercicio social termina el 31 de diciembre de cada año.

o) La forma en que han de aplicarse los resultados.

p) La participación en el capital social exigible a cada socio en proporción al importe de las deudas cuya garantía solicite de la sociedad.

q) Las condiciones generales aplicables a las garantías que otorgue la sociedad.

Artículo 19.—Autonomía de la voluntad

Se podrán incluir además en la escritura todos los pactos lícitos y condiciones especiales que los socios fundadores juzguen conveniente establecer, siempre que no sean contrarios a las disposiciones legales vigentes ni se opongan a lo dispuesto en la presente Ley y normas de desarrollo.

CAPITULO III

De las participaciones sociales y de los derechos y obligaciones de los socios

Artículo 20.—Las participaciones sociales como parte del capital

1. Es nula la creación de participaciones sociales que no respondan a una aportación dineraria a la sociedad y no podrán atribuirse participaciones sociales por una cifra inferior a su valor nominal.

2. Dejando a salvo las diferencias establecidas por la presente Ley, todas las participaciones sociales atribuirán los mismos derechos a sus titulares.

Artículo 21.—Derechos esenciales que atribuye la participación social

El titular de una participación social tiene la condición de socio y le corresponde, como mínimo, los siguientes derechos:

Primero. Votar en las Juntas generales, así como impugnar los acuerdos sociales.

Segundo. Solicitar el reembolso de la participación social.

Tercero. Participar, en su caso, en los beneficios sociales.

Cuarto. Recibir información conforme a lo previsto en la Ley de Sociedades Anónimas con carácter general para los socios.

Quinto. Participar en el patrimonio resultante de la liquidación.

Artículo 22.—Derechos adicionales de los socios partícipes

Los socios partícipes tienen, además, el derecho a solicitar las garantías y el asesoramiento de la sociedad dentro de los límites establecidos en los estatutos.

Artículo 23.—Derecho de voto

1. Cada participación atribuye el derecho a un voto, pero ningún socio podrá tener un número de votos superior al 5 por 100 del total. Los estatutos podrán fijar un límite menor.

2. No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, los estatutos podrán establecer que los socios protectores que sean Administraciones públicas, los organismos autónomos y demás entidades de derecho público dependientes de las mismas, las sociedades mercantiles en cuyo capital participe mayoritariamente cualquiera de las anteriores y las entidades que representen o asocien intereses económicos de carácter general o del ámbito sectorial a que se refieran los estatutos sociales, podrán tener, cada uno de ellos, hasta un número de votos equivalente al 50 por 100 del total, pero en ningún caso los votos correspondientes al conjunto de socios protectores podrán exceder de esa misma proporción. En caso necesario se reducirá proporcionalmente el número de votos que correspondan a cada uno de ellos, sin que se les pueda privar de un voto como mínimo.

Artículo 24.—Libros de socios y de garantías otorgadas

1. Los socios se inscribirán, con expresión del número de participaciones de que sean titulares y de los sucesivos desembolsos efectuados por razón de las mismas, en un libro especial que, debidamente legalizado, deberá llevar la sociedad. En él se expresarán el nombre, apellidos, razón o denominación social y domicilio del socio, su carácter de socio partícipe o de socio protector, y, en su caso, la empresa cuya titularidad ostente.

2. En otro libro, también legalizado, anotará la sociedad las garantías otorgadas por ella a petición de cada uno de los socios, con mención de la cuantía, características y plazo de la deuda garantizada, así como de las fechas de creación y extinción de la garantía.

Artículo 25.—Transmisión intervivos de las participaciones

1. La transmisión intervivos de las participaciones sociales exigirá siempre la previa autorización del Consejo de administración, quien verificará que los posibles adquirentes cumplen los requisitos legal o estatutariamente establecidos.

2. Las participaciones cuya titularidad exijan los estatutos para la obtención de una garantía otorgada por la sociedad sólo serán transmisibles, mientras la garantía subsista, junto con la empresa del socio.

Artículo 26.—Transmisión mortis causa de las participaciones

1. En los casos de transmisión mortis causa de las participaciones, el heredero o legatario no adquirirá la condición de socio, a no ser que el Consejo de administración lo acuerde a solicitud de aquél.

2. Si la solicitud no fuera estimada por el Consejo, en

el mismo acto habrá de acordar el reembolso al heredero o legatario de las participaciones sociales, una vez extinguidas, en su caso, las deudas que la sociedad tuviera garantizadas con cargo a esas participaciones.

Artículo 27.—Legitimación para ejercitar los derechos de socios

Quien adquiera, por cualquier título, participaciones sociales deberá comunicarlo por escrito a la sociedad, indicando el nombre, apellidos, razón o denominación social y domicilio del nuevo socio, así como la empresa de la que, en su caso, sea titular, al objeto de ser inscrito en el correspondiente libro de socios.

Sin cumplir este requisito no podrá el adquirente pretender el ejercicio de los derechos que puedan corresponderle como socio en la sociedad.

Artículo 28.—Obligación de aportar el capital no desembolsado

1. El socio deberá aportar a la sociedad la porción de capital no desembolsado en la forma prevista en los estatutos o, en su defecto, por acuerdo de la Junta general. En lo que se refiere al plazo temporal en que hayan de satisfacerse los desembolsos de dividendos pasivos, se efectuará en la forma prevista en los estatutos sociales o, en su defecto, por acuerdo de la Junta general, sin que sea necesario el establecimiento de un plazo máximo.

2. Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 15 respecto al desembolso del capital mínimo en el acto constituyente, en el momento de la suscripción de participaciones sociales los socios deberán desembolsar en efectivo, al menos, el 25 por 100 de las participaciones sociales que suscriban, si bien puede exigirse un desembolso superior de acuerdo con lo establecido en los estatutos.

3. Habrán de estar totalmente desembolsadas las participaciones cuya titularidad exijan los estatutos para obtener una determinada garantía de la sociedad, cuando esa garantía sea otorgada.

4. Los artículos 42 a 44 de la Ley de Sociedades Anónimas se aplicarán supletoriamente.

5. La falta de desembolso será causa de exclusión del socio moroso, una vez que éste sea advertido fehacientemente de la sanción en caso de que persista en su incumplimiento.

Artículo 29.—Derecho al reembolso de las participaciones sociales

1. El socio podrá exigir el reembolso de las participaciones sociales que le pertenezcan y cuya titularidad no le venga exigida por los estatutos por razón de una garantía en vigor otorgada por la sociedad.

2. El reembolso deberá solicitarse con una antelación mínima de tres meses, salvo que los estatutos dispongan un plazo superior, que no podrá exceder de un año.

3. El importe del reembolso no podrá exceder del valor real de las participaciones aportadas ni de su valor nominal. La eventual plusvalía pertenecerá a las reservas de la sociedad, sobre las cuales no tiene derecho alguno el socio que obtiene el reembolso.

4. El socio que se separa responderá por el importe reembolsado y, durante un plazo de cinco años, de las

deudas contraídas por la sociedad con anterioridad a la fecha del reembolso, en el caso de que el patrimonio social sea insuficiente para hacer frente a ellas.

Artículo 30.—Las participaciones sociales afectas a una garantía otorgada y no extinguida

1. La sociedad de garantía recíproca tendrá la preferencia reconocida en artículo 1.922, 2.º, del Código Civil, sobre las participaciones sociales afectadas a una garantía otorgada por aquélla, mientras esa garantía se mantenga en vigor.

2. La preferencia a que se refiere el apartado anterior no afectará a los derechos que pueda ejercer el acreedor sobre otras participaciones no afectas a garantías en vigor.

Artículo 31.—De la copropiedad y los derechos reales sobre las participaciones

La copropiedad y usufructo de las participaciones se regirá por lo dispuesto en los artículos 66 y 67 de la Ley de Sociedades Anónimas, y por el artículo 68 solamente para el caso de disolución de la sociedad.

CAPITULO IV

De los órganos de la sociedad de garantía recíproca

SECCIÓN 1.ª DE LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO

Artículo 32.—Organos de gobierno de la sociedad de garantía recíproca

Los órganos de gobierno de la sociedad de garantía recíproca son la Junta general y el Consejo de administración.

SECCIÓN 2.ª DE LA JUNTA GENERAL

Artículo 33.—Competencia de la Junta general

1. La Junta general, que se reunirá al menos una vez al año, decidirá sobre los asuntos atribuidos a la misma por las disposiciones legales o por los estatutos, y en especial sobre los siguientes:

a) Nombramiento y revocación de los miembros del Consejo de administración y la determinación de su número cuando los estatutos establezcan únicamente el máximo y el mínimo.

b) Ejercicio de la acción social de responsabilidad de los administradores.

c) Aprobación de las cuentas anuales y aplicación de resultados.

d) Fijación del límite máximo de deudas a garantizar por la sociedad durante cada ejercicio.

e) Nombramiento de auditores de cuentas.

f) Modificación de los estatutos de la sociedad.

g) Aumento o disminución de la cifra mínima del capital social que figure en los estatutos.

h) Exclusión de un socio por alguna de las causas

establecidas legal o estatutariamente, salvo cuando la causa de exclusión consista en el incumplimiento por parte del socio del desembolso de los dividendos pasivos o de las obligaciones garantizadas por la sociedad.

i) Disolución, fusión y escisión de la sociedad.

2. Para conocer y decidir sobre los asuntos comprendidos en los apartados c), d) y e), así como para censurar la gestión social, la Junta general habrá de reunirse necesariamente dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio. A falta de acuerdo sobre el límite máximo de las deudas a garantizar por la sociedad durante el siguiente ejercicio social, se entenderá prorrogado el mismo límite que regía anteriormente.

Artículo 34.—*Junta general extraordinaria*

1. La Junta general extraordinaria se reunirá cuando así lo acuerde el Consejo de administración o lo solicite un número de socios no inferior al 5 por 100 del total o que representen, como mínimo, el 10 por 100 del capital desembolsado.

2. En la solicitud deberán expresarse los asuntos a tratar en la Junta, que deberá ser convocada para celebrarse dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que se hubiese requerido notarialmente a los administradores para convocarla. Los administradores confeccionarán el orden del día, incluyendo necesariamente los asuntos que hubiesen sido objeto de solicitud.

Artículo 35.—*Convocatoria de la Junta general*

1. La Junta general deberá ser convocada por el Consejo de Administración, mediante anuncio publicado en el «Boletín Oficial del Registro Mercantil» y en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia donde tenga su domicilio la sociedad, con quince días de antelación, como mínimo, a la fecha fijada para su celebración.

2. El anuncio expresará la fecha de la reunión en primera convocatoria y, en su caso, en segunda y todos los asuntos que han de tratarse.

Artículo 36.—*«Quórum» y mayorías para la constitución de la Junta general y adopción de acuerdos*

1. La Junta general de socios quedará válidamente constituida en primera convocatoria cuando concurren a ella presentes o representados, socios que ostenten, al menos, un 25 por 100 del total de votos atribuidos en la sociedad. En segunda convocatoria será válida la constitución de la Junta, cualquiera que sea el número de socios concurrentes a la misma.

2. Para que la Junta general pueda acordar válidamente el aumento o disminución de la cifra mínima de capital que figure en los estatutos, la exclusión de un socio, la fusión o escisión de la sociedad y, en general, cualquier modificación de los estatutos sociales, habrán de concurrir a ella en primera convocatoria un número de socios que ostente el 50 por 100 del total de votos atribuidos en la sociedad. En segunda convocatoria bastará la asistencia de socios que ostenten el 25 por 100 del total de votos. Cuando concurren socios que representen menos del 50 por 100 del total de votos, los acuerdos a que se refiere este apartado sólo podrán adoptarse válidamente con el voto favorable de los dos tercios del total de votos que corresponda a los socios presentes o representados en la Junta.

3. Para adoptar el acuerdo de disolver la sociedad será preciso que voten a favor del mismo un número de socios que ostente las dos terceras partes del total de votos atribuidos en la sociedad.

Los demás acuerdos se adoptarán, excepto en los casos previstos en el apartado anterior, por mayoría de votos presentes, salvo que los estatutos exijan una mayoría superior.

Artículo 37.—*Representación en la Junta general*

1. Salvo disposición contraria de los estatutos, cualquier socio podrá hacerse representar en la Junta general por medio de otro socio.

2. Nadie podrá ostentar más de diez representaciones ni un número de votos delegados superior al 10 por 100 del total.

3. La representación deberá concederse por escrito y con carácter especial para cada Junta.

Artículo 38.—*Restricciones al ejercicio del derecho de voto*

1. No será lícito el ejercicio del derecho de voto para adoptar una decisión que venga a liberar de una obligación a quien lo ejercita o para decidir sobre la posibilidad de que la sociedad haga valer determinados derechos contra él.

2. Los socios que, conforme a este precepto, no puedan ejercitar el derecho de voto serán computados a los efectos de la regular constitución de la Junta, pero no para el cómputo de la mayoría para la adopción del acuerdo.

Artículo 39.—*Artículos aplicables de la Ley de Sociedades Anónimas*

Son aplicables las disposiciones contenidas en el capítulo V, secciones 1.ª y 2.ª, de la Ley de Sociedades Anónimas, con excepción de los artículos 95, 97, 100, 102, 103 a 108, en materia de las Juntas generales de las sociedades de garantía recíproca.

SECCIÓN 3.ª DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Artículo 40.—*Competencia del Consejo de administración*

1. El Consejo de administración es el órgano de administración y representación de la sociedad. Le corresponden, entre otras, las siguientes funciones:

a) Decidir sobre la admisión de nuevos socios.

b) Acordar el aumento o disminución del capital entre la cifra mínima fijada para el mismo en los estatutos y el triple de dicha cantidad, mediante la creación o el reembolso de aportaciones sociales, respetando, en todo caso, los requisitos mínimos de solvencia.

c) Determinar las normas a las que se sujetará el funcionamiento de la sociedad y realizar todos los actos necesarios para el cumplimiento del objeto social.

d) Nombrar al Director general de la sociedad.

e) Fijar el importe máximo y el plazo de las garantías que la sociedad puede suscribir a petición de cada uno de los socios partícipes en particular.

f) Otorgar o denegar las garantías solicitadas por los socios partícipes para sus operaciones, estableciendo, en su caso, las condiciones especiales que haya de cumplir el socio para conseguir la garantía.

g) Determinar las inversiones del patrimonio social.

h) Convocar la Junta general.

i) Rendir cuentas, presentar balances y proponer la aplicación de los resultados del ejercicio a la Junta general.

j) Proponer a la Junta general la fijación de la cuantía máxima de las deudas a garantizar durante cada ejercicio.

k) Autorizar las transmisiones de participaciones sociales.

l) Realizar cualesquiera otros actos y adoptar cualesquiera otros acuerdos que no están expresamente reservados a la Junta general por precepto legal o estatutario.

2. El Consejo de administración podrá designar a su presidente, regular su propio funcionamiento, aceptar la dimisión de los consejeros y designar de su seno una Comisión Ejecutiva y/o un Consejero Delegado, sin perjuicio de los apoderamientos que pueda conferir a cualquier persona. La delegación permanente de alguna facultad del Consejo de administración en la Comisión Ejecutiva y/o en el Consejero Delegado, y la designación de los administradores que hayan de ocupar tales cargos requerirán para su validez el voto favorable de las dos terceras partes de los componentes del Consejo y no producirá efecto hasta su inscripción en el Registro Mercantil.

Artículo 41.—Facultades del Consejo de administración para el otorgamiento de garantías

El Consejo de administración decidirá, caso por caso, sobre la procedencia de otorgar las garantías de la sociedad para las operaciones de los socios. Podrá fijar las condiciones especiales que haya de cumplir el socio para que la sociedad garantice su deuda.

Artículo 42.—Facultades del Consejo de administración en caso de incumplimiento por un socio de las obligaciones garantizadas por la sociedad

Cuando la sociedad se hubiera visto obligada a pagar en virtud de la garantía otorgada a favor de un socio, el Consejo de administración podrá acordar la exclusión del socio con los efectos previstos en el artículo 64 de la presente Ley.

Artículo 43.—Requisitos de los miembros del Consejo de administración

1. Para ser nombrado miembro del Consejo de administración no se requiere la condición de socio, a menos que los estatutos dispongan lo contrario. No obstante, el Presidente y los Vicepresidentes del Consejo deberán ostentar la condición de socios.

2. Todos los miembros del Consejo de administración deberán ser personas de reconocida honorabilidad comercial y profesional, debiendo poseer, al menos, dos de ellos conocimientos y experiencia adecuados para el ejercicio de sus funciones. Los requisitos indicados deberán concurrir también en quienes ocupen el cargo de Director general o asimilados en la sociedad.

Concorre honorabilidad comercial y profesional en quienes hayan venido observando una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulan la actividad económica y la vida de los negocios, así como a las buenas prácticas comerciales, financieras y bancarias. En todo caso, se entenderá que carecen de tal honorabilidad quienes tengan antecedentes penales por delitos contra la salud pública del artículo 344 bis, h), del Código Penal, de falsedad, contra la Hacienda Pública, de infidelidad en la custodia de documentos, de violación de secretos, de malversación de caudales públicos, de descubrimiento y revelación de secretos o contra la propiedad, los inhabilitados para ejercer cargos públicos o de administración o dirección en entidades financieras, y los quebrados y concursados no rehabilitados.

También se entenderá que carecen de honorabilidad quienes hayan sido sancionados mediante resolución firme, de conformidad con la ley sobre determinadas medidas de prevención de blanqueo de capitales.

Poseen conocimientos y experiencia adecuados para ejercer sus funciones en estas sociedades quienes hayan desempeñado, durante un plazo no inferior a cinco años, funciones de alta administración, dirección, control o asesoramiento de entidades financieras, o funciones de similar responsabilidad en otras entidades públicas o privadas de dimensión análoga a la entidad que se pretenda crear.

Artículo 44.—Artículos aplicables de la Ley de Sociedades Anónimas

Son aplicables las disposiciones contenidas en el capítulo V, secciones 3.ª y 4.ª, de la Ley de Sociedades Anónimas, en materia del Consejo de administración de las sociedades de garantía recíproca.

CAPITULO V

Modificación de los estatutos, aumento y reducción de capital

Artículo 45.—Modificación de estatutos

1. La modificación de los estatutos deberá ser acordada por la Junta general y exigirá la concurrencia de los siguientes requisitos:

a) Que los administradores o, en su caso, socios autores de la propuesta formulen un informe escrito con la justificación de la misma.

b) Que se expresen en la convocatoria, con la debida claridad, los extremos que hayan de modificarse.

c) Que en el anuncio de la convocatoria se haga constar el derecho que corresponde a todos los socios de examinar en el domicilio social el texto íntegro de la modificación propuesta y del informe sobre la misma y de pedir la entrega o el envío gratuito de dichos documentos.

d) Que el acuerdo sea adoptado por la Junta de conformidad con lo dispuesto en el artículo 36.2.

2. Dicha modificación requerirá la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda, que resolverá, previo informe del Banco de España, en el plazo máximo de tres meses siguientes a su presentación, dándose por otorgada si no hubiese resolución transcurrido ese período. Concedida la autorización, el acuerdo se hará constar en

escritura pública, que se inscribirá en el Registro Mercantil y se publicará en el *Boletín Oficial del Registro Mercantil*.

3. Es aplicable a la modificación de los estatutos de las sociedades de garantía recíproca lo dispuesto en los artículos 145.1 y 149.1 de la Ley de Sociedades Anónimas. También es aplicable el artículo 150 de dicha Ley con referencia al cambio de denominación o de domicilio, o la ampliación o reducción del objeto social.

Artículo 46.—Aumento y reducción del capital social

1. Entre la cifra mínima del capital fijada en los estatutos y el triple de dicha cantidad podrá ser aumentado el capital por el Consejo de administración mediante la creación de nuevas participaciones sociales, que habrán de estar íntegramente suscritas y desembolsadas en un 25 por 100, como mínimo, en el momento de su creación. Dentro de los mismos límites el capital podrá ser reducido por el reembolso y extinción de participaciones sociales, previo acuerdo del Consejo de administración.

2. La reducción del capital social por debajo de la cifra mínima fijada en los estatutos o el aumento del mismo por encima del triple de dicha cantidad exigirán el acuerdo de la Junta general, adoptado según los requisitos establecidos para la modificación de estatutos.

3. En cualquier caso, las reducciones del capital social previstas en los dos apartados anteriores no podrán ser válidamente acordadas sin respeto de los requisitos mínimos de solvencia.

Artículo 47.—Requisitos para la creación de nuevas participaciones sociales

1. El contravalor de las nuevas participaciones sociales, que deberá consistir en nuevas aportaciones dinerarias al patrimonio social, habrá de ser igual al valor nominal de dichas participaciones.

2. Para la creación de nuevas participaciones sociales no será requisito previo el total desembolso de las participaciones creadas con anterioridad.

Artículo 48.—Aumento de la cifra mínima del capital

Para aumentar válidamente la cifra del capital social mínimo fijada en los estatutos será preciso que el capital desembolsado de la sociedad sea, al menos, igual a la nueva cifra de capital social mínimo que se pretende establecer.

Artículo 49.—Reducción de la cifra mínima del capital

1. Todo acuerdo de reducción de la cifra mínima del capital deberá ser publicado por tres veces en el *Boletín Oficial del Registro Mercantil* y en tres periódicos de los de mayor circulación en la provincia donde la sociedad tenga su domicilio y notificado a las entidades acreedoras de los socios partícipes a favor de las cuales haya prestado garantía la sociedad. Esas entidades, así como los restantes acreedores ordinarios de la sociedad, podrán oponerse, dentro del plazo de un mes desde la notificación o desde la publicación del último anuncio, a la ejecución del acuerdo de reducción, si sus derechos no son debidamente garantizados.

2. Será nulo todo acto de ejecución de la reducción realizado antes de transcurrir los plazos mencionados o a

pesar de la oposición entablada en tiempo y forma por cualquier acreedor al que no se le haya garantizado su crédito o con infracción de lo contemplado en el artículo 46.3.

3. Será nulo también el acuerdo de reducir la cifra del capital social a una cantidad inferior a la establecida en el artículo 8.

Artículo 50.—Reducción del capital por pérdidas

1. Cuando la reducción del capital social tenga por finalidad el restablecimiento del equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad disminuido por consecuencia de pérdidas, deberá afectar por igual al valor nominal de todas las participaciones y habrá de ser acordada por la Junta general con los requisitos exigidos para la modificación de los estatutos.

2. La reducción del capital tendrá carácter obligatorio para la sociedad cuando las pérdidas hayan disminuido su haber por debajo de las tres cuartas partes de la cifra del capital y hubiera transcurrido un ejercicio social sin haberse recuperado el patrimonio.

3. Los acreedores no podrán oponerse a la reducción, cuando ésta tenga por única finalidad restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad disminuido por consecuencia de pérdidas.

4. Será aplicable a la reducción de capital por pérdidas en las sociedades de garantía recíproca lo dispuesto en el artículo 168 de la Ley de Sociedades Anónimas.

CAPITULO VI

Salv guarda del capital y aplicación de resultados

Artículo 51.—Salv guarda del capital y reparto de beneficios

1. Sólo podrán ser repartidos entre los socios beneficios realmente obtenidos o reservas expresas de efectivos de libre disposición, siempre que el valor del activo real menos el pasivo exigible no sea inferior al capital social.

2. El reparto de beneficios habrá de hacerse, en su caso, respetando los límites establecidos en la presente Ley y, en particular, los requisitos mínimos de solvencia que se establezcan.

Artículo 52.—Reserva legal

La sociedad de garantía recíproca detraerá, como mínimo, un 50 por 100 de los beneficios que obtenga en cada ejercicio, una vez deducido el Impuesto sobre Sociedades, hasta constituir un fondo de reserva legal que alcance un valor igual al triple de la cifra mínima del capital social. De esta reserva sólo podrá disponer para cubrir, en su caso, el saldo deudor de la cuenta de pérdidas y ganancias y deberá reponerlo cuando descienda del indicado nivel.

Artículo 53.—Limitaciones al reparto de beneficios

1. Una vez hecha la detracción mencionada en el artículo anterior, y de acuerdo con lo que dispongan los estatutos, se podrán distribuir beneficios a los socios en proporción al capital que hayan desembolsado.

2. En la medida que lo permitan los excedentes existentes y las reservas de libre disposición, podrá atribuirse a los socios un beneficio equivalente, como máximo, al interés legal más dos puntos. No obstante, a fin de reforzar la solvencia de la sociedad no podrán distribuirse beneficios entre los socios hasta que la suma de la reserva legal y las reservas de libre disposición no alcancen un valor igual al doble de la cifra mínima de capital social.

3. Los beneficios sobrantes de las operaciones anteriores deberán destinarse a la dotación de reservas de libre disposición.

CAPITULO VII

De las cuentas anuales de las sociedades de garantía recíproca

Artículo 54.—*Artículos aplicables de la Ley de Sociedades Anónimas*

Serán aplicables las disposiciones contenidas en el capítulo VII de la Ley de Sociedades Anónimas, con excepción de los artículos 181, 190, 201, 203.2, 205.2 y 213 a 216, en materia de las cuentas anuales y aplicación de resultados de las sociedades de garantía recíproca.

CAPITULO VIII

De la fusión y escisión de las sociedades de garantía recíproca

Artículo 55.—*Fusión y escisión*

1. Las sociedades de garantía recíproca sólo podrán fusionarse entre sí y sólo podrán escindirse en dos o más sociedades de esa misma naturaleza.

2. Tanto la fusión como la escisión de sociedades de garantía recíproca requerirán la previa autorización del Ministerio de Economía y Hacienda, con los requisitos exigidos para la creación, según establece el artículo 12.2.

Artículo 56.—*Contenido del proyecto de fusión*

El proyecto de fusión de las sociedades de garantía recíproca contendrá al menos las menciones siguientes:

a) La denominación y domicilio de las sociedades que participan en la fusión y de la nueva sociedad, en su caso, así como los datos identificadores de su inscripción en el Registro Mercantil.

b) El tipo de canje de las participaciones.

c) La fecha a partir de la cual las nuevas participaciones darán derecho a obtener garantías otorgadas por la sociedad.

d) La fecha a partir de la cual las operaciones de las sociedades que se extingan habrán de considerarse realizadas a efectos contables por cuenta de la sociedad a la que traspasan su patrimonio.

Artículo 57. —*Tipo de canje de las participaciones*

1. El tipo de canje de las participaciones se establecerá sobre la base del valor real de las mismas.

2. Cuando, dado el tipo de canje de las participaciones, quedaren restos de participaciones que no puedan ser canjeados y estén afectos a garantías otorgadas por las sociedades, se amortizarán esas participaciones, atribuyéndose el importe del reembolso a una reserva especial sujeta a las mismas normas que el capital social, hasta que pueda devolverse a los socios, una vez extinguidas las garantías satisfactoriamente para la sociedad.

Artículo 58.—*Aplicación de los artículos de la Ley de Sociedades Anónimas*

Serán aplicables las disposiciones del capítulo VIII, secciones 2.ª y 3.ª, de la Ley de Sociedades Anónimas, con excepción de los artículos 235, 240.3, 241, 248 a 250 y 252.4, en materia de la fusión y escisión de las sociedades de garantía recíproca.

CAPITULO IX

De la disolución y liquidación de sociedades de garantía recíproca

SECCIÓN 1.ª DE LA DISOLUCIÓN

Artículo 59.—*Causas de disolución*

1. La sociedad de garantía recíproca se disolverá:

a) Por acuerdo de la Junta general, convocada con los mismos requisitos exigidos para la modificación de estatutos y adoptado con la mayoría exigida por el artículo 36.3.

b) Por cumplimiento del término fijado en los estatutos.

c) Por la conclusión de la empresa que constituya su objeto o la imposibilidad manifiesta de realizar el fin social, o por la paralización de los órganos sociales, de modo que resulte imposible su funcionamiento.

d) Por consecuencia de pérdidas que dejen reducido el patrimonio a una cantidad inferior a las dos terceras partes del capital social, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente.

e) Por reducción del capital social desembolsado por debajo de la cifra mínima exigida para ese capital en la presente Ley.

f) Por la fusión de la sociedad con otra sociedad de garantía recíproca o por la escisión total de la sociedad en dos o más sociedades de esa misma naturaleza.

g) Por quiebra de la sociedad.

h) Por revocación del Ministerio de Economía y Hacienda de la autorización conforme a lo establecido en el artículo 12.4 de esta Ley.

i) Por cualquier otra causa establecida en los estatutos.

2. Cuando concurra alguna de las causas previstas en los apartados b), c), d), e) e i) del apartado anterior, la disolución de la sociedad requerirá acuerdo de la Junta general constituida con arreglo al artículo 36.1. Será aplicable en tales casos lo dispuesto en el artículo 262, apartados 2 a 5, de la Ley de Sociedades Anónimas.

Artículo 60.—*Efectos de la disolución sobre el reembolso de las participaciones*

Adoptado el acuerdo de disolución de la sociedad, quedará en suspenso el derecho a exigir el reembolso de las participaciones sociales por parte de los socios.

SECCIÓN 2.ª DE LA LIQUIDACIÓN

Artículo 61.—*Comisión liquidadora*

Para la práctica de las operaciones de liquidación se constituirá una Comisión liquidadora, presidida por un representante del Banco de España e integrada por cuatro miembros designados, respectivamente, por los socios partícipes, por los socios protectores, por las entidades de crédito que tuvieran operaciones garantizadas por la sociedad en ese momento y por la Comunidad Autónoma donde la sociedad tenga su domicilio social.

Artículo 62.—*Reparto del activo resultante de la liquidación*

1. Extinguidas las garantías otorgadas por la sociedad y satisfechos los créditos contra ella, el activo resultante se distribuirá entre los socios en proporción al número de participaciones de las que sean titulares. Los estatutos podrán excluir de la participación en el reparto de las eventuales reservas a los socios que lo hayan sido durante un plazo inferior a cinco años.

2. Si todas las participaciones no se hubiesen liberado en la misma proporción, se restituirá, en primer término, a los socios que hubiesen desembolsado mayores cantidades, el exceso sobre la aportación de los que hubiesen desembolsado menos, y el resto se distribuirá entre los socios con arreglo al criterio establecido en el apartado anterior.

3. En el caso de que el activo resultante no bastase para reembolsar a los socios los desembolsos realizados, las pérdidas se distribuirán en proporción al valor nominal de las participaciones.

Artículo 63.—*Artículos aplicables de la Ley de Sociedades Anónimas*

Será aplicable lo establecido en los artículos 261, 263 y 264 de la Ley de Sociedades Anónimas, así como las disposiciones del capítulo IX, sección 2.ª, de dicha Ley, con excepción de los artículos 268 a 270 y 277, apartado 2, regla 2.ª, en materia de la disolución y liquidación de las sociedades de garantía recíproca.

Artículo 64.—*Efectos de la exclusión de un socio*

1. El acuerdo de la Junta general por el que se excluye de la sociedad a un socio privará a éste de su condición de tal y le otorgará el derecho al reembolso de las participaciones sociales, una vez extinguidas en su caso las obligaciones a cuyas garantías se hallaban afectadas.

2. No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, cuando el Consejo de administración acuerde la exclusión de un socio por haber incumplido la obligación garantizada y ser dudoso el recobro de la cantidad pagada por la sociedad, el importe del reembolso de las participaciones del socio excluido se destinará a cubrir el pago realizado por la sociedad en virtud de la garantía.

Si el importe del reembolso excediera de la cantidad pagada por la sociedad, el exceso se destinará, en su caso, a una reserva para cubrir otras garantías otorgadas a favor del mismo socio que permanezcan vigentes.

3. En todo caso, tanto el importe del reembolso de las participaciones como la responsabilidad del socio excluido por dicho importe, en relación con las deudas contraídas por la sociedad con anterioridad a la fecha del reembolso, se regirán por lo establecido para la separación en el artículo 29.

CAPITULO X

De la supervisión administrativa, del régimen sancionador y de los beneficios fiscales de las sociedades de garantía recíproca

Artículo 65.—*Supervisión administrativa*

1. Sin perjuicio de las demás facultades que le corresponden de acuerdo con los artículos anteriores de esta Ley, se faculta al Ministro de Economía y Hacienda, previo informe del Instituto de Contabilidad y Auditorías de Cuentas, para establecer y modificar las normas de contabilidad y los modelos a los que deberá ajustarse la información contable que las sociedades de garantía recíproca, deberán suministrar a las autoridades administrativas encargadas de su control, así como la frecuencia y el detalle de acuerdo con los que deberá suministrarse dicha información.

2. En el ejercicio de sus facultades, el Ministro de Economía y Hacienda deberá atender a las peculiaridades del sector de actividad económica en el que haya de actuar cada sociedad de garantía recíproca, debiendo requerir a esos efectos el informe previo del Ministerio o Ministerios y Comunidad Autónoma en cuyo ámbito de competencia hayan de situarse las actividades económicas de los socios, así como del organismo público competente en materia de pequeña y mediana empresa industrial.

Artículo 66.—*Competencias del Banco de España*

1. De conformidad con lo dispuesto en esta Ley, será competencia del Banco de España el registro, control e inspección de las sociedades de garantía recíproca y de las sociedades de reafianzamiento.

2. Las resoluciones del Banco de España en el ejercicio de la competencia a que se refiere el apartado anterior serán recurribles ante el Ministro de Economía y Hacienda, con arreglo a lo dispuesto en los artículos 114 a 117 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

Artículo 67.—*Régimen sancionador*

Las sociedades de garantía recíproca y las sociedades de reafianzamiento, así como quienes ostenten cargos de administración o dirección en las mismas, estarán sometidos a las normas disciplinarias contenidas en la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito, en la medida en que éstas resulten de aplicación a las características y actividad de las sociedades de garantía recíproca y de las sociedades de reafianzamiento.

Las infracciones muy graves y graves también podrán ser sancionadas con la pérdida de los beneficios fiscales contemplados en la presente Ley.

Artículo 68.—Beneficios fiscales

1. Las sociedades de garantía recíproca inscritas en el Registro Especial del Banco de España gozarán de los siguientes beneficios fiscales:

a) Exención del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados para las operaciones societarias de constitución, aumento o disminución de capital de la sociedad, así como para los actos y documentos necesarios para su formalización.

b) Exención del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en la relación jurídica y documento a que se refiere el apartado 2 del artículo 10 de esta Ley.

c) El tipo de gravamen aplicable en el Impuesto de Sociedades para las sociedades de garantía recíproca será del 26 por 100.

d) Estarán exentas del Impuesto sobre Sociedades las subvenciones que realicen las Administraciones públicas y sus rendimientos siempre que estas aportaciones se destinen al fondo de provisiones técnicas sin que sea aplicable lo establecido en el artículo 22, apartado 6, de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre.

e) Las dotaciones que la sociedad de garantía recíproca efectúe al fondo de provisiones técnicas, con cargo a su cuenta de pérdidas y ganancias, hasta que el mencionado fondo alcance la cuantía mínima obligatoria a que se refiere el artículo 9 de la presente Ley y su desarrollo reglamentario, serán deducibles de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.

f) Las dotaciones que la sociedad de garantía recíproca efectúe al fondo de provisiones técnicas, con cargo a su cuenta de pérdidas y ganancias, en cuanto excedan de las cuantías obligatorias a que se refiere la letra anterior, serán deducibles en un 75 por 100 de la base imponible del Impuesto de Sociedades.

2. Las sociedades de reafianzamiento gozarán de los mismos beneficios fiscales que las sociedades de garantía recíproca, en cuanto a las actividades que, conforme al artículo 11, han de integrar necesariamente su objeto social.

DISPOSICION ADICIONAL PRIMERA

Se autoriza al Gobierno para que desarrolle mediante las disposiciones necesarias los preceptos contenidos en la presente Ley y para que, en plazo de un año desde su entrada en vigor, dicte las normas para la constitución de un sistema de reafianzamiento de las sociedades de garantía recíproca.

DISPOSICION ADICIONAL SEGUNDA

Se faculta al Gobierno para que por Real Decreto establezca la cifra mínima de recursos propios, los requisitos mínimos de solvencia que, en todo caso, estas sociedades han de cumplir, el tipo de valores y las proporciones

en que obligatoriamente se han de invertir dichos recursos propios. Igualmente se determinarán los coeficientes de ponderación de los riesgos asumidos.

A estos efectos, se considerarán como recursos propios el capital social suscrito y desembolsado, las reservas patrimoniales y el fondo de provisiones técnicas en las condiciones y cuantías que reglamentariamente se determinen.

DISPOSICION ADICIONAL TERCERA

Se autoriza al Gobierno para que mediante Real Decreto modifique las limitaciones cuantitativas establecidas en el artículo 1 de esta Ley, en función de los criterios fijados por la normativa comunitaria.

DISPOSICION TRANSITORIA PRIMERA

Las sociedades de garantía recíproca ya constituidas e inscritas en el Registro Especial del Banco de España deberán adaptar sus estatutos a lo dispuesto en la presente Ley en el plazo de dos años desde la entrada en vigor de la misma. El Ministerio de Economía y Hacienda podrá prorrogar ese plazo por un año más para sociedades de garantía recíproca concretas que se encuentren en circunstancias excepcionales que justifiquen la prórroga.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, se establece que, para la adaptación expresa de las sociedades de garantía recíproca a la cifra mínima de capital establecida en la presente Ley, dispondrán de un plazo de cuatro años desde la promulgación de la misma, prorrogable un año más en casos especiales.

DISPOSICION TRANSITORIA SEGUNDA

En el plazo máximo de seis meses desde la entrada en vigor de la presente Ley, las aportaciones ya realizadas al extinto fondo de garantía por los socios protectores podrán, cuando éstos lo decidan y mediando acuerdo de la Junta general, convertirse en aportaciones de capital. Transcurrido dicho plazo, y en caso de no haberse procedido a la citada conversión, las mencionadas aportaciones se integrarán con carácter indisponible en el fondo de provisiones técnicas.

DISPOSICION TRANSITORIA TERCERA

Las aportaciones ya realizadas al extinto fondo de garantía por los socios partícipes se convertirán en aportaciones de capital, otorgándose a los socios que las hubieran realizado las participaciones sociales correspondientes. Estas aportaciones no podrán ser reembolsadas a los socios partícipes mientras permanezcan vigentes las fianzas a que se encontraban afectas.

DISPOSICION TRANSITORIA CUARTA

Los actos y documentos legalmente necesarios para que las sociedades de garantía recíproca constituidas con arreglo a la legislación anterior puedan dar cumplimiento a lo establecido en la presente Ley, dentro de los plazos

señalados en estas disposiciones transitorias, quedarán exentos de toda clase de tributos.

Asimismo se observará una reducción del 30 por 100 en los derechos a percibir por los Notarios y Registradores de la Propiedad respecto de los actos y contratos necesarios para adaptar las sociedades existentes a las exigencias de esta Ley.

DISPOSICION TRANSITORIA QUINTA

En tanto no se produzca el desarrollo reglamentario previsto en la disposición adicional segunda, seguirán

siendo de aplicación las normas de inversión obligatoria establecidas en la normativa vigente.

DISPOSICION DEROGATORIA ÚNICA

Quedan derogados los Reales Decretos 1885/1978, de 26 de julio; 2278/1980, de 24 de octubre; 874/1981, de 10 de abril; 1312/1981, de 10 de abril; 1595/1982, de 18 de junio; 1695/1982, de 18 de junio; 540/1985, de 20 de marzo, y disposiciones que los desarrollan.

OPINIONES

LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA: UNA SOLUCION AL PROBLEMA DE FINANCIACION DE LAS PYME

Juan Antonio Franco Oliván

La financiación de la empresa ha sido siempre un grave problema, especialmente cuando se trata de sociedades no cotizadas en Bolsa, y de pequeñas y medianas empresas. En ambos casos, la financiación de las inversiones no tiene otro camino que el de la autofinanciación y el recurso al crédito bancario. Sin embargo, la capacidad de autofinanciación de las empresas se ha reducido considerablemente, cuando no ha desaparecido, durante la profunda crisis que ha sufrido la economía internacional. Por otra parte, la elevación de los tipos de interés hacía prácticamente inabordable el recurso al crédito bancario.

Pero el verdadero problema para las empresas que quieren acceder al crédito bancario radica en las garantías que tienen que aportar, respondiendo a las exigencias bancarias que, naturalmente, quieren asegurarse del buen fin del dinero que prestan. Pero las garantías que puede ofrecer una pequeña empresa no son, generalmente, suficientes para conseguir la buena disposición de la entidad crediticia. Por ello, la creación en 1978 de las sociedades de garantía recíproca constituye una manifestación concreta que pretende ofrecer un cauce jurídico idóneo para facilitar el acceso al crédito bancario de las pequeñas y medianas empresas. Se trata de favorecer la asociación de estas empresas en un tipo especial de personas jurídicas, de carácter mutualista y capital variable, con el objeto social exclusivo de la concesión de avales a sus socios.

Hay que decir que, durante los años transcurridos desde su creación, la Administración, tanto estatal como autonómica, ha favorecido con diversas medidas de apoyo institucional y financiero a las sociedades de garantía recíproca. En este sentido, hay que mencionar la instrumentación específica de sociedades de reafianzamiento o segundo aval, participaciones directas en el capital, ayudas a la gestión, aportaciones al fondo de garantía, subvenciones al coste de los avales otorgados o de los créditos garantizados, etcétera.

La promulgación de la Ley de Sociedades de Garantía Recíproca pretende actualizar su regulación, favorecer su desarrollo y reforzar la solvencia y liquidez de estas sociedades.

En opinión del Presidente del Instituto de Crédito Oficial, que es la Agencia Financiera del Estado, **Miguel Muñiz de las Cuevas**, la reforma del marco regulador de las sociedades de garantía recíproca, llevada a cabo por la ley 1/1994, ha fortalecido el papel que pueden desarrollar estas sociedades en la financiación de las PYME, y las ha convertido en un elemento central de la misma.

