

EL FUTURO DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA DE CASTILLA Y LEÓN

Alejandro Represa Martín

Burgos, Octubre de 1992

INDICE

| | <u>Pag.</u> |
|--|-------------|
| 1. Nacimiento de las S.G.R. en España | 1 |
| 2. Nacimiento y desarrollo de las S.G.R. en Castilla y León | 1 |
| . Creación | 1 |
| . Proceso de fusiones | 2 |
| . Política de apoyo de la Junta de Castilla y León | 3 |
| 3. Objetivos actuales de las S.G.R. de Castilla y León | 4 |
| 4. Propuestas alternativas en los objetivos de las S.G.R. de Castilla y León | 5 |
| . Evolución hacia un sistema integrado de apoyo a la PME | 5 |
| . Formación del personal | 8 |
| 5. Medidas de urgente necesidad para hacer viables las S.G.R. de Castilla y León a Corto y Medio Plazo | 9 |
| . Apoyo definitivo por parte de la Junta de Castilla y León | 9 |
| . Intervención de la Junta de Castilla y León en la política de las S.G.R. | 13 |
| . Fusión de las dos S.G.R. de Castilla y León | 14 |

En diciembre de 1981, se constituye la Sociedad de Garantía Recíproca de León, SOGARLE,SGR. A los pocos meses, en mayo de 1982 le siguió SOGABUR,SGR, en Burgos, a la que enseguida se unieron las provincias de Soria y Palencia, cambiando entonces su denominación por la de SOGANORCA,SGR (Sociedad de Garantía Recíproca del Norte de Castilla).

El proceso de creación de Sociedades de Garantía Recíproca de Castilla y León, continúa con la constitución en agosto de 1982 de SOGREZA,SGR (Sociedad de Garantía Recíproca de Zamora), para culminar en agosto de 1983 con la constitución de la Sociedad de Garantía Recíproca de Salamanca.

B. Proceso de fusiones

Inicialmente se consideró que las SGR de ámbito provincial serían más efectivas, puesto que se conseguiría aprovechar al máximo el conocimiento entre los empresarios que formaban las sociedades, a la vez que se obtendría más fácilmente la colaboración de las entidades financieras, principalmente de las Cajas de Ahorro, al ser estas de carácter provincial.

Pero esto dio como resultado, que esas sociedades provinciales eran de tan reducida dimensión, con recursos tan escasos, que por sí solas no podían acceder a los mercados financieros, encontrándose en permanente crisis.

La salida de esa crisis fue impulsada, a nivel nacional, por el IMPI que, en colaboración con los gobiernos autónomos, promovió las fusiones de las SGR a base de una política de capitalización directa de las sociedades, entrando de lleno en esa capitalización nuestro Gobierno Regional.

Así se inicia el proceso de fusiones de las SGR de nuestra Comunidad, comenzando en 1984 con la fusión de CENTRAVAL,SGR, SOGREZA,SGR y la SGR de Salamanca, pasando a denominarse la sociedad resultante de la fusión, SOTECA,SGR (Sociedad Técnica de Aavales).

En 1985, ante la grave crisis por la que atravesaba la SGR de León, SOGARLE,SGR, se impulsa, desde la Junta de Castilla y León y desde el IMPI, la fusión con SOGANORCA,SGR, tomando la nueva sociedad resultante el nombre de SOGACAL,SGR (Sociedad de Garantía Recíproca Castellano Leonesa).

C. Política de apoyo de la Junta de Castilla y León a las SGR de nuestra Comunidad.

No voy a extenderme en enumerar detalladamente las cifras que nuestro gobierno regional ha destinado a las SGR de Castilla y León, simplemente a modo de comentario, me referiré a algunas partidas que han supuesto, y siguen suponiendo, la base más sólida con que cuentan nuestras SGR.

El 31 de diciembre de 1991, el capital suscrito por la Junta de Castilla y León en SOGACAL,SGR ascendía a la cifra de 305 millones de pesetas, de un total de 658 millones, lo que supone el 46.38% del capital social.

Pero si consideramos que SOTECA,SGR participa en SOGACAL,SGR con 65.000.000 pts., y si suponemos que la Junta participa con el mismo o parecido porcentaje de capital en SOTECA que en SOGACAL, nos encontramos con que la participación real de la Junta de Castilla y León en las SGR es de aproximadamente el 50%.

Las cifras pueden no ser exactas, pero sí muy aproximadas indicando claramente la dependencia económica que las SGR tienen de la Junta de Castilla y León.

Pero no se acaba aquí el apoyo que nuestro gobierno autónomo presta a estas sociedades, así por ejemplo, debido al elevado coste que supone al empresario castellano leonés la intermediación de las SGR en la obtención de préstamos, la Junta ha arbitrado un mecanismo para abaratar ese coste, consistente en aportar un 4%, del 5% que le supone de desembolso inicial al empresario que desea beneficiarse del aval.

Por otra parte, como el fondo de Garantía de estas sociedades, cuyo objetivo es cubrir el riesgo que adquieren, se ha demostrado que es insuficiente para atender la morosidad y los fallidos que se producen, la Junta articuló otro mecanismo que resolviera este problema creando el Fondo de Garantía Complementario, cuyo objeto es garantizar la liquidez del Fondo de Garantía de las SGR.

En resumen, queda perfectamente claro que las SGR de nuestra Comunidad han podido desarrollar su actividad gracias al apoyo constante de la Junta de Castilla y León sin el cual, no solo hubieran sido nulos todos los esfuerzos realizados, sino que estoy plenamente convencido que a estas alturas no tendríamos estas sociedades en Castilla y León.

3. OBJETIVOS ACTUALES DE LAS SGR DE CASTILLA Y LEÓN

SOTECA,SGR y SOGACAL,SGR han querido añadir al servicio de prestación de avales a los pequeños y medianos empresarios, el de asesoramiento financiero. Sin embargo, ese valor añadido que las SGR de Castilla y León querían darle a su objeto social, ha tenido éxito, por desgracia, en escasísimas ocasiones.

En mi opinión, esa falta de éxito en ese objetivo propuesto, ha sido motivada por dos razones fundamentales:

- A). Por el receptor de ese asesoramiento y
- B). Por el personal encargado de asesorar

A). El Receptor.

La experiencia nos ha demostrado que, en una gran parte, los avales de las SGR de nuestra Región van dirigidos a pequeños empresarios, salvo las excepciones que no dejan de confirmar la regla, que no son otra cosa que trabajadores por cuenta ajena que al encontrarse en situación de paro, o muy cerca de él, como único recurso deciden emprender la aventura empresarial montando un pequeño negocio que les de para vivir.

Estos nuevos empresarios, no tienen los medios imprescindibles ni la capacidad profesional necesaria para acometer proyectos que sean mínimamente serios.

Con nuestro apoyo, lo único que consiguen es aplazar su irremediable llegada a la situación de desempleo, a la que estaban abocados antes de iniciar la nueva actividad, no habiendo obtenido otra cosa que una gran frustración además, en algunas ocasiones, de la pérdida de los pocos bienes que poseían, viéndose obligados a volver al trabajo por cuenta ajena del que provenían.

Como es fácil de entender, este tipo de empresarios no está capacitado para recibir el más mínimo asesoramiento financiero o, al menos, para asimilarle, puesto que su única preocupación es el día a día sin entrar en planteamientos de medio y, mucho menos, de largo plazo.

B) El asesor.

En nuestras SGR no tenemos, a mi entender, un personal lo suficientemente capacitado para poder prestar este tipo de servicio, y si de alguna individualidad podemos contar, es prácticamente imposible que pueda realizar su cometido de forma aceptable debido a la atomización del mercado en que estamos inmersos.

Un reciente informe realizado por GSM Consultores, dice que el importe medio por operación formalizada por SGACAL, SGR decrece de 6.82 millones en 1989 a 5.71 millones en 1991. Esto quiere decir que si se marcan unos objetivos medianamente razonables, como pueden ser 1.500 millones de formalización anuales, habrá que tratar de colocar nuestro producto a unos 260 empresarios, con lo que será necesario estudiar unos 500 expedientes.

Barajando esas cifras, ¿cómo se puede prestar el asesoramiento útil al empresario?, necesitaríamos una estructura que sería imposible de soportar por las Sociedades.

Con esto no quiero decir que las SGR de Castilla y León hayan trabajado durante todos estos años en vano, puesto que a la vista está que han realizado una labor encomiable de ayuda al pequeño y mediano empresario castellano leonés.

Sin embargo, en mi opinión, esta etapa ha quedado ya agotada, debiendo plantearse las SGR de Castilla y León una estrategia de mayor dimensión que las de un sentido más amplio y completo.

4. PROPUESTAS ALTERNATIVAS DE LOS OBJETIVOS DE LAS SGR DE CASTILLA Y LEÓN

Las SGR de Castilla y León deberían evolucionar hacia un sistema integrado de apoyo a la PME, dedicando una especial atención a la formación de su personal, para tratar de conseguir las metas propuestas.

A) Evolución hacia un sistema integrado de apoyo a la PME

Para conseguir esta evolución, entiendo que las SGR deberían actuar en tres niveles:

1. Nivel Regional
2. Nivel Nacional
3. Nivel Internacional

1. Nivel Regional

Está claro que las SGR tienen dos opciones, la ayuda directa e importante de la Junta de Castilla y León, o la ayuda poco comprometida de la misma.

Sin la ayuda de la Junta o con poca ayuda, deberán, dado su carácter deficitario, intentar a toda costa reducir la morosidad. Para ello pueden adoptar el criterio actuarial actual, es decir diversificar el riesgo, haciendo muchas operaciones pequeñas. Esta política es difícil, y la experiencia nos lo está demostrando, puesto que la morosidad de la pequeña operación, aún realizada con criterio técnicos, es mayor que la gran operación realizada técnicamente, ya que siempre estamos dentro de un mercado marginal y conforme vaya disminuyendo el tipo de interés, debido al coste elevado del aval, cada vez será más marginal este sector.

Otra posibilidad es ir a mayores operaciones, más sanas y realizadas técnicamente, con lo que el importe de cada operación será de mayor cuantía, siendo necesario el apoyo público para aumentar la solvencia de la Sociedad vía recursos propios, o bien un aumento de subvenciones para abaratar el coste del aval y hacerle atractivo para este segmento empresarial.

Actuando en esta dirección, nos dirigiríamos a un empresario potencialmente mejor, al acometer un proyecto de mayor envergadura contará, teóricamente, con mayores recursos, proyectos mejor madurados, asesoramiento de más calidad y, en definitiva serán proyectos más serios.

Estas operaciones al ser menos en número y, en principio, mejor diseñadas, se podrán estudiar con más profundidad y detenimiento, basadas en estudios de viabilidad coherentes, lo que redundará en un mayor grado de aciertos.

Con esta segunda posibilidad está claro que la morosidad se reduciría notablemente, pero también es necesario tener en cuenta que una parte del empresariado castellano leonés quedaría totalmente desprotegido, pues está demostrado que una parte sustancial de los proyectos apoyados por las SGR no hubieran visto la luz si estas no hubiesen intervenido.

Cuadro de Morosidad en 1990 (en millones de pts.)

| | Riesgo Vivo | % Morosidad | Morosidad Total |
|--------------|-------------|-------------|-----------------|
| SOGACAL, SGR | 4.456 | 9.86 | 439 |
| SOTECA, SGR | 2.736 | 14.33 | 392 |
| TOTAL C.Y L. | 7.192 | 11.55 | 831 |

Con este cuadro pretendo demostrar que, si las SGR quieren atender el tipo de empresas que tradicionalmente viene atendiendo, tendrán que acostumbrarse a convivir con un nivel de morosidad de entre el 11 y el 12 por ciento, puesto que seguir una política de mayor rigurosidad o exigencia en los proyectos que se dirigen a ellas, es condenarlas a firmar cada vez menos operaciones hasta que su misión llegue a ser tan ineficaz que deje de tener utilidad para los empresarios de nuestra Región dejando, a su vez, de tener sentido la existencia de las SGR.

Para mí, la mejor solución sería marcarse un MIX entre ambos tipos de empresas y establecer un contrato programa, en el que la Comunidad elige el sector empresarial a apoyar (la microempresa, sector agrario, sector industrial, nuevas empresas, etc.) y la SGR actúa técnica e independientemente dando sus avales a estas empresas, a cambio de que la Comunidad abarate el coste del aval y asuma toda o parte de la morosidad.

2. Nivel Nacional

En mi opinión, todas las SGR de España deberían actuar como una red de apoyo a las PME, interconectándose incluso a nivel informático. Las funciones de esta RED, de forma somera serían:

a). Concesión de avales a las empresas de su ámbito de influencia e incluso la realización de coavales para grandes operaciones, repartiéndose el riesgo.

b). Formación. Es posible el desarrollo de productos de formación para las empresas asociadas a las SGR, e incluso la distribución de los existentes, como nuevo servicio o como fuente de ingresos suplementarios.

c). Dentro del espíritu de esta reforma que propongo, debería aumentarse la función asesora de las SGR, incluso si es necesario, contratando o concentrando servicios de asesoramiento a nivel colectivo a través de la RED.

d). El conocimiento que tienen las SGR de sus asociados les podría permitir actuar como brokers en el tema de cooperación entre empresas, buscándoles proveedores de productos necesarios de una Comunidad a clientes de otra, así como otro tipo de servicios, subcontratación, distribución, asociaciones entre empresas, etc.

e). Las SGR podrían aumentar el número de servicios financieros que ofrecen a sus socios, como es correduría de seguros, gestión de puntas de tesorería, sociedades de créditos participativos, etc.

f). Podría buscarse un método de negociación conjunta ante entidades financieras a nivel RED.

3. Nivel Internacional

Se pueden realizar casi todos los puntos descritos anteriormente, pero preferentemente los que a continuación indico.

a). Búsqueda de ayudas ante Bruselas, estableciendo una red de cooperación entre empresas europeas afiliadas a las SGR. Por lo tanto, si estas se convierten en vehículo para lograr superar los mercados nacionales y buscan la colaboración entre empresas europeas, podrán ser instrumento de la Comisión de la Comunidad Europea y receptoras de ayudas comunitarias.

b). Con esta actuación se podría crear un sistema de reafianzamiento a nivel europeo apoyado y financiado por la Comisión.

c). Negociación con entidades financieras, tipo Banco Europeo de Inversiones, para lograr fondos prestables a nivel europeo.

B) Formación del personal

Naturalmente, el enfoque que ahora propongo, exige unos niveles de formación de cierta profundidad en algunas áreas de personal. Y, a mi juicio, donde más hay que incidir es en las áreas de comercial y análisis.

Ahora, ya no va a servir contarle al camionero autónomo, o al pequeño comerciante, o al del bar de la esquina, que se olvide del tipo de interés y que solo se fije en la cuota mensual que va a pagar, o contarle las excelencias de la SGR con su apoyo ante la Caja de Ahorros "X" o el Banco "Y", o venderle confianza o poner mucha ilusión, etc. Esto tuvo su época y dio muy buen resultado, pero ahora ya no es válido.

En adelante, habrá que ir de forma completamente distinta, habrá que hablar al empresario de alternativas de inversión, de equilibrio financiero, de proporcionalidad entre recursos propios y endeudamiento, de aprovechamiento de puntas de tesorería, de estimación del Pay-Back, de las ventajas comparativas con otros productos (Leasing, Caución, etc.), y habrá que hablarle del estrangulamiento de sus líneas de riesgo, de las repercusiones fiscales de una forma u otra de realizar la inversión y, en definitiva, habrá que actuar con mucha profesionalidad, siendo necesario para ello hacer muchos números, saber hacerlos y, naturalmente, hacerlos bien y de forma convincente.

Todo esto, como es lógico, exige una formación económico-financiera de cierto nivel por parte de los comerciales de las SGR, complementada con conocimientos de marketing, logística del mundo de la venta de nuestro mercado específico, etc. y partiendo, sobre todo, de un estudio previo, por parte de alguna empresa especializada, del mercado potencial de Castilla y León en el que se quiere entrar, si es que se quiere.

Junto a este área comercial, sería necesario potenciar la formación de los analistas de la Sociedad, puesto que ellos son los que van a estudiar la viabilidad de los proyectos y los que, en definitiva, van a diagnosticar la aprobación o denegación de la operación con su informe, aunque la última palabra la tenga la Comisión correspondiente.

En este aspecto de la formación del personal, opino que no es válido enviar a empleados de la Empresa a algún cursillo standard, impartido por un Colegio Profesional determinado o por cualquier otra Institución, sino que habrá que buscar un gabinete profesional especializado que, previo estudio de nuestros objetivos y peculiaridades, preparen unos cursos específicos para los comerciales y analistas, así como para cualquier otro departamento que se considere necesario dentro de la SGR.

MEDIDAS DE URGENTE NECESIDAD PARA HACER VIABLES A CORTO Y MEDIO PLAZO LAS SGR DE CASTILLA Y LEÓN

Hasta aquí he desarrollado la idea de lo que deben ser, a mi juicio, las SGR del futuro de Castilla y León. Ahora expondré las medidas que, entiendo, hay que adoptar con la máxima urgencia, si queremos salir de la crisis en que estas sociedades están inmersas, y que para mi se resumen en tres fundamentalmente:

1. Decisión firme y definitiva de la Junta de Castilla y León de prestar su apoyo a las SGR.
2. Mayor intervención de la Junta de Castilla y León en la política a seguir por las SGR.
3. Fusión de las dos SGR existentes en la Comunidad.

1. Apoyo firme y definitivo por parte de la Junta de Castilla y León

Hasta ahora, la Junta de Castilla y León ha apoyado a las Sociedades de Garantía Recíproca de nuestra Comunidad de forma constante, y todo ello ha sido no solamente fundamental sino imprescindible para que estas sociedades hayan llegado a donde están.

Sin embargo, ahora, aunque siguen siendo necesarias, ya no son suficientes este tipo de ayudas. Con el transcurso del tiempo, las SGR han adquirido una dimensión y un volumen de operaciones para las que no están técnicamente capacitadas. La morosidad se ha ido incrementando en proporciones superiores a las estimadas, que obliga a hacer mