

TITULO: "CONFIGURACIÓN DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA EN EL MARCO FINANCIERO REGIONAL DE CASTILLA-LEÓN".

AUTORES: JOSE LUIS AYALA BLANCO

Profesor Titular de la E.U.E. Empresariales de Valladolid.

MARTINA NIÑO AMO

Profesora Ayudante de la E.U.E. Empresariales de Valladolid.

1.- Consideraciones previas: el problema de la garantía para las empresas.

La premisa fundamental de todo proyecto empresarial es la disponibilidad por parte del empresario de recursos financieros, en la cuantía suficiente para permitirle llevar a efecto la inversión prevista.

Dichos recursos financieros tienen, fundamentalmente, dos procedencias: el patrimonio del empresario, entendido en su más amplia expresión y comprensivo, en consecuencia, de los beneficios no distribuidos, y las aportaciones crediticias de terceros. Resulta una obviedad señalar que, en la inmensa mayoría de los casos, la financiación precisa tiene una procedencia mixta, siendo su composición porcentual enormemente variada.

Respecto de la segunda fuente de recursos financieros, se acepta por la generalidad de los tratadistas económicos que la economía moderna ha alcanzado su posición actual mediante el recurso al ahorro productivo, es decir, al crédito, de forma progresivamente más intensa con el transcurso del tiempo. El crédito, la financiación ajena, constituye actualmente una institución inseparable del sistema económico de libre mercado en que desenvuelve su actividad la moderna sociedad occidental.

Ahora bien, el crédito, generalmente canalizado entre el ahorrador y el inversor por los intermediarios financieros, exige una serie de condiciones de seguridad jurídica y social genéricas, amén de otra serie de requisitos específicos. Entre estos últimos destacan la exigencia de un determinado nivel de rentabilidad, de un cierto grado de liquidez y, fundamentalmente, constituyendo una condición "sine qua non", de la confianza

razonable de su devolución en los plazos pactados, confianza sustentada, a ser posible, por garantías suficientes.

Todo empresario asume un riesgo aleatorio en cuanto a la concreción probabilística de los beneficios futuros esperados de determinada inversión. Tácitamente, acepta adecuar dichos beneficios aleatorios, por lo menos, a la rentabilidad ofrecida a los recursos financieros demandados y, también tácitamente, acepta acomodar la liquidez de dichos recursos financieros a la capacidad de generación de fondos, al flujo de tesorería, de la inversión proyectada. Ello no obstante, independientemente de la razonable viabilidad económico-financiera de su proyecto de inversión, no siempre estará en condiciones de ofrecer garantías suficientes para vencer el recelo de un potencial acreedor crediticio.

En el sentido de lo anterior, resulta fácilmente constatable que el pequeño y mediano empresario, tanto individual como societario, se encuentra en muchas ocasiones con graves dificultades para acceder al crédito por falta de garantías. Esta realidad viene inducida, para un elevado porcentaje de pequeñas y medianas empresas, por el reducido valor sustancial de su patrimonio neto, que no alcanza a cubrir tan siquiera el importe nominal del crédito necesario. Complementariamente a lo anterior, el grado de riesgo asumible por el empresario individual o los socios de una pequeña compañía mercantil no supera, por lo general, determinados límites en relación al montante de su patrimonio privado, en una postura humanamente comprensible.

Este diagnóstico de las dificultades de acceso al crédito para muchas pequeñas y medianas empresas se agrava cuando consideramos que las fuentes de financiación, las entidades financieras básicamente, toman como parámetro decisorio de la concesión o no de un crédito la posición de solvencia previa del prestatario, dejando en un segundo plano las posibilidades de generar renta suficiente de los proyectos a financiar. Esta postura, aceptable en el análisis del riesgo de los créditos al

consumo, constituye una rémora al desarrollo cuando mecánicamente se traslada al análisis del riesgo de los créditos a la inversión. Remover los obstáculos al desarrollo, constituye una de las razones de ser de cualesquiera de las administraciones públicas en que se organiza el Estado.

2.- Las Sociedades de Garantía Recíproca y el mercado de la garantía.

Diagnosticado el problema, más agudo en nuestro país debido al raquitismo de la banca especializada en la financiación de empresas, entre otras razones, a finales de la década de los setenta se arbitró una solución específica, ampliamente contrastada con anterioridad en países de nuestro entorno socioeconómico en sus efectos beneficiosos. Dicha solución consiste, fundamentalmente, en establecer una estructura asociativa que permita diluir el riesgo entre un colectivo lo más amplio posible de empresarios, de forma y manera que admita su tratamiento actuarial, al modo de las compañías de seguros.

Esta fórmula de solución se reduce a conseguir que los empresarios se asocien y creen un fondo mútuo de garantía, capaz de cubrir ante los prestamistas el riesgo de cada operación de crédito concreta de alguno de los empresarios asociados. En definitiva, se trata de constituir un ente jurídico con personalidad propia, una especie de mútua de garantías empresariales, que afiance ante terceros las operaciones crediticias pasivas de sus asociados, asumiendo, en última instancia, el riesgo de la operación.

El producto que ofrece esta "mútua de garantías empresariales" que, en nuestro país, ha recibido en su regulación legal la denominación de "sociedad de garantía recíproca", es el aval al prestatario ante el prestamista. Por supuesto, el aval es un producto financiero preexistente en el mercado a la regulación jurídica de las sociedades de garantía recíproca, siendo comercializado habitualmente por las propias entidades financieras prestamistas. Las notas diferenciadoras del aval prestado por estas sociedades de apoyo mútuo habría que localizarlas en el hecho de que

su concesión se basa más en vínculos morales de los asociados que en sus garantías reales y, sobre todo, en el hecho de que a través de su concesión la entidad no persigue como fin primordial el lucro, sino que se conforma con la obtención de los recursos suficientes para poder mantener el servicio a sus asociados en el tiempo, lo que exige, en buena lógica, resultados de explotación equilibrados, cuando menos. En el sentido de esta última nota diferenciadora, y como corolario de la misma, el aval de estas sociedades frente al aval bancario se caracterizará por su menor coste para el prestatario avalado.

En síntesis, puede decirse que las sociedades de garantía recíproca surgen en nuestro país, y antes en los países más desarrollados de nuestro entorno, como una especie de entidades de seguro solidario mútuo, de las que forman parte un conjunto de empresarios pequeños y medianos dentro de una concreta demarcación geográfica o de un sector productivo concreto. Los costes de funcionamiento de dicha entidad y los de falencia inducidos por el porcentaje de asociados que resulten insolventes serán sufragados por la agrupación mutua a prorrata entre la totalidad de sus asociados, en función de la cuantía del crédito afianzada a cada uno de ellos.

3.- El producto de las sociedades de garantía recíproca: el aval. Su coste.

En nuestro país, el objeto exclusivo de las sociedades de garantía recíproca consiste en la prestación de avales a sus socios. Define el artículo 1.822 del Código Civil el aval o fianza como el acto por el que se obliga uno a pagar o cumplir por un tercero, en el caso de no hacerlo éste.

En lo que se refiere a la prestación de avales, cabe destacar que el afianzamiento prestado por las sociedades de garantía recíproca se extiende a un muy amplio abanico de operaciones financieras, comerciales e, incluso, administrativas, susceptibles de ser garantizadas.

En la práctica, estas sociedades distinguen dos líneas básicas de productos -el aval financiero y el aval técnico, en su terminología-. La

principal diferencia entre uno y otro tipo de aval consiste en el fin último perseguido por el beneficiario de la garantía, según la misma le permita acceder a algún tipo de financiación o, únicamente, le permita no inmovilizar fondos ociosos.

En el primer caso, se trata por lo general de garantías frente a entidades financieras respecto del buen fin de préstamos, créditos, líneas de descuento de letras, etc. En el segundo caso, también por regla general, se trata de sustituir fianzas, frente a la Administración u otras instancias, que garanticen el buen fin de operaciones concretas.

En el caso del aval financiero, la garantía prestada se extiende a principal, intereses y gastos sobrepagos en su pago por el deudor, al vencimiento pactado con el acreedor. Por supuesto, en caso de pago sustitutorio por incumplimiento del deudor principal afianzado, la entidad avalista se subrogará en la totalidad de los derechos de cobro del acreedor frente al socio avalado.

En el caso del aval técnico, la garantía podrá traducirse en el pago de la cantidad compensatoria de daños y perjuicios y de la penalizadora pactadas, caso de que el socio avalado de lugar, por incumplimiento frente al tercero garantizado, a la ejecución del aval. En este supuesto, la sociedad avalista adquirirá frente al socio avalado los derechos de cobro inherentes al pago sustitutorio efectuado.

En ambos casos, la contraprestación por parte del socio avalado, por regla general, consiste:

- A) En el pago, de forma previa a la formalización de la operación de aval, en concepto de gastos de estudio, de un porcentaje a tanto alzado respecto del principal afianzado. En la actualidad oscila alrededor del 0,5% (avales financieros) y del 0,25% (avales técnicos).
- B) En el pago, con periodicidad de anualidad anticipada, de una comisión sobre el saldo vivo garantizado al comienzo de cada

período anual. Esta comisión oscila alrededor del 1% (avales financieros) y del 0,5% (avales técnicos).

- C) En el coste de oportunidad implícito por la inmovilización financiera de fondos en el capital social y en un fondo mutuo, denominado en la vigente legislación reguladora de este tipo de entidades "fondo de garantía", a la que están sometidos los socios avalados. El porcentaje de fondos inmovilizados con destino a capital social respecto del principal garantizado viene a representar alrededor del 2% para los avales financieros y del 1% para los avales técnicos. Dicho porcentaje se eleva en todo caso al 5% con destino al fondo de garantía.

La suma de los costes explícitos y de oportunidad, en las actuales condiciones de interés en el mercado de capitales y para el caso de los avales financieros, que representan la inmensa mayoría de los avales prestados por las sociedades de garantía recíproca, supone un coste global que oscilaría entre un 3% y un 4% de tipo de interés suplementario. Dicho coste porcentual suplementario depende de parámetros tales como la forma de amortización del préstamo -anual, semestral, trimestral, mensual, etc.-, su tipo de interés, su plazo de amortización. En cualquier caso, el coste de la financiación se encarece para la empresa en un porcentaje que oscila entre el 20% y el 30%.

Aparte del coste anterior, la aplicación rigurosa de la vigente normativa reguladora de este tipo de sociedades podría conducir a un socio avalado a incurrir en un coste suplementario por pérdida de las cantidades depositadas en concepto de capital social y de fondo de garantía, para atender la falencia de otros avalados insolventes o las pérdidas de explotación de la entidad -caso del capital social-. En la práctica, el fondo de garantía mútuo no se retiene al socio avalado que cumple en tiempo y forma sus obligaciones, independientemente del coste por falencia al que deba hacer frente la entidad, lo que no obsta para que, llegado el caso, la

sociedad pudiera -legalmente debiera- retener los fondos a que hacemos referencia.

En definitiva, podemos extraer la conclusión de que la aportación de garantías a las entidades financieras por parte de los empresarios mediante el recurso a las sociedades de garantía recíproca, resulta relativamente onerosa. En todo caso, el coste es inferior al de mercado, supuesta cierta carencia de garantías previas y, en último extremo, puede resultar inevitable incurrir en el mismo para obtener la financiación requerida.

4.- La necesidad de apoyo institucional de las sociedades de garantía recíproca. Posible obtención de contrapartidas mediante la asignación a las mismas de objetivos de política económica.

La conclusión a la que llegábamos respecto del coste del aval de las sociedades de garantía recíproca era, muy a grandes rasgos, que resultaba relativamente oneroso, encareciendo el coste de la financiación de manera significativa. Este sobrecoste financiero va a actuar como un mecanismo perverso de selección de los demandantes del producto, reduciéndolos al colectivo de los que carecen de cualquier otra alternativa, lo que a su vez va a traducirse en una ruptura de las reglas del juego actuarial del aseguramiento mútuo y, por tanto, a culminar necesariamente en un sobrecoste por insolvencia a prorratar entre los socios avalados, y así sucesivamente.

Cuando se diseñó en nuestro país el modelo de sociedades de garantía recíproca, se consideró por el legislador el problema indicado, estableciéndose para paliarlo una serie de procedimientos de colaboración y ayuda por parte de las diversas administraciones públicas. Era la única manera intuida de que estas sociedades tuvieran posibilidades de viabilidad en el desempeño de los abjetivos para los que habían sido creadas.

La intervención pública en apoyo de estas entidades se encuadraría en el marco general de orientación y fomento de los procesos económicos , como

una más entre las formas adecuadas de apoyar las iniciativas de inversión y, consecuentemente, de creación de empleo por parte de las pequeñas y medianas empresas. Innovación tecnológica y fomento del empleo fundamentarían la rentabilidad social del apoyo público, justificándolo.

Una vez se ha establecido la necesidad de ayuda pública para el funcionamiento normal de estas entidades y se ha justificado la prestación de la misma por la Administración atendiendo a razones de rentabilidad social evidentes, podemos plantearnos la posibilidad de alternativas a las sociedades de garantía recíproca que permitan cubrir objetivos similares.

En definitiva, podemos plantearnos por qué dejar en manos privadas la administración de fondos públicos y, más concretamente, por qué no crear un organismo público que se encargue de desempeñar directamente la misión asumida por las sociedades de garantía recíproca. La respuesta nos vendría dada por el resultado de la comparación entre la eficiencia y operatividad de la empresa privada frente a los organismos públicos que, al menos en nuestra opinión, sería claramente favorable a las primeras. Avalan nuestra opinión, consideraciones objetivas tales como:

- (.) La ineficiencia propia de las estructuras públicas de responsabilidad difusa, faltas de algún tipo de control de rentabilidad.
- (.) La inoperancia, lentitud y falta de flexibilidad relativas de toda organización burocrática.
- (.) La poca agilidad en la tramitación previa a la concesión de ayudas a la empresa.
- (.) La falta de instrumentos de seguimiento y control eficaces de las ayudas concedidas.
- (.) La rigidez de las normas administrativas y su incapacidad de adaptación a situaciones cambiantes. En la relación con un deudor moroso la falta de reflejos facilita el impago.

Las anteriores consideraciones quedarían plenamente contrastadas por la ineficacia demostrada por las Comunidades Autónomas e, incluso, el

Gobierno Central en la concesión de avales directos, no aceptados por los acreedores debido a su carácter subsidiario, faltos del mínimo respaldo mediante la lógica afectación de bienes al buen fin de la operación, con un seguimiento no especializado y poco puntual y con claras dificultades en la adjudicación de bienes, supuesto que la persona avalada haya sobreseido el pago.

Considerando lo anterior, la Administración, enfrentada al problema de apoyar la obtención de recursos financieros por la pequeña y mediana empresa, en la cuestión específica de complementar las garantías del deudor debe considerar satisfactoria la alternativa ofrecida por las sociedades de garantía recíproca. En función de las ayudas prestadas, se podrá exigir como contrapartida la actuación vicaria de estas sociedades respecto del organismo público donante, de forma y manera que sea previsible alcanzar determinados objetivos asumidos por la política económica de dicho organismo público.

5.- Análisis cualitativo y cuantitativo de un posible modelo de apoyo institucional a las sociedades de garantía recíproca.

La forma más extendida de apoyo a las sociedades de garantía recíproca en la corta etapa de diez años que se extiende desde su regulación orgánica por el Real Decreto 1.885/78 , de 26 de julio, sobre régimen jurídico, fiscal y financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca, hasta la actualidad, ha sido, básicamente, la prevista por la propia legislación: la participación en el capital social variable de estas sociedades, como socios protectores, de entidades públicas y privadas a las que no mueve utilidad práctica directa alguna en relación al objeto social de las mismas. El protagonismo fundamental en la suscripción y desembolso de capital en concepto de socios protectores ha correspondido de forma indubitable a las Comunidades Autónomas y al I.M.P.I. -organismo autónomo del Ministerio de Industria-, siendo importante, aunque secundaria, la

actividad al respecto desarrollada por Diputaciones, Ayuntamientos, Cajas de Ahorro, Cámaras de Comercio y Organizaciones Empresariales, entre otros organismos interesados en la constitución y fortalecimiento de estas entidades.

La justificación del apoyo a través de la consolidación del capital social, al menos durante esta primera etapa del sistema SGR, tenía su fundamento en los requisitos legales y necesidades financieras de acumulación del capital mínimo necesario para iniciar el funcionamiento de las entidades, a su constitución, y, posteriormente, en la necesidad de absorber, vía rendimientos financieros de la inversión de los fondos propios, los déficits generados por la incapacidad de soportar los costes de estructura y falencia con los solos recursos generables por la estricta actividad típica de estas sociedades.

En la actualidad, una vez asentado de forma sùmamante sòlida el sistema SGR en nuestro país, se trataría de aumentar la participación de las Administraciones Públicas en el capital de estas sociedades con el objetivo de sanear su estructura financiera, afectada negativamente en la inmensa mayoría de los casos por los déficits acumulados en la etapa previa por falencias no imputadas, es decir, aún no definitivamente reconocidas en las cuentas de explotación y balances de estas sociedades.

Una vez alcanzado este objetivo de saneamiento financiero, los mecanismos de apoyo futuro deberían basarse en una filosofía totalmente distinta: la ayuda debe ligarse de forma directa a la formalización de garantías a favor de los empresarios, reduciendo a ser posible de forma significativa su coste.

El apoyo mediante la suscripción de capital, necesario hasta hoy, conlleva el peligro de enquistar a los órganos de gestión y directivos de estas sociedades en una política de asunción de riesgos excesivamente conservadora. Resulta muy cómodo, y cualquier gestor se sentiría tentado a ello, presentar unos resultados de explotación positivos cuya obtención se

ha basado en el simple rendimiento financiero de la inversión de los fondos propios en activos financieros de renta fija o variable, sin que este rendimiento esté cuestionado de forma razonablemente equilibrada por costes de falencia, lo que puede fácilmente conseguirse mediante la orquestación de una política restrictiva y cicatera en la concesión de avales, contraria en un todo al objetivo que justifica al sistema SGR.

La alternativa al apoyo vía capital son las ayudas directas al socio avalado, bien subvencionándole la comisión sobre el riesgo vivo, bien aportando sustitutoriamente los fondos que, en concepto de fondo de garantía, ha de inmovilizar ociosamente el beneficiario de un aval. En ambos casos, la obtención de la ayuda pública por la sociedad exigiría de ésta la formalización del aval y, consecuentemente, la asunción de un riesgo; desarrollando el objeto social que le es propio y evitando al mismo tiempo el peligro de llegar a convertirse en una simple sociedad de inversión mobiliaria.

En nuestra opinión, esta es la única vía de apoyo razonable en el futuro a estas sociedades, al ligar de forma óptima la obtención de los fondos públicos necesarios a su supervivencia a la concesión de avales en cuantía suficiente y al permitir cuantificar de forma cuasiautomática el nivel de riesgo asumible en cada ejercicio social. Por otra parte, permite también a la entidad donante presupuestar la cuantía global de las ayudas a conceder para cada ejercicio económico, que estará en función del monto global de los avales que se pretenda sean formalizados durante el mismo.

Una vez dicho esto, un análisis estimativo de la cuantificación del apoyo institucional a estas entidades tendría por base la cobertura de los siguientes objetivos:

- 1º.- La totalidad de los costes de estructura , cuando menos, por los rendimientos financieros de los fondos propios invertidos en títulos de renta fija o variable.
- 2º.- El coste de falencia imputable a los avales formalizados en cada

ejercicio, mediante los ingresos por comisiones sobre el riesgo vivo, los ingresos por gastos de estudio, el posible superávit de la cobertura por los rendimientos de los fondos propios de los gastos de estructura y, en último extremo, por la subvención institucional en forma de comisión suplementaria o complemento al fondo de garantía.

La cobertura total de los costes de estructura sería misión del capital social suscrito y desembolsado, mientras que el coste de falencia, insuficientemente cubierto por los ingresos típicos de la sociedad, se equilibraría en la cuenta de resultados, permitiendo dotar la oportuna provisión para insolvencias, mediante el recurso a subvenciones arbitradas en función del grado de falencia aceptable para el órgano de la Administración donante y del monto global de las garantías formalizadas.

Lo anterior puede ser trasladado a un sencillo ejemplo, razonablemente verosímil, en el que las variables cuantitativas se reducen a las siguientes hipótesis:

- (.) Avaless a formalizar en el ejercicio: 1.000.000.000 ₧.
- (.) Gastos de estructura anuales: 50.000.000 ₧.
- (.) Coste de falencia sobre avales formalizados: 7%.
- (.) Fondos propios invertibles en activos financieros: 500.000.000 ₧.
- (.) Rentabilidad media anual de los fondos propios: 10%.
- (.) Ingresos por comisiones y gastos de estudios: 40.000.000 ₧.

Pues bien, un sencillo cálculo nos permitiría establecer para el ejemplo anterior que las subvenciones directas necesarias para cubrir las insolvencias deben ascender a la cantidad de 30 millones de pesetas. En definitiva, la entidad pública que apoyara a la sociedad de garantía recíproca del ejemplo debería plantearse la conveniencia de subvencionarla en un porcentaje medio del 3% por aval formalizado.

Esta subvención, cuantificada porcentualmente respecto al monto del aval formalizado, debería instrumentarse principalmente a través de la

subrogación de la entidad pública en la aportación al fondo de garantía que correspondiese efectuar al empresario avalado, al menos en parte. El destino último y obligatorio de las cantidades aportadas sustitutoriamente al fondo de garantía por la entidad donante no sería otro sino la provisión para insolvencias en el balance de la sociedad, tras haber permitido equilibrar su cuenta de resultados.

Una ventaja suplementaria de este apoyo directo, en comparación a la consistente en la simple suscripción de capital social, es que exige un esfuerzo presupuestario considerablemente menor a la entidad donante. Para obtener 30 millones de pesetas de rendimientos financieros vía capital es preciso un desembolso de capital de, aproximadamente, 300 millones de pesetas (supuesto un rendimiento financiero del 10%), mientras que la subvención directa obtiene el mismo resultado con un esfuerzo presupuestario de tan solo 30 millones de pesetas.

6.- Situación actual de implantación de las sociedades de garantía recíproca en el ámbito regional de Castilla y León. Problemas específicos y perspectivas de futuro.

La configuración de las sociedades de garantía recíproca en la región tuvo un carácter marcadamente geográfico, más concretamente provincial, ignorando las posibilidades de organización sectorial que la normativa legal admitía. Al calor de la promulgación de la normativa reguladora de este tipo de entidades, las diversas federaciones empresariales y Cámaras de Comercio provinciales del ámbito geográfico de Castilla y León iniciaron un proceso de promoción de las mismas en sus respectivas circunscripciones geográficas.

El capital mínimo fundacional (en aquella época 50 millones de pesetas) y los gastos de mantenimiento de una mínima estructura operativa, fueron argumentos que convencieron fácilmente a estos promotores de la necesidad de contar con el apoyo institucional. En un primer momento, el

apoyo fué asumido, en proporciones no excesivamente disímiles, por Ente Autonómico, IMPI, Diputaciones, Ayuntamientos, Cámaras de Comercio..., en todo caso vía suscripción y desembolso de capital como socios protectores.

Pronto quedó claro que las sociedades de garantía recíproca con posibilidades de futuro eran aquéllas cuyo ámbito operativo coincidía con las provincias de mayor empuje económico, con una más amplia masa crítica de pequeños y medianos empresarios potenciales demandantes de sus servicios, concretamente las de Burgos, León y Valladolid, aunque la de León, por razones complejas relacionadas con una presunta gestión deficiente de su Consejo de Administración y Director General, haya acabado siendo absorbida por la de Burgos. Las otras dos sociedades de garantía recíproca que transitoriamente funcionaron en la región, las de Zamora y Salamanca, pronto se demostraron inviables en condiciones de plena operatividad, principalmente por falta de mercado, lo que las condujo a su absorción por la de Valladolid.

En la actualidad, las dos sociedades de garantía recíproca supervivientes, "SOGACAL, SGR", con sede social en Burgos y operatividad geográfica en las provincias de Burgos, León, Palencia y Soria, y "SOTECA, SGR", con sede social en Valladolid y operatividad circunscrita geográficamente a las provincias de Avila, Salamanca, Segovia, Valladolid y Zamora, pueden calificarse de sociedades de garantía recíproca de tamaño medio a nivel nacional, cuyo monto anual de avales formalizados supera ampliamente los mil millones de pesetas y cuya situación patrimonial está razonablemente equilibrada.

Para el futuro, en el famoso y cuasi mítico para nuestro país horizonte 92, los objetivos cuantificados por estas entidades son, a grandes rasgos, los siguientes:

- (.) Operaciones formalizadas en dicho año: 3.000.000.000 cada entidad.
- (.) Riesgo vivo: alrededor de 6.000.000.000 cada entidad.
- (.) Número de socios: alrededor de 4.000 cada entidad.

La consecución o no de los objetivos señalados dependerá, fundamentalmente, de la voluntad de apoyo a estas sociedades por parte de las administraciones públicas, singularmente por parte de la Junta de Castilla y León. El que suscribe ha manejado un plan cuatrienal de apoyo financiero redactado por la Dirección General de Tributos y Política Financiera de la Consejería de Economía y Hacienda, en el que se prevé un muy importante apoyo a las dos sociedades de ámbito operativo regional.

En el mismo se evalúa la rentabilidad que del saneamiento financiero de estas entidades puede obtener la Administración y, aunque dicha evaluación tiene por base la información suministrada por las propias sociedades, ofrece datos francamente espectaculares. Así, se prevé:

- (.) Inversiones totales generadas hasta 31.12.91: 33.000 millones de ₧
- (.) Inversiones generadas durante Plan Cuatrienal: 22.000 millones de ₧
- (.) Puestos de trabajo totales creados a 31.12.91: 6.600 puestos.
- (.) Puestos de trabajo generados Plan Cuatrienal: 4.600 puestos.

Supuesta la razonabilidad de los datos expuestos y atendiendo al hecho de que el compromiso financiero global de la Junta de Castilla y León con estas sociedades durante el cuatrienio ascendería a unos 1.100 millones de pesetas, resultarían unos ratios de rentabilidad de política económica y social francamente favorables, pues por cada peseta invertida por la Junta se induciría una inversión productiva de unas 20 pesetas y cada puesto de trabajo creado implicaría un desembolso para la Administración Autonómica de algo menos de 250.000 pesetas.

En cuanto a la forma de instrumentar las ayudas financieras contempladas en el antecitado Borrador de Plan Cuatrienal, atendiendo a las limitaciones de las normas legales vigentes, se efectúa de la siguiente manera:

- 1º.- Aportaciones al capital de 60 millones de pesetas anuales durante el período de vigencia del Plan (30 millones de pesetas para cada sociedad). SOGACAL, SGR recibiría 50 millones de pesetas suple-

mentarios, en atención a las especiales circunstancias que concurrieron en la absorción de SOGARLE, SGR.

- 2º.- Dotación extraordinaria a la provisión para insolvencias, mediante subvención al Fondo de Garantía, de alrededor del 2% del total de las operaciones formalizadas en el momento de entrada en vigor del Plan Cuatrienal. Constituiría un saneamiento extraordinario del riesgo de falencia insuficientemente provisionado.
- 3º.- Dotaciones anuales a la provisión del 1,25% de las operaciones formalizadas en cada ejercicio y subvenciones a la explotación calculadas en porcentaje sobre la misma base y libradas con periodicidad mensual, trimestral o semestral.
- 4º.- Aportaciones al Fondo de Garantía a cuenta de los socios partícipes en forma de préstamos sin interés o a cuenta del socio bajo la forma de crédito privilegiado.

Crean los que esto suscriben que resulta prioritario para el pleno desarrollo operativo de estas entidades que dicho Plan Cuatrienal se concrete a la mayor brevedad en los términos en que está redactado su borrador. Ahora bien, la ayuda contemplada en el mismo no debe ser un cheque en blanco a los Consejos de Administración, ni a las Gerencias de las dos sociedades regionales, sino por el contrario debe ser rigurosamente exigente respecto de una serie de contraprestaciones que optimicen la rentabilidad social de la ayuda prestada, entre las que, sin carácter exhaustivo, y en nuestra opinión, destacarían las siguientes:

- a) Una mayor representación de la Administración Autónoma en los Consejos de Administración.
- b) La fijación previa de objetivos cuantitativos y cualitativos de concesión de avales para cada ejercicio.
- c) El control periódico de la situación económico-financiera.
- d) La exigencia de inversión de los recursos facilitados por la Administración Autónoma en sus propios activos financieros.

Por último, a modo de conclusión, sólo nos resta constatar que la labor desarrollada por estas sociedades en la región ha sido positiva, lo que no obsta para exigirles que en el futuro acentúen su vocación de servicio a la pequeña empresa, asumiendo de forma decidida más riesgos productivos.