La consolidación del sistema de garantía recíproca beneficia directamente a las pequeñas y medianas empresas y mejora las posibilidades de acceso a los créditos bancarios a largo plazo, como es el caso, subraya **Miguel Muñiz**, de las líneas de préstamo establecidas por el ICO, y concedidas a través de los canales habituales del mercado. Destaca la importancia del papel de las sociedades de garantía recíproca en la formación de una cultura de financiación a largo plazo, dirigida a las pequeñas y medianas empresas, gracias a la creación de un clima de confianza para las entidades financieras.

El Presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR), **Pablo Pombo**, estima que el nuevo sistema legal y de reafianzamiento permitirá alcanzar en el próximo cuatrienio la cifra de 600.000 millones en avales formalizados, con cerca de 100.000 PYME asociadas al sistema. Sin embargo, el presidente de CESGAR considera más importante que las cifras la nueva realidad que nace con la ley.

Se asume por parte del administrador público la necesidad de un sistema que permita facilitar el acceso a los recursos financieros, sin por ello distorsionar el mercado. Realmente, lo que hace es ayudar a su perfeccionamiento, y de forma específica a la integración real de las PYME en rango de competitividad.

Según cálculos recientes, las sociedades de garantía recíproca permitirán reducir al sistema crediticio una media del 2,5 por 100 en sus costes en relación con las operaciones de las pequeñas y medianas empresas. Menciona también el nuevo papel de asesores financieros especialistas en pequeñas y medianas empresas que cumplirán estas sociedades de garantía recíproca.

Una comisión con representaciones del Ministerio de Economía, Industria y Energía, Instituto de Crédito Oficial, Banco de España, CECA, AEB, Argentinaria y el Banco Central Hispano está definiendo el nuevo modelo de reafianzamiento.

El Director General del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, **Antonio García Tabuenca**, cree que la nueva sociedad de reafianzamiento que salga definida en esa comisión debe tener una composición accionarial mayoritariamente pública, como símbolo del compromiso de la Administración central con las comunidades autónomas en el sostenimiento del sistema de garantías, y como fundamento de esa garantía pública que debe facilitar la aceptación de los avales reavalados por las entidades crediticias.

García Tabuenca cree necesaria, además, la mayor presencia posible de las instituciones de crédito y las sociedades de garantía recíproca para mejorar tanto los procedimientos de gestión como la confianza y la solidaridad entre las diversas instituciones que forman el sistema. Considera el segundo aval del Estado como la contrapartida del apoyo que las comunidades autónomas aportan a las sociedades de garantía recíproca.

Señala **García Tabuenca** que la Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial, que persigue la coordinación y potenciación de las políticas de la Administración central del Estado y de las comunidades autónomas, tiene previsto invertir 340.000 millones de fondos públicos en favor de las pequeñas y medianas empresas durante los próximos cinco años.

El Director General de Kutxa-Caja Gipuzkoa San Sebastián, **Xabier Alcorta Andonegi**, que participa en el capital de ELKARGI, entidad líder entre las sociedades de garantía recíproca, está convencido de que la Ley 1/1994 remedia, desde el punto de vista jurídico, algunas situaciones anteriores, y que,

además de una estructura financiera correcta, solamente una gestión eficaz y profesional de los avales a otorgar por parte de las sociedades de garantía recíproca a lo largo del tiempo será el instrumento adecuado frente a los socios, instituciones locales, cajas de ahorros, bancos, etc., para que adquieran el papel fundamental que deben desarrollar en la financiación de las PYME a través de sus avales.

Por su parte, **Victoriano Susperregui**, Presidente de ELKARGI, la sociedad de garantía recíproca más importante de España, considera que la nueva ley, al clarificar la identidad societaria de las sociedades de garantía recíproca, y al considerarlas como entidades mercantiles y tipificarlas como entidades financieras, merece una evaluación muy positiva. Ahora, las sociedades de garantía recíproca, además de otorgar garantías, posibilitan la prestación de servicios de asistencia y asesoramiento financiero.

Por otra parte, la nueva formulación del Fondo de Garantía por el nuevo Fondo de Provisiones Técnicas en las Sociedades de Garantía Recíproca, hace que se libere una importante cantidad de recursos, que irán destinados a incrementar el volumen de actividad y a contribuir favorablemente a reducir el precio final del aval de estas sociedades. Así opina **José Cortina Orrios**, Director del Departamento de Riesgos de BANCAJA. La anterior regulación, del año 1978, partía de exigencias fruto de la falta de consolidación y experiencia del funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca. En orden al nivel de garantías que, frente a terceros, reporta un aval de la sociedad de garantía recíproca, también mejora sustancialmente, y **José Cortina** subraya que cuentan con un 40 por 100 de reaval de la Sociedad Mixta del Segundo Aval, y se refiere al caso de la Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana, donde el Instituto Valenciano de Finanzas presta un reaval adicional del 30 por 100.

«LA NUEVA NORMA DE SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA REFUERZA EL PAPEL DE ESTAS SOCIEDADES»

Miguel Muñiz de las Cuevas

Presidente del Instituto de Crédito Oficial

—¿Cuáles son las condiciones de los créditos preferentes para las PYME?

—Las líneas de crédito establecidas por el ICO en apoyo del tejido empresarial de nuestro país, en particular de la pequeña y mediana empresa (PYME), tienen su origen en el Acuerdo del Consejo de Ministros español adoptado el 26 de febrero de 1993, que, a su vez, debe interpretarse como el cumplimiento de los compromisos asumidos por los estados miembros de la Unión Europea en la Cumbre del Consejo Europeo celebrada en Edimburgo en diciembre de 1992. En la mencionada cumbre, los miembros se comprometieron a establecer medidas que fomentaran la inversión de las PYME debido al papel prioritario que desempeñan estos agentes en el crecimiento económico y en la creación de empleo.

Por tanto, las líneas de financiación preferente del ICO tienen por objetivo fomentar la inversión productiva en nuestro país y mejorar las condiciones en las que las empresas se enfrentan al aumento de la competitividad reclamada para acceder y mantenerse en los mercados europeos. Con los créditos preferentes, el Instituto facilita el acceso a la financiación externa, tradicionalmente complicado y caro para las empresas de menor tamaño, y contribuye así a fortalecer la actividad de los agentes económicos con mayor peso cuantitativo e influencia en los indicadores económicos del país.

Los préstamos preferentes establecidos por el ICO y dirigidos a las empresas pueden ser agrupados en dos epígrafes: aquéllos cuyos destinatarios son, exclusivamente, PYME y aquéllos a los que tienen acceso todo tipo de empresas.

En el primer grupo se incluyen las siguientes líneas:

— *Línea PYME.*

— *Línea FEDER DEL ICO* (en colaboración con el FEDER).

— *Línea de creación de empleo* (en colaboración con Banco Europeo de Inversiones).

— *Línea de internacionalización de la empresa* (en colaboración con el Instituto de Comercio Exterior —ICEX—).

— *Línea Renove Industrial* (en colaboración con el Ministerio de Industria y Energía —MINER—).

Por su parte, no existe la condición de dimensión máxima de la empresa para la obtención de los siguientes préstamos:

— *Línea de medio ambiente* (en colaboración con el MINER y con el Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente —MOPTMA—).

— *Línea de mediación para el desarrollo tecnológico, denominada línea CDTI* (en colaboración con el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial —CDTI—).

La característica más destacable, común a todos los créditos preferentes anteriormente mencionados, es que se articulan a través de la denominada *técnica de la mediación*, mediante la cual los fondos aportados por el ICO se traducen en créditos individualizados que son concedidos por las instituciones financieras. Es decir, el ICO no formaliza directamente los préstamos con las empresas, sino que son los bancos y las cajas de ahorros, con los que previamente se ha firmado un contrato de mediación, quienes estudian la viabilidad de las operaciones y aprueban los créditos. En los contratos de mediación firmados con las instituciones financieras, el ICO establece el margen financiero máximo que éstas pueden obtener y prohíbe el cobro de gastos de estudio de la operación y de comisiones de apertura.

La definición de PYME utilizada en las líneas de préstamos establecidas por el ICO contempla, por lo general, dos categorías:

- *Categoría 1:* aquellas empresas con menos de 250 trabajadores, volumen de ventas inferior a 3.000 millones de pesetas, activo neto inferior a 1.500 millones de pesetas y cuya participación en el capital de grandes empresas no alcance el 25 por 100.

- *Categoría 2:* aquellas empresas con menos de 500 trabajadores, activo neto inferior a 11.000 millones de pesetas y participación en el capital de grandes empresas inferior a 33 por 100.

Sin embargo, las PYME que pueden acceder a un préstamo de la Línea Renove Industrial constituyen un conjunto más restringido, limitado a las definidas en la primera categoría (1).

Cada modalidad de préstamos de mediación tiene por objetivo la financiación de un tipo de inversiones. En concreto, la *Línea PYME* está destinada a la financiación de inversiones nuevas en activos productivos en general. Dichas inversiones deben estar vinculadas a la creación de puestos de trabajo para la obtención de un préstamo de la línea de creación de empleo, a la localización del proyecto en determinadas regiones españolas (zonas objetivo 1) en el caso de la *Línea FEDER*, o en un país extranjero si se trata de un crédito de la *Línea de internacionalización de la empresa*. Por su

parte, los préstamos de la *Línea Renove Industrial* únicamente pueden ser empleados para la sustitución de vehículos industriales de 10 o más años de antigüedad por otros nuevos de la misma naturaleza.

En relación con las dos modalidades de préstamos que pueden ser obtenidos por cualquier empresa sin discriminación por razón de su dimensión, la *Línea de medio ambiente* financia exclusivamente inversiones dirigidas a la mejora del mismo (depuración de aguas residuales, corrección de emisiones contaminantes, etc.), y la *Línea de mediación para el desarrollo tecnológico* está destinada a las inversiones en proyectos de innovación tecnológica.

En general, el préstamo máximo concedido a través de las líneas de mediación es del 70 por 100 de la inversión proyectada, con la excepción de los créditos para el desarrollo tecnológico (35 por 100 de dicha inversión), a lo que se une, en algunas líneas, límites máximos en cuanto al importe del crédito. En el caso de la *Línea de creación de empleo*, los prestatarios reciben, además, una subvención adicional, procedente de la Unión Europea, de 3.000 ecus (unas 450.000 pesetas, aproximadamente) por empleo creado.

Los préstamos que venimos describiendo son concedidos a largo plazo: cuatro, cinco, siete o diez años, según las líneas, de los cuales el primero, o los primeros, son de carencia (2) —excepto en el caso de la *Línea Renove*, que no prevé esta posibilidad.

El prestatario puede, además, elegir tipo de interés fijo o variable, en este último caso referenciado al MIBOR a un año, y el interés que soportará finalmente será el de referencia del ICO, con los siguientes ajustes: más 0,5 puntos (*Línea PYME*, *Línea creación de empleo*, *Línea de internacionalización de la empresa*); menos 1 punto (*Línea de medio ambiente*); menos 1,25 puntos (*Línea FEDER* del ICO); el tipo de interés de referencia del ICO siempre que no supere el 12,5 por 100 (*Línea CDTI*); y, por último, en la *Línea Renove Industrial*, el tipo será el de referencia mencionado más 1,75 puntos, que queda compensado en 5 puntos reales, aproximadamente, gracias a la subvención proporcionada por el MINER de 93.196 pesetas por millón.

Es importante señalar también que estos tipos de interés están expresados en términos de tasa anual equivalente (TAE), y que las entidades financieras que conceden los préstamos no pueden cobrar comisiones de apertura y de disponibilidad ni gastos de estudio, salvo en la *Línea CDTI*.

Para terminar con esta breve descripción de las condiciones generales de los préstamos estableci-

dos por el ICO y dirigidos al sector empresarial, con especial consideración de las PYME, debemos apuntar que, dado que los préstamos son solicitados directamente en los bancos y cajas de ahorros, y que son éstos quienes estudian la viabilidad del proyecto a financiar, es coherente que sean también dichas instituciones quienes determinen la documentación y las garantías que debe aportar el empresario: hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios, o bien aval de sociedades de garantía recíproca (SGR).

—¿Qué papel pueden desempeñar las sociedades de garantía recíproca en la concesión de estos créditos?

—Uno de los problemas que tradicionalmente ha obstaculizado el acceso de las PYME a la financiación externa ha sido que, debido a su pequeña dimensión, las garantías que podían aportar eran consideradas insuficientes por las instituciones financieras a las que se dirigían para la solicitud de préstamos. El tamaño reducido de estas empresas explica su débil posición negociadora ante las instituciones prestamistas.

Todos ellos son factores que dificultan el desarrollo de las empresas de menor tamaño y el logro de su estabilidad en los mercados. En este sentido, el sistema de sociedades de garantía recíproca (SGR), cuya función primordial es la aportación de garantías en los préstamos solicitados por sus socios, que son PYME, constituye un elemento que mejora la solvencia de las empresas de menor tamaño a la hora de solicitar cualquier tipo de financiación externa.

La reforma del marco regulador de las SGR, llevada a cabo por la Ley 1/1994, ha fortalecido el papel que pueden desempeñar estas sociedades en la financiación de las PYME, y las ha convertido en un elemento central de la misma. La consolidación del sistema de garantías recíprocas beneficia directamente a las PYME y mejora las posibilidades de acceso a los créditos bancarios a largo plazo, como es el caso de las líneas de préstamo establecidas por el ICO y concedidas a través de los canales habituales del mercado, ya que incrementa la confianza de las entidades financieras en el aval ofrecido por las PYME.

Por tanto, debemos destacar la importancia del papel desempeñado por las SGR en la formación de una cultura de financiación a largo plazo dirigida a las PYME, gracias a la creación de un clima de confianza para las entidades financieras, que se ve fortalecido, adicionalmente, en el caso de aquellos préstamos en los que el prestamista comparte el riesgo con una institución pública, como es el caso de las líneas de crédito establecidas por el ICO.

NOTAS

(1) Además, en este caso, no se exige el requisito de PYME cuando la persona jurídica sea ayuntamiento, comunidad autónoma, empresa de servicios municipales o ente público dependiente.

(2) Los plazos de amortización y los años de carencia son los siguientes:

— *Línea PYME, Línea FEDER del ICO y Línea de internacionalización de la empresa:* cinco años, con el primero de carencia, o siete años, de los cuales los dos primeros son de carencia.

— *Línea de creación de empleo:* cinco años, de los cuales el primero es de carencia.

— *Línea Renove Industrial:* cuatro años, sin carencia.

— *Línea de medio ambiente:* cinco, siete o diez años, de los cuales el primero, los dos primeros y los tres primeros, respectivamente, son de carencia.

— *Línea CDTI:* cinco años, con los dos primeros de carencia.

«CESGAR ACOGE PRACTICAMENTE A TODAS LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA DE ESPAÑA»

Pablo Pombo González

Presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)

—*¿Cuáles son las funciones que desempeña CESGAR en relación con las sociedades de garantía recíproca?*

—En principio, podríamos decir que la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR) es una Asociación de SGR con las funciones de representación, impulsión y defensa de los intereses empresariales de las sociedades.

Quizá las particularidades provienen de las especiales circunstancias que el sector ha padecido desde hace más de quince años.

Las SGR nacen en España al calor de los Pactos de la Moncloa, como un intento de resolver la clave que bloquea el acceso de la financiación de la PYME: falta de garantías.

Este diseño inicial, realizado por un Real Decreto-ley —no olvidemos este dato que será crucial para entender la evolución del sector—, establece el modelo español de sociedades al modo que la ley francesa de 1917. En este punto, creemos, nace parte sustancial de los problemas que el sector ha arrastrado en los últimos quinquenios; nuestro marco legal es inestable, pues no nace de una ley parlamentaria asumida por todas las fuerzas políticas tras un intenso y profundo debate, como así ha sido la nueva ley de SGR de 1994, y el esquema que se creaba de SGR, al modo francés de 1917, estaba ya, a finales de los setenta, periclitado. En ese momento, Francia había realizado varias modificaciones de su esquema legal, y en cambio el promotor español opta por un modelo antiguo que presentaba —tal como demostró el tiempo— errores de diseño, siendo excesivamente voluntarista en las relaciones SGR —entidades de crédito, y con escasa visión de mercado.

Estas, podríamos decir, ineficiencias del modelo, llevan a que las SGR desarrollen una misión muy concreta y limitada por el propio diseño, a pesar de lo cual, hoy —tras múltiples vicisitudes— el sector de sociedades de garantía formalizó más de 300.000 millones de garantías, lo que permite a más de 40.000 PYME acceder a una financiación a largo plazo y bajo interés que de otra forma hubiera sido muy difícil, por no decir imposible.

En este punto, me gustaría destacar que la problemática global de las PYME en España o, dicho en otros términos, entre los elementos que hacen o

restan competitividad a las PYME españolas con respecto a las de nuestro entorno económico, destacan de forma sustancial los problemas de financiación; tanto en sus aspectos de acceso a los recursos como de gestión de los mismos.

La PYME española está pagando más caro sus préstamos y créditos, no sólo en relación a la gran empresa, sino también en comparación con el resto de PYME europeas. Y esto sin añadir que las españolas tienen bastantes problemas para acceder a los recursos financieros, dado el diferente nivel de desarrollo existente entre el sistema crediticio de España y, por ejemplo, los países de la Unión Europea.

—¿Están integradas en CESGAR todas las sociedades de garantía recíproca?

—Actualmente, la Confederación acoge a prácticamente todas las sociedades del sector, y aún más, está promocionando —junto con las administraciones públicas— el nacimiento de SGR de nivel autonómico en aquellas regiones donde actualmente no existen.

El marco global nos dice que el administrador público toma conciencia, con la crisis de los últimos años, de que para concebir una economía con mayores tasas de actividad, y menos desempleo, con mayor generación de riqueza, es necesario dotar a las PYME de unos recursos estructurales que les permitan ganar en competitividad. De este análisis básico, las SGR emergen como las herramientas necesarias —al igual que en el resto de Europa— para integrar a las pequeñas y medianas compañías en el circuito financiero.

Es natural que la entidad crediticia exija unos mayores niveles de garantía, y unas mayores tasas de interés a las PYME, dado el plus de riesgo que significan. Esta lógica del sistema financiero se contradice con la necesidad del sistema productivo de poder alcanzar una financiación a costo razonable y que signifique poder competir con sus homónimos en niveles de igualdad.

Para subsanar esta situación, se integra, con la nueva Ley 1/1994, un elemento intermedio: la SGR, que es capaz de reducir el costo de riesgo a la banca a la par que disminuye el costo global a la PYME, a la par que le permite a ésta acceder a los recursos, situación que en otro caso le sería imposible.

—¿Qué ventajas tiene pertenecer a CESGAR? ¿En qué condiciones negocia CESGAR con las entidades de crédito la concesión de facilidades financieras a sus asociados?

—La cuestión, como decíamos anteriormente, no es las ventajas que posee ser miembro de CESGAR. Es que CESGAR acoge a prácticamente to-

das las SGR españolas; si eres una sociedad de garantía, eres CESGAR, pues la Confederación es la impulsora y salvaguarda que el sistema y las sociedades han acordado.

De todas formas, la base de actuación de CESGAR tiene, desde hace años, unas líneas estratégicas muy definidas que podemos concentrar en dos fases: la primera, alcanzar una nueva regulación del sector en nuestro país, que sustancialmente significa definir a las SGR como entidades financieras, bajo el control e inspección del Banco de España, con las obligaciones y derechos que esta naturaleza posee. Para ello, es necesario producir el cambio del marco legal, que quedó cerrado con la aprobación de la nueva Ley 1/1994, y la aprobación de un reglamento que desarrolle los aspectos procedimentales de la Ley, regulación de coeficiente de solvencia, ponderación de riesgo, sistema de provisiones, etc. que actualmente está diseñando el Ministerio de Economía y que esperamos esté aprobado en el primer trimestre del próximo año. Como tercer punto de esta fase, está la creación de un sistema de reafianzamiento, que dote de solvencia y liquidez a las SGR, en paralelo con los que existen en los otros países europeos. Este asunto quedó encaminado con el nacimiento de la Compañía Española de Reafianzamiento, S. A. (CERSA), por la fusión de la Sociedad de Garantías Subsidiarias (SOGASA) y la Sociedad Mixta de Segundo Aval. La función de CERSA, cuyo único objeto social es reafianzar las garantías de las sociedades, ha conseguido que actualmente el 50 por 100 de todos los riesgos de las SGR sean reasegurados por la sociedad. No podemos olvidar que CERSA es una sociedad 95 por 100 pública, y que, por consiguiente, su solvencia es la del Estado.

En esta fase, quedaría por emitir un nuevo modelo contable que, en su día, debe ser realizado por el Instituto correspondiente.

En paralelo, y desde hace unas semanas, CESGAR ha puesto en valor el segundo paso de la estrategia, que consiste en ir dotando a las sociedades de los elementos necesarios para producir el cambio que la Ley genera; tanto en sus aspectos jurídicos como de gestión. Así estamos desarrollando toda una serie de seminarios y encuentros, a todos los niveles de las SGR, que mejoren y profundicen en los instrumentos y herramientas de gestión del nuevo objeto social de las sociedades de garantía.

En este apartado, debemos destacar el proyecto de la creación de una RED, telemática, con soporte en el RDSI, que sirva para el intercambio de bienes y servicios entre las PYME asociadas al sistema de SGR, con lo cual se crearía y ampliaría de forma exponencial el mercado para las PYME en nuestro país. Esta red intercomunicará también a CERSA con las SGR, y a éstas entre sí, dando origen a un sistema capaz de integrar procesos, aligerando los

intercambios y permitiendo una gestión dinámica de las sociedades.

Las negociaciones con las entidades de crédito viene siendo una práctica habitual de CESGAR; en este sentido, la firma en próximas fechas del tercer convenio con el BCH permite al sector y al banco un eficaz intercambio, que a ambas partes les permite poseer un instrumento para acudir al mercado. Los procesos son siempre lentos, pero estamos seguros de que, con la renovación de este convenio y la ampliación de su marco, el futuro de la colaboración entre BCH y las SGR será más importante. En este sentido, sí podemos mencionar que, con el nuevo marco legal, se está produciendo un importante nivel de apertura e intercambio con otras grandes entidades de crédito, que esperamos den como fruto una mayor relación de las SGR a nivel nacional con la banca, por medio de la suscripción de convenios de colaboración.

—¿Qué impacto puede producir la nueva ley?

—En términos estrictamente numéricos, y según Mckinsey Co., con el nuevo sistema legal y de reafianzamiento se alcanzará en el próximo cuatrienio la cifra de 600.000 millones de avales formalizados, con cerca de 100.000 PYME asociadas al sistema.

Quizá más importante que las cifras es el cambio de filosofía, la nueva realidad, que nace con la Ley. Se asume por parte del administrador público la necesidad de un sistema que permita facilitar el acceso a los recursos financieros, sin por ello distorsionar el mercado financiero; aún más: ayudando a su perfeccionamiento y, de forma específica, a la integración real de la financiación de las PYME en rango de competitividad. El nacimiento de este intermediario especializado, de este garantizador de riesgos que son las SGR, permitirá, según estudios de doña Nieves Rodríguez, inspectora excedente del Banco de España y ex directora general del ICO y Caja Postal, reducir al sistema crediticio —bancos y cajas— una media del 2,5 por 100 sus costes en relación a las operaciones de PYME. Nace, por consiguiente, con la nueva ley una nueva filosofía: integrar a las PYME en el sistema financiero, en el mercado, por medio de las sociedades de garantía recíproca.

Además, las sociedades deberán cumplir un nuevo papel de asesores financieros especialistas en pequeñas y medianas empresas que permita mejorar la gestión de los recursos financieros. En este sentido, algunas sociedades vienen desarrollando experiencias en el campo de la formación financiera práctica con resultados positivos.

—¿Cuáles son las funciones que desarrolla la AECM?

—La Asociación Europea de Caución Mutua, que tengo el honor de presidir, nace como una respues-

ta de los profesionales de las SGR de mantener una interlocución común ante la realidad de la Europa unida. En este sentido, debemos de reseñar que gran parte del impulso actual que las garantías recíprocas están teniendo en España y en otros países comunitarios proviene de la clara política que la Comisión Europea ha adoptado a favor de la caución mutua. Desde nuestra calificación de instrumento de desarrollo regional, instrumento de promoción, por la Comisión a las constantes referencias que la DG XXIII o el Consejo Económico y Social están realizando para fortalecer el acceso y la gestión de los recursos a las PYME.

Me gustaría aprovechar esta ocasión para exponer cuáles son las líneas de actuación que la AECM está siguiendo para cumplir sus objetivos.

En primer lugar, alcanzar un nivel de reconocimiento expreso de la existencia de las sociedades de caución mutua en las directivas bancarias comunitarias. La actual situación es inconsistente, pues la legislación comunitaria no recoge la especialidad de la caución mutua, cuando desde la propia Comisión Europea se está promoviendo su existencia y fortalecimiento como instrumento especializado en PYME. Esta contradicción está en vía de resolución, y esperamos que en próximos meses se adopten las decisiones pertinentes para subsanar esta situación.

Como segunda línea de actuación, la Asociación está promoviendo la constitución de Sociedades de Caución Mutua (SCM) en los países en que no existen. Así, Portugal fundó hace unas semanas la Sociedad Portuguesa de Garantías Mutuas, que estará operativa desde el principio del próximo año. Igualmente, la Asociación Nacional de Mutuas Garantías de Inglaterra está promoviendo la puesta en marcha de sociedades de garantía. Ambos proyectos, más un tercero aún sin concretar en Grecia, están siendo posibles gracias a la colaboración de las D.G. XVI y D.G. XXIII de la Comisión.

Como tercer apartado, está la acción para clarificar la actuación del Fondo Europeo de Inversiones. Este fondo, creado con aportaciones de la Comisión, el BEI y las entidades de crédito de países de la Unión, tiene por objetivo ofrecer garantías para las grandes obras públicas y de comunicaciones, además de a las pequeñas y medianas empresas europeas. En este sentido, nuestra Asociación presentó, en su momento, a la presidencia de la Comisión y del BEI su preocupación de que una actuación de este tipo significara un proceso de concurrencia y competencia con la actuación del sistema de caución mutua.

Desde este punto, hemos abierto una serie de conversaciones con los responsables del FEI, especialmente con el señor Greppi —presidente del Comité Financiero— destinadas a clarificar el funcionamiento del Fondo.

La base de trabajo es la resolución que el Consejo de Administración de la AECM aprobó en su sesión de diciembre de 1993; en ella se precisaban los siguientes puntos:

a) Que el FEI debe determinar qué porcentaje de su actividad va a dedicar a cumplir cada uno de sus objetivos; es decir, qué cantidad de garantías piensan dedicar a cada actividad.

b) Dado que la realidad de las PYME en Europa es variada y amplia, con más de 14,5 millones de empresas, es necesario utilizar para esta realidad a los intermediarios especializados: las Sociedades de Caucción Mutua (SCM). Dado que en todos los países existe una institución o entidad que realiza la función de reafianzamiento o reaseguro de la caución mutua, la propuesta de la AECM especifica que éstas sean las interlocutoras, las que cedan el riesgo, para tomar las contragarantías del FEI.

De esta forma el circuito quedaría tal como aparece en el esquema adjunto.

ESQUEMA



Esta propuesta de actuación lleva en su contenido varios datos positivos:

a) Costes de gestión muy reducidos, pues, dado el número de consumidores —uno por cada país de la Unión, aproximadamente—, la operativa es sumamente ágil y sencilla.

b) Eficiencia; al permitir a la entidad nacional ceder riesgo, ésta puede incrementar su toma de riesgo de PYME.

c) Rapidez en los efectos. Dado que el objetivo final del FEI es alcanzar una mejor garantía de las PYME frente a las entidades de crédito, con el sistema propuesto se alcanza el efecto de forma automática, pues se utilizan caminos y vías especializadas.

Esperamos que en próximas fechas la propuesta de la AECM sea una realidad y el FEI pueda convertirse en un instrumento real para las PYME.

—¿Existen grandes diferencias entre los sistemas de caución mutua de los diferentes países de la Unión Europea?

—Realmente los puntos en común entre los diferentes países son bastantes; no podemos olvidar que la actuación, el objetivo final es el mismo: facilitar garantías a las entidades de crédito para que puedan ceder recursos a las PYME.

En los aspectos legales, existen diferencias: desde el sistema alemán o español, donde poseemos estatutos de entidad financiera, al sistema italiano, en el que son empresas sin especial cualificación.

En los parámetros operacionales, la situación es igualmente distinta: en el sistema francés, por ejemplo, una de las redes existentes está íntimamente ligada con el sistema de bancos populares, y actúa como un complemento de su actividad crediticia.

Respecto al reaseguro o reafianzamiento, la cobertura sería porcentualmente de unos a otros.

En resumen, podríamos concluir que las diferencias vienen dadas por las necesidades de adaptarse a la realidad concreta de cada país, básicamente en dos aspectos; su realidad de PYME y su realidad del sistema financiero.

La conclusión final es objetiva: en todos los países de un cierto desarrollo económico existe un sistema de garantías mutuas que permite y facilita a las PYME el acceso a los recursos financieros; y a las entidades de crédito, facilitar estos recursos con garantía de devolución. Cada país debe pretender, por tanto, que el coste del sistema sea competitivo respecto a los demás, para no discriminar a sus PYME.

«LA INICIATIVA PYME PERMITIRA UN MAYOR DESARROLLO PARA EL SISTEMA DE GARANTIAS RECIPROCAS»

Antonio García Tabuenca

Director General del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI)

—¿Qué importancia atribuye al Segundo Aval para la eficacia de las sociedades de garantía recíproca?

—Principalmente, el Segundo Aval del Estado aporta solvencia a las sociedades de garantía recíproca. Pero, además, en mi opinión cumple otros destacados objetivos.

En primer lugar, partiendo del hecho de que las sociedades de garantía recíproca (SGR) son un eficaz instrumento de política económica para facilitar una mejor financiación de la PYME, el Segundo Aval del Estado es la contrapartida del apoyo que las comunidades autónomas aportan a las SGR. En este sentido, el Segundo Aval es una pieza esencial en un modelo de colaboración entre comunidades autónomas y Administración central para el desarrollo de un sistema de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Su sentido y justificación se encuentra en que el modelo funcione y contribuya a mejorar la financiación de las PYME.

En segundo lugar, las SGR, aunque en los pasados años han venido cumpliendo una tarea activa en apoyo de las pequeñas empresas, no han alcanzado el desarrollo que la economía del país necesita. En este sentido, el reafianzamiento, al permitir la asunción de parte del riesgo de las SGR por la Sociedad de Reafianzamiento, es un medio eficaz para conseguir la expansión del sistema y, en suma, lograr que aumenten progresivamente el número de pequeñas y medianas empresas beneficiadas por el aval de las sociedades de garantía recíproca.

Y, finalmente, el Segundo Aval, por su carácter público, permite un mayor aprecio por las entidades de crédito de los avales de las SGR, al hallarse éstas garantizadas en un 50 por 100 por aval del Estado.

—¿Cómo considera que debe de articularse este Segundo Aval del Estado? ¿Cuál es su experiencia al respecto?

—Como ustedes saben, en el momento que contesto a su cuestionario, una comisión, con representaciones del Ministerio de Economía, del de Industria y Energía, del Instituto de Crédito Oficial, el Banco de España, la CECA, la AEB y dos entidades financieras con una actividad significativa en el sector de las garantías recíprocas, Argentaria y el Banco Central Hispano, están definiendo el nuevo modelo de reafianzamiento; por ello, me permitirán

una cierta discreción sobre mis opiniones al respecto. No obstante, sí que me permitiré hacer dos observaciones sobre cómo debería de ser el nuevo sistema de reafianzamiento, con base en la experiencia del IMPI en la Sociedad Mixta de Segundo Aval y la Sociedad de Garantías Subsidiarias, S. A. (SOGASA), las dos sociedades que han canalizado el Segundo Aval hasta ahora, y que con su fusión han dado lugar a la Compañía Española de Reafianzamiento, S. A. (CERSA), sociedad sobre la que se va a basar el nuevo modelo de reafianzamiento.

De un lado, pienso que la nueva Sociedad de Reafianzamiento debe de tener una composición accionarial mayoritariamente pública, como símbolo de ese compromiso de la Administración central con las comunidades autónomas en el sostenimiento del sistema de garantías, y como fundamento de esa garantía pública que debe de facilitar la aceptación de los avales reavalados por las entidades crediticias. Pero, junto a este carácter público, es necesaria la mayor presencia posible, tanto en el accionariado de la sociedad como en sus órganos de gobierno, de los protagonistas del sistema: las instituciones de crédito y las sociedades de garantía recíproca, para que, con su presencia, mejoren tanto los procedimientos de gestión como la confianza y la solidaridad entre las diferentes instituciones que forman el sistema.

En segundo lugar, consideraría conveniente ampliar las actividades de la Sociedad de Reafianzamiento a unas labores normalizadoras y homogeneizadoras que contribuyan a mejorar la eficacia y capacidad de servicio de las sociedades de garantía recíproca.

—¿Cuál será la repercusión aproximada que el Segundo Aval tendrá en la política de financiación de la PYME?

—Aunque ya de por sí un sistema de Segundo Aval tendría una repercusión elevada en la mejora de la financiación de la PYME, por sus efectos expansivos sobre el sistema de garantías recíprocas, en nuestro caso estos efectos se verán potenciados y multiplicados por el hecho de que el sistema de garantías, del que el segundo aval forma parte esencial, es una de las piezas claves de la *Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial*. La *Iniciativa*, que persigue coordinar y potenciar las políticas de la Administración General del Estado y de las comunidades autónomas, uniendo programas y sumando fondos nacionales, autonómicos y comunitarios, tiene previsto invertir 340.000 millones de fondos públicos en favor de la PYME durante los próximos cinco años, y una parte importante de estos programas son los financieros y los de desarrollo de las redes de entidades financieras.

En este sentido, la *Iniciativa PYME* va a permitir un desarrollo mayor del previsto para el sistema de garantías recíprocas, que concederá avales por

612.000 millones de pesetas durante el período de vigencia de la *Iniciativa*, favoreciendo a cerca de 76.000 empresas con sus avales y mejorando, consecuentemente, su financiación.

Por otra parte, el sistema de garantías recíprocas, y con él el Segundo Aval del Estado, va a permitir la introducción de nuevos instrumentos financieros para la PYME o el acceso de ésta a instrumentos que anteriormente le estaban vedados por su pequeño tamaño, y a los que ahora podrá acceder gracias al aval. Me refiero tanto a los préstamos para la refinanciación de pasivos como a los préstamos participativos o las nuevas medidas de apoyo a la transmisión de empresas familiares, que ahora estamos preparando y que serán eficaces en cuanto el sistema de garantías y el Segundo Aval del Estado lo sean.

«LA NUEVA LEY CLARIFICA LA IDENTIDAD SOCIETARIA DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA»

Victoriano Susperregui Lete

Presidente de ELKARGI, SGR

—*ELKARGI, SGR es la sociedad de garantías recíprocas más importante de España. ¿Pueden explicar las razones de su éxito?*

—ELKARGI, SGR, que cuenta con más de 6.300 pequeñas y medianas empresas en el ámbito de la Comunidad Autónoma Vasca, ha garantizado financiaciones y prestado avales técnicos por un valor superior a los 66.000 millones de pesetas, situándose su riesgo en vigor en los 24.000 millones de pesetas.

Por otra parte, sus fondos propios se sitúan en los 5.300 millones de pesetas, y sus índices de morosidad y fallidos alcanzan el 2,98 por 100 y 1,67 por 100, respectivamente.

Estos datos son los que, de una forma objetiva, sitúan a ELKARGI, SGR en el liderazgo indiscutible dentro del sector.

Las razones por las cuales ELKARGI, SGR mantiene esta posición privilegiada, se pueden resumir en:

a) Un ámbito de actuación, el del territorio de la Comunidad Autónoma Vasca, con una gran cultura y tradición empresarial y asociativa.

b) Una sensibilidad probada y un apoyo decidido de los poderes públicos en sus políticas referentes a las PYME y, en concreto, a la sociedad de garantía recíproca.

c) Una independencia total de actuación, tanto de los poderes públicos como de los grupos financieros, a la hora de establecer la estrategia de la sociedad, y a la hora de desarrollar la política de riesgos de la misma.

d) Un rigor profesional impulsado desde los órganos de gobierno, desde el mismo momento de la constitución de la sociedad, para así escapar de los voluntarismos cómodos y tentadores.

—*¿Qué opinión le merece la nueva Ley de Sociedades de Garantía Recíproca?*

—Las SGR, que operan desde 1980, necesitaban un nuevo marco jurídico para poder así adecuarse a un escenario económico y financiero totalmente distinto al que se contemplaba cuando nacieron.

La anterior normativa encorsetaba excesivamente la actividad de las SGR, no dejando demasiado margen de maniobra para poder responder con efi-

cacia al objetivo fundamental de mejorar las condiciones financieras de las PYME.

Por ello, la nueva Ley, clarificando la identidad societaria de las SGR, al considerarlas como entidades mercantiles y tipificarlas como entidades financieras, ampliando y flexibilizando su objeto social, en virtud del cual además de otorgar garantías posibilita la prestación de servicios de asistencia y asesoramiento financiero, y reforzando su solvencia a través de la implantación de un sistema de reafianzamiento, nos merece una valoración muy positiva.

—*Además de la función de gestionar avales, ¿qué otras actividades desarrolla ELKARGI, SGR?*

—ELKARGI, SGR, además de posibilitar a través del aval el acceso a la PYME de una financiación a largo plazo que le permita ir adecuando y transformando su estructura financiera, excesivamente condicionada por el corto plazo, desarrolla una intensa actividad de asistencia y asesoramiento financiero a través de los siguientes servicios:

- Asesoramiento financiero muy ajustado a las necesidades y carencias de la pequeña y mediana empresa.

- *Audifin*. Un servicio financiero individualizado que analiza y chequea la situación financiera de cada empresa, así como sus relaciones bancarias, proporcionando recomendaciones específicas y aportando metodología para una correcta y adecuada gestión financiera.

- *Aula financiera*. Un servicio de formación financiera permanente, que proporciona a las empresas un conocimiento práctico y adaptado a sus necesidades y problemática financiera, de todos aquellos aspectos que inciden en la gestión diaria de sus finanzas, de manera que esté en condiciones de dominar sus fundamentos y lograr así una mejora de sus condiciones financieras.

- *Elkar-Software*. Un servicio que pone a disposición de las PYME herramientas informáticas para poder aplicar al cálculo, conocimiento y control efectivo de sus operaciones bancarias y financieras más habituales, así como los costes reales de sus financiaciones bancarias.

—*En ELKARGI, SGR se formalizan el 55 por 100 de los avales solicitados, mientras que la media del sector es del 48 por 100; sin embargo, el índice de morosidad es sensiblemente inferior en ELKARGI, SGR. ¿Qué explicación tiene esta situación?*

—Las razones por las que ELKARGI, SGR mantiene los índices de morosidad y fallidos ya referidos, hay que situarlas exclusivamente en el rigor profesional aplicado a los análisis de riesgo, así como en la especial sensibilidad en relación a un exhaustivo control y seguimiento del riesgo del mismo.

«UNA GESTION EFICAZ Y PROFESIONAL DE LOS AVALES ES EL UNICO INSTRUMENTO ADECUADO»

Xabier Alkorta Andonegi

Director General de Kutxa-Caja Gipuzkoa
San Sebastián

—*¿Qué juicio le merece su experiencia con sociedades de garantía recíproca?*

—En nuestro caso, hay que remarcar que la relación se ha producido exclusivamente con ELKARGI, entidad líder entre las sociedades de garantía recíproca.

Dada la seriedad de la misma, el balance de nuestra actividad con esta sociedad ha sido, y es, muy positivo, tanto en el plano institucional como en el operativo.

—*¿Considera que la nueva Ley puede servir para remediar los inconvenientes de la anterior regulación?*

—La Ley 1/1994, de 11 de marzo, remedia, desde el punto de vista jurídico, algunas situaciones anteriores, pero además de una estructura financiera correcta, solamente una gestión eficaz y profesional de los avales a otorgar por parte de las SGR a lo largo del tiempo (no olvidemos que se califican a partir de dicha Ley como entidades financieras) será el instrumento adecuado cara a los socios —instituciones locales, cajas de ahorros, bancos, etc.— para que adquieran el papel fundamental que deben desarrollar en la financiación de las PYME a través de sus avales.

—*Como financiador de las PYME, ¿entiende que es de utilidad la figura de las cajas de ahorros como socios protectores de las sociedades de garantía recíproca?*

—Kutxa, que ya participa en el capital de ELKARGI, estima que, dado que en estas sociedades las pequeñas y medianas empresas deben tener un papel prioritario, es bueno que las instituciones de la comunidad autónoma en donde radican apoyen dicho proyecto, y la fórmula de socio protector es buena para tal fin. Las cajas de ahorros, que consideran a las PYME como un segmento importante en la creación de riqueza y de empleo, y unos clientes con una importante relación con las mismas, deben participar, siempre de forma minoritaria, en el capital de las sociedades de garantía recíproca.

«LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA SON UN INSTRUMENTO FINANCIERO PLENAMENTE VALIDO PARA FAVORECER EL ACCESO AL CREDITO A MEDIO PLAZO»

José Cortina Orrios

Director del Departamento de Riesgos de BANCAJA

—¿Qué juicio le merece su experiencia con las sociedades de garantía recíproca?

—Bancaja mantiene relaciones muy estrechas con la sociedad de garantía recíproca desde hace muchos años. Como socios protectores de las SGR de la Comunidad Valenciana, hemos tenido lazos de colaboración permanentes con la misma:

- Desde convenios bilaterales, en condiciones preferenciales para sus asociados, hasta contemplar en los convenios suscritos con las distintas federaciones empresariales, líneas especiales para operaciones con aval de la sociedad de garantía recíproca.

- Por otra parte, siempre se ha tenido en cuenta la garantía real que para Bancaja ofrecía el aval de la sociedad de garantía recíproca.

Creo que, como entidad financiera, Bancaja ha sido de las más activas históricamente en el flujo de operaciones con la sociedad de garantía recíproca.

—¿Considera que la nueva Ley puede servir para remediar los inconvenientes de la anterior regulación?

—La anterior regulación, del año 1978, partía de unas exigencias fruto de la falta de consolidación y experiencia de funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca. La ley de marzo recoge plenamente directrices de potenciación y agilidad de funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca.

Creo que se ha demostrado que estas sociedades son un instrumento financiero plenamente válido para conseguir su objetivo fundamental: «Favorecer el acceso al crédito a medio plazo, en condiciones favorables para las PYME.»

La nueva formulación del eliminado Fondo de Garantía por el nuevo Fondo de Provisiones Técnicas en las SGR, hace que se liberen unos recursos importantes para conseguir incrementos en el volumen de actividad, y contribuir favorablemente a reducir el precio final del aval de la sociedad de garantía recíproca.

En otro orden de cosas, el nuevo Fondo de Provisiones Técnicas, contribuye a discriminar positivamente a aquellas SGR con porcentajes reales de morosidad más bajos.

En orden al nivel de garantías que frente a terceros reporta un aval de la SGR, también se ha mejorado sustancialmente, al contar con un 40 por 100 de reaval de la Sociedad Mixta del Segundo Aval y, en el caso de la SGR de la Comunidad Valenciana, el reaval adicional del 30 por 100 que presta el Instituto Valenciano de Finanzas.

En el caso concreto de la SGR de la Comunidad Valenciana, podemos añadir que, gracias a la excelente gestión de los profesionales que la dirigen día a día, se ha conseguido superar la crisis económica recientemente pasada, cuyo punto álgido se alcanzó en 1993, con una cifra de morosidad del orden del 5,5 por 100 sobre activos, muy por debajo de las medias obtenidas por otras SGR. En el presente ejercicio, se está desarrollando un volumen de actividad, en cuanto a operaciones de aval y captación de nuevos socios, que creo supera con creces cualquier previsión optimista realizada.

Comunidades autónomas como la valenciana demuestran claramente el apoyo e importancia de la labor que la SGR desarrolla en una economía de empresa basada fundamentalmente en las PYME.

—Como financiador de las PYME, ¿entiende que es de utilidad la figura de las cajas de ahorros como socios protectores de las sociedades de garantía recíproca?

—Pienso que acudimos fundamentalmente al mismo mercado de empresas. Tanto la SGR como las cajas de ahorros, tenemos mucho que decir en el segmento de las PYME. El hecho de que actúemos como socio protector ratifica la firme voluntad de mantener una presencia muy importante en este segmento, aportando además, con nuestra participación en el Comité de Inversiones y en el Consejo de la SGR, una visión muy al día de la situación del mercado y de las nuevas necesidades que se generan en las empresas por las variaciones de la coyuntura económica.

COLABORADORES

ALKORTA ANDONEGI, Xabier. Nació en San Sebastián en 1949. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Bilbao; Profesor Mercantil; Presidente del Instituto Vasco de Estudios e Investigación; Presidente de Ibermática, S. A. Ha sido Director General de la Caja de Ahorros Municipal de San Sebastián; Director General Adjunto de Kutxa Caja Guipuzkoa San Sebastián, y Consejero del Fondo de Garantía de Depósitos en Cajas de Ahorros. Actualmente es Director General de Kutxa Caja Guipuzkoa San Sebastián.

BERCOVITZ, Alberto. Catedrático de Derecho Mercantil y Abogado. Miembro Permanente de la Comisión General de Codificación. Autor del Anteproyecto de Decreto 1.885/1978, sobre Régimen Jurídico de las SGR y coautor del Anteproyecto que dio lugar a la Ley 1/1994, sobre Sociedades de Garantía Recíproca. Miembro de las ponencias de la Comisión General de Codificación sobre el Anteproyecto de la Ley 19/1989, de Reforma Parcial y Adaptación de la Legislación a las Directivas de la CEE en materia de sociedades y sobre el Anteproyecto de Ley de 29 de abril de 1991, de Agrupaciones de Interés Económico. Doctor *honoris causa* de la Universidad Jean Moulin Lyon II de Francia.

CORTINA ORRIOS, José. Nació en Valencia en 1958. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia. En 1974 se incorpora al Banco de Vizcaya, con el desempeño de distintas direcciones de oficinas y zonas, hasta el año 1989. En 1989, se incorpora, como responsable de empresas para la provincia de Castellón, a la Caja de Ahorros de Valencia. En 1990 es nombrado Director Comercial de Banca de Empresas de Bancaja. En 1992 pasa a ocupar su actual destino como Director del Departamento de Riesgos de Bancaja. En la actualidad, y en representación de Bancaja, ocupa los puestos de Consejero en la Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana; Valencia Fomento Empresarial, SCR; Invercova I Fondo Capital Riesgo, y Tinsa, S. A.

FRANCO OLIVAN, Juan Antonio. Nació en Quicena (Huesca). Cursó estudios en la Facultad de Ciencias Económicas y en la de Derecho de la Universidad Complutense. Ha realizado cursos de especialización en organización de empresas y formación económica y financiera. Ha sido Director del Servicio de Estudios del Banco Mercantil e Industrial. Graduado en Periodismo por la Escuela Oficial de Madrid, desempeñó el cargo de redactor-jefe y posteriormente el de Director de la revista *Actualidad Económica*, durante cinco años. Jefe del Departamento de Información Económica de los Servicios Informativos de RTVE. Cronista bursátil de Radio Nacional de España. Jefe de Información Económica de TVE. Director del programa «Tribuna de Economía» de TVE. Jefe de la Sección Económica del Diario ABC. Coordinador del área económica del mismo diario. Premio de Periodismo Económico de la Cámara de Comercio de Madrid. Premio Galdós de Periodismo. Está en posesión de la Encomienda de la Orden del Mérito Agrícola.

GARCIA TABUENCA, Antonio. Nació en Cascante (Navarra), en 1951. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Comercial de Deusto (1974). Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto (1973). Ha sido Vicepresidente de EURADA, Asociación Europea de Agencias de Desarrollo Regional, y Profesor de Estructura Económica de la Universidad de Alcalá; Asesor del Gabinete Técnico de la Diputación Foral de Navarra; Consultor de la Compañía de Planificación y Estudios Avanzados; Subdirector General del Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE); Director General de la Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño Industrial (DDI). Actualmente es Director General del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI).

GOMEZ JIMENEZ, Enrique M. Nació en Granada en 1955. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Uni-

versidad de Sevilla y doctorado en la de Granada, con una tesis sobre las sociedades de garantía recíproca andaluzas. Profesor del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de esta Universidad. Ha desarrollado diversos trabajos en el campo de las garantías recíprocas, entre ellos, la dirección del primer curso de verano impartido por una universidad española con temática específica de cauciones mutuas.

IVÁÑEZ GIMENO, José María. Nació en Alicante en 1949. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense. Licenciado en Sociología por la Universidad Pontificia de Salamanca. Profesor de Economía en la Facultad de Informática de la Universidad Pontificia de Salamanca y de Política Económica en la Facultad de Sociología de la Universidad Pontificia de Salamanca. Ha sido Presidente y Vicepresidente Ejecutivo de la Sociedad de Garantías Subsidiarias, S. A. (SOGASA) y Consejero Delegado de la Compañía Española de Reafianzamiento, S. A. (CERSA). Ha representado a España en Comités de Organismos Internacionales, Grupos de Trabajo: GATT, OCDE, DG XII Y DG III de la CEE, Asociación de Cámaras de Comercio e Industria de Europa, SLAM de 1992, CEDEFOP y ANCE. Presidente del Comité Organizador de la Conferencia Internacional de la Financiación de la PYME, OCDE - Sevilla, 1994. Representante español del Grupo de Trabajo de la PYME del Comité de Industria de la OCDE. Subdirector General de Financiación e Inversiones del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI).

MUÑIZ DE LAS CUEVAS, Miguel. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Madrid. En los años 1964-1965 fue becado en París, donde realizó un curso de Técnicas de Planificación Nacional; trabajó en el Instituto Nacional de Estadística en la elaboración de la contabilidad nacional durante 1966; posteriormente fue Director del Servicio de Estudios Económicos y Control Presupuestario de la Compañía Telefónica Nacional de España, y Profesor de Teoría Económica y Contabilidad Nacional en la Universidad Autónoma de Madrid. Ha sido miembro de la Comisión Ejecutiva de la Federación Socialista Madrileña y del Comité Federal del PSOE. De diciembre de 1982 a septiembre de 1986 ha sido Secretario General de Economía y Planificación del Ministerio de Economía y Hacienda, Consejero del Instituto Nacional de Industria, de la Compañía Telefónica y del Instituto de Crédito Oficial. Actualmente es Consejero del Banco Europeo de Inversiones y Presidente del Instituto de Crédito Oficial (desde 1986).

POMBO GONZALEZ, Pablo. Nació en Jerez de la Frontera (Cádiz) en 1951. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Facultad (ETEA) de la Universidad de Córdoba. Ha trabajado en Oscar Mayer, S. A.; Banco Atlántico, S. A., y, desde 1981, en CREDIAVAL, S.G.R., de la que ha sido Director General y Consejero Delegado, y actualmente es Presidente. Asimismo, es Presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantías Recíprocas (CESGAR) y Presidente Fundador de la Asociación Europea de Caución Mutua. Pertenece a los consejos de administración de Sociedad Mixta de Segundo Aval, S. A.; Córdoba Telecable, S. A.; Sistemas Inmobiliarios del Sur, S. A., y Cervecerías Gran Capitán, S. L. Es Secretario del Consejo de Administración de Ficor, S. A. (sociedad de capital riesgo). Es vocal del Consejo Social de la Universidad, de la Cámara Oficial de Comercio e Industria y de la Junta Directiva de la Confederación de Empresarios de Córdoba.

SESTO PEDREIRA, Manuel Antonio. Nació en Villa de Cruces (Pontevedra) en 1950. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela. Es Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Nacional de Educación a Distancia, de la que, actualmente, es profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad.

SUSPERREGUI LETE, Victoriano. Nació en 1944. Profesor Mercantil. Cursó Alta Dirección Empresarial (CADE) en la ESTE (Universidad de Deusto) en los años 1961-1972. Vicepresidente de KEY, S. A.; Presidente de INTERVEGASA, S. A.; Vicepresidente de GRUMAL, S. A., es miembro del comité ejecutivo de ADEGI (Asociación de Empresarios de Guipuzkoa) y Presidente de ELKARGI, S.G.R.



CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

CAJA DE AHORROS DEL MEDITERRANEO. Alicante.
CAJA DE AHORROS DE AVILA. Avila.
MONTE DE PIEDAD Y CAJA GENERAL DE AHORROS DE BADAJOZ. Badajoz.
CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA. Barcelona.
CAJA DE AHORROS DE CATALUÑA. Barcelona.
BILBAO BIZKAIA KUTXA. Bilbao.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DEL CIRCULO CATOLICO DE OBREROS DE BURGOS. Burgos.
CAJA DE AHORROS MUNICIPAL DE BURGOS. Burgos.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE EXTREMADURA. Cáceres.
CAJA DE AHORROS Y PRESTAMOS DE CARLET. Carlet (Valencia).
MONTE DE PIEDAD Y CAJA DE AHORROS DE CORDOBA. Córdoba.
CAJA PROVINCIAL DE AHORROS DE CORDOBA. Córdoba.
CAJA DE AHORROS DE GALICIA. La Coruña.
CAJA DE AHORROS DE CASTILLA-LA MANCHA. Cuenca.
CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE GIRONA. Girona.
CAJA GENERAL DE AHORROS DE GRANADA. Granada.
CAJA DE AHORRO PROVINCIAL DE GUADALAJARA. Guadalajara.
CAJA PROVINCIAL DE AHORROS DE JAEN. Jaén.
CAJA ESPAÑA DE INVERSIONES. CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD. León.
CAJA DE AHORROS DE LA RIOJA. Logroño.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID. Madrid.
MONTE DE PIEDAD Y CAJA DE AHORROS DE RONDA, CADIZ, ALMERIA, MALAGA Y ANTEQUERA (UNICAJA). Málaga.
CAJA DE AHORROS COMARCAL DE MANLLEU. Manlleu (Barcelona).
CAJA DE AHORROS DE MANRESA. Manresa (Barcelona).
CAJA DE AHORROS LAYETANA. Mataró (Barcelona).
CAJA DE AHORROS DE MURCIA. Murcia.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ONTINYENT. Ontinyent (Valencia).
CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE ORENSE. Orense.
CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS. Oviedo.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE LAS BALEARES. Palma de Mallorca.
CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS. Las Palmas de Gran Canaria.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD MUNICIPAL DE PAMPLONA. Pamplona.
CAJA DE AHORROS DE NAVARRA. Pamplona.
CAJA DE AHORROS DE POLLENSA. Pollensa (Balears).
CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE PONTEVEDRA. Pontevedra.
CAJA DE AHORROS DE SABADELL. Sabadell (Barcelona).
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE SALAMANCA Y SORIA. Salamanca.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE GUIPUZKOA Y SAN SEBASTIAN. San Sebastián.
CAJA GENERAL DE AHORROS DE CANARIAS. Santa Cruz de Tenerife.
CAJA DE AHORROS DE SANTANDER Y CANTABRIA. Santander.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE SEGOVIA. Segovia.
MONTE DE PIEDAD Y CAJA DE AHORROS DE HUELVA Y SEVILLA. Sevilla.
CAJA SAN FERNANDO DE SEVILLA Y JEREZ. Sevilla.
CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE TARRAGONA. Tarragona.
CAJA DE AHORROS DE TERRASSA. Terrassa (Barcelona).
CAJA DE AHORROS DE VALENCIA, CASTELLON Y ALICANTE (BANCAJA). Valencia.
CAIXA VIGO. Vigo (Pontevedra).
CAJA DE AHORROS DEL PENEDES. Vilafranca del Penedés (Barcelona).
CAJA DE AHORROS DE VITORIA Y ALAVA (CAJAVITAL). Vitoria.
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ZARAGOZA, ARAGON Y RIOJA (IBERCAJA). Zaragoza.
CAJA DE AHORROS DE LA INMACULADA DE ARAGON. Zaragoza.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

Ultimos números publicados:

- N.º 54. Sistema Financiero 1993.
- N.º 55. Comunidades Autónomas. Situación económica actual.
- N.º 56. La competitividad de la industria española.
- N.º 57. Tribuna joven: los nuevos economistas ante el reto europeo.
- N.º 58. Entidades financieras y competitividad.
- N.º 59. Economía y Hacienda de las Comunidades Autónomas.
- N.º 60/61 Sector agrario. Bajo el signo de la incertidumbre.

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

Ultimos números publicados:

- N.º 41. Planificación fiscal internacional.
- N.º 42. Instituciones y mercados financieros. Modelos de gestión.
- N.º 43. El riesgo en las entidades de crédito.
- N.º 44. Titulización de activos financieros.
- N.º 45. Las entidades de crédito ante la unión europea.
- N.º 46. Deuda pública. Una revisión actual.
- N.º 47. Sociedades de Garantía Recíproca.

ECONOMIA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

Ultimos números publicados:

- N.º 10. Aragón.
- N.º 11. Arco Mediterráneo.
- N.º 12. La Rioja.
- N.º 13. Cantabria.
- N.º 14. Castilla y León.

ESTUDIOS DE LA FUNDACION

- N.º 5. Comentarios a la Ley de disciplina e intervención de las entidades de crédito (segunda edición revisada).
- N.º 6. Las áreas deprimidas de España.

GUIAS PARA EL LECTOR

LA NUEVA LEY 1/1994, SOBRE SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

Alberto Bercovitz

Los primeros antecedentes de sociedades de caución mutua se encuentran en nuestro país en los «sindicatos industriales y mercantiles», creados por el Real Decreto de 31 de julio de 1915. Concebidos como «organismos que actúan prestando la caución derivada de la mutua solidaridad entre aquellos que los constituyen para afianzar, mediante su concurso eficaz, la personal responsabilidad de cada uno de ellos», no llegaron a influir en la posterior ordenación de las sociedades de garantía recíproca, que tomaron como modelo la ley francesa de 13 de marzo de 1917.

Las *sociétés de caution mutuelle*, tras una larga etapa de expansión muy limitada, cobran nuevo impulso a partir del final de la segunda guerra mundial, en gran parte gracias a la autorización que se otorgó a la Caisse Nationale des Marchés de l'État, permitiéndole añadir su aval a las garantías otorgadas por las *sociétés de caution mutuelle*.

En España, como consecuencia de la iniciativa de la Cámara de Comercio e Industria de Barcelona, el Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero, sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública, autoriza al gobierno para regular la constitución y régimen jurídico, fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca, promulgándose el Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio, disposición a través de la cual se introduce y regula en España este tipo de sociedades.

La experiencia funcional en los diez años que transcurrieron hasta la publicación de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito puso de manifiesto que las sociedades de garantía recíproca no podían subsistir sin el apoyo de los entes públicos. De aquí que dicha ley modificara la situación anterior haciendo posible que los entes públicos pudieran llegar a controlar las sociedades si la proporción de sus aportaciones al capital era suficiente para ello.

La Ley de Disciplina sometió las sociedades de garantía recíproca al control del Banco de España y, con ocasión de sus actividades de inspección, se puso de manifiesto el incorrecto funcionamiento del fondo de garantía, pues no se imputaban los fallidos a las aportaciones realizadas por los socios a ese fondo para no incrementar el coste de los avales.

Para tratar de resolver estos problemas, se prepara y aprueba la nueva ley reguladora, de 11 de marzo de 1994. Sus rasgos esenciales son los siguientes:

En primer lugar, se mantienen los planteamientos básicos del Real Decreto de 1978 en cuanto al carácter híbrido de la sociedad (semejanza con la sociedad anónima en cuanto al capital social y a la responsabilidad de los socios, pero con carácter predominantemente mutualista en cuanto a los derechos de los socios).

Se amplía su objeto social, de modo que pueda comprender servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios, así como la participación en sociedades o asociaciones cuyo objeto sean actividades dirigidas a pequeñas y medianas empresas.

Se sustituye el fondo de garantía por un fondo de previsiones técnicas, que forma parte del patrimonio de la sociedad y al que se pueden realizar aportaciones por parte de los organismos públicos para abaratar el coste de los avales.

Se aumenta sustancialmente la cifra mínima de capital social (de cincuenta a trescientos millones de pesetas) y de socios partícipes (de diez a ciento cincuenta).

Por último, se diseña un nuevo sistema de reafianzamiento y se reestructura el otorgamiento de beneficios fiscales.

Sobre estas líneas esenciales, el profesor Bercovitz realiza, en su artículo, un detallado análisis del texto de la Ley 1/1994, de 11 de marzo.

EVOLUCION Y DESARROLLO DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

Manuel Sesto Pedreira

Nacidas para tratar de resolver los problemas que, a las pequeñas y medianas empresas, se plantean para conseguir financiación a largo plazo, las sociedades de garantía recíproca han atravesado en nuestro país un camino en el que el profesor Sesto distingue cuatro etapas, que van desde el período en que se constituyen y ponen en marcha las primeras SGR hasta la nueva Ley 1/1994, de 11 de marzo, en la que tratan de resolverse las cuestiones que habían desatado la crisis del sistema y que obligaron al IMPI a tener una activa intervención para permitir salvar el sistema español de garantías recíprocas.

Con objeto de mostrar cuál es la realidad de las sociedades de garantía recíproca españolas, el autor ofrece una panorámica, en cifras, de las mismas. En cuanto al número de socios subraya 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, esto significa que sólo un 2 por 100 de los empresarios susceptibles de recibir aval han utilizado los servicios de las SGR. El hecho de que en Francia las SGR avalen, aproximadamente, la tercera parte de los créditos concedidos a las PYME, da una idea suficientemente clara de las bajas cifras en que se mueve nuestro país.

En cuanto a los avales solicitados, en los trece años que van de 1980 a 1993 se han solicitado 63.681 por un importe total de 582.075 millones de pesetas, de lo que resulta una media de 9 millones por aval. De éstos sólo llegaron a formalizarse 49.101, por un montante de 275.671 millones de pesetas, con una media de 5,6 millones.

La solvencia de las SGR, de acuerdo con los datos que incluye el profesor Sesto, no parece preocupante a corto plazo, pero sí puede verse comprometida en el futuro dado el fuerte aumento de la morosidad.

En el análisis de las causas que han hecho que las SGR no hayan tenido el éxito que, en principio, hubiese podido esperarse, son tres las que el autor señala como fundamentales: 1) un coste del aval demasiado elevado, especialmente en los primeros años; 2) un apoyo público mal instrumentado, y 3) la inexperience de los gestores.

Por último, ofrece un breve resumen de las experiencias extranjeras en este ámbito y concluye considerando la necesidad de apoyos públicos para que las SGR puedan cumplir con éxito sus finalidades.

EL IMPI Y LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

José María Ivañez Gimeno

La creación del sistema de garantías recíprocas tuvo por objeto facilitar la financiación de las pequeñas y medianas empresas, aumentando sus garantías y su capacidad de negociar con entidades financieras. En este trabajo, se lleva a cabo un análisis de la evolución de la política pública en el sistema de garantías recíprocas a lo largo de los más de quince años transcurridos desde su aparición en el sistema financiero español. En muchos aspectos, esta evolución es la historia del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, organismo autónomo dependiente del Ministerio de Industria, que convirtió las sociedades de garantía recíproca en parte esencial de su política de fomento de la pequeña y mediana empresa española.

El papel del IMPI en el sistema de garantías recíprocas ha sido distinto en las cuatro etapas que es posible distinguir en su desarrollo. La primera comienza con las primeras actuaciones del Instituto en el sistema, y dura hasta la creación y consolidación de las sociedades de garantía recíproca, más o menos en 1983. En

esta etapa, el IMPI participa en los estudios previos necesarios para constituir las sociedades de garantía recíproca en España, e impulsa la creación de una sociedad por provincia. La segunda etapa —1983 a 1986— se caracteriza por la crisis del modelo y finaliza en 1985, cuando se han producido la mayor parte de las fusiones y la entrada de las comunidades autónomas en el sistema. La actuación del IMPI se centra en propiciar las fusiones necesarias para la viabilidad de las sociedades y condicionar su apoyo financiero a una más activa participación de las comunidades autónomas en las sociedades de su ámbito. La tercera etapa —1986-1988— finaliza cuando empiezan a notarse los primeros efectos de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, con el cese de reafianzamiento subsidiario del Estado y las primeras inspecciones del Banco de España. La cuarta y última etapa es la actual, en que se ha producido el cambio del régimen jurídico y se rediseña el sistema de reafianzamiento.

El apoyo del IMPI en la etapa de lanzamiento de las sociedades fue vital, no sólo porque contribuyó a su promoción, sino también porque aportó un gran porcentaje del capital suscrito necesario para alcanzar el mínimo legal para la constitución de la sociedad, y la gran mayoría del capital desembolsado que hizo posible el funcionamiento inicial.

A partir de 1983, varias sociedades entran en crisis como consecuencia de las pérdidas acumuladas, al no poder controlar la morosidad y no ser capaces de financiar con sus recursos propios esa morosidad descontrolada. Dos razones explican esta crisis: la total descoordinación entre la política de concesión de créditos más favorables a las PYME y el sistema de garantía, y la mala gestión de la SGR. El IMPI ayuda a las sociedades propiciando la absorción de sociedades con problemas por otras bien gestionadas para alcanzar un tamaño regional e implicar a las comunidades autónomas, y actuando conjuntamente con las comunidades autónomas para sanear a las sociedades con problemas.

Desde fines de 1983, el IMPI es consciente de que la viabilidad de las SGR pasa por la reducción del coste del aval o por facilitar a la PYME el acceso a líneas de crédito privilegiadas. Para ello, la actuación de las comunidades autónomas es imprescindible, y de ahí sus gestiones para conseguir su implicación en la gestión de las SGR.

La aplicación de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito a las SGR acentúa la tensión que ya existía entre los defensores de su carácter mutuo y los partidarios de su carácter público, y genera en el IMPI la adopción de tres decisiones: salir del sistema, abandonando progresivamente las actividades financieras del Instituto; tratar de conocer la situación real de las sociedades, y cambiar a los responsables directos del IMPI en el sistema de garantías.

Como colofón de estas decisiones, se abordan, durante 1991, los principales problemas del sistema, preparándose el borrador del proyecto de ley actual, y estudiando un nuevo sistema de reafianzamiento.

Aprobada la nueva ley, se han fusionado las dos sociedades de reafianzamiento previamente existentes y se ha constituido la nueva Compañía Española de Reafianzamientos (CERSA), con lo que se afronta un nuevo futuro para las SGR.

LAS GARANTIAS RECIPROCAS EN EL MARCO DE LA UNION EUROPEA

Enrique M. Gómez Jiménez

El trabajo pretende dar una visión de carácter amplio sobre la situación de los movimientos de caución mutua dentro del marco delimitado por la Unión Europea.

Para ello, se estructura en tres partes claramente diferenciadas, aunque evidentemente relacionadas.

En la primera parte, se acomete un rápido estudio comparado de los cuatro modelos que, junto al español, corresponden a las naciones europeas donde el fenómeno de las garantías recíprocas se encuentra desarrollado. Estos cuatro estados son, por orden de aparición del fenómeno, Francia, Bélgica, Alemania e Italia.

Para establecer la comparación, se han utilizado las cinco variables que a nuestro entender son más ilustrativas de este tipo de sistemas de apoyo a las PYME. Esto es: el régimen jurídico de las entidades, las vinculaciones con el sistema crediticio, las medidas de apoyo estatal al sistema, los servicios prestados por las sociedades de caución a sus socios y el coste de las garantías para el avalado.

En la segunda parte, tras realizar un breve comentario sobre las organizaciones de carácter nacional que agrupan a las SGR de los distintos estados, se comenta la breve historia de la Asociación Europea de Cauciones Mutuas (AECM), sus proyectos y perspectivas.

Y para finalizar, en la tercera parte, se intenta exponer la posición de la Unión Europea con respecto a todo el movimiento asociacionista de garantías, usando como base las referencias que en los distintos documentos comunitarios se hacen a este tipo de entidades e intentando construir con estos argumentos una imagen lo más clara posible de la opinión que sobre este fenómeno mantiene la Comunidad.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

ULTIMOS NUMEROS PUBLICADOS

- Núm. 54: Sistema financiero 1993
Núm. 55: Comunidades autónomas.
Situación económica actual
Núm. 56: La competitividad de la industria española
Núm. 57: Tribuna joven: los nuevos economistas
ante el reto europeo
Núm. 58: Entidades financieras
y competitividad
Núm. 59: Economía y Hacienda
de las Comunidades Autónomas
Núm. 60-61: Sector agrario. Bajo
el signo de la incertidumbre

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL

Juan Hurtado de Mendoza, 14. 28036 Madrid. Teléf. 350 44 00

AÑO 1994

- | | |
|---|--------------|
| <input type="checkbox"/> <i>Papeles de Economía Española</i> (suscripción) | 7.000 Ptas. |
| <input type="checkbox"/> Números sueltos | 2.200 Ptas. |
| <input type="checkbox"/> <i>Perspectivas del Sistema Financiero</i> (suscripción) | 6.900 Ptas. |
| <input type="checkbox"/> <i>Cuadernos de Información Económica</i> , un año | 12.000 Ptas. |
| <input type="checkbox"/> Números sueltos | 1.600 Ptas. |
| <input type="checkbox"/> <i>Documentos de Trabajo</i> (números sueltos) | 1.000 Ptas. |
| <input type="checkbox"/> Microfichas (número suelto) | 1.200 Ptas. |

El pago lo efectuaré:

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Contra reembolso del primer envío | <input type="checkbox"/> Giro postal núm. | <input type="checkbox"/> Cheque bancario |
| <input type="checkbox"/> Domiciliación bancaria (facilitenos sus datos y autorización en hoja aparte) | | |
| Nombre o razón social | | |
| Actividad o Departamento | | |
| Domicilio | | |
| Teléfono | | |
| Ciudad | | |
| C. P. Provincia o país | | |
| Fecha | | |

Firma o sello,

ISSN 8411329564



9 778411 329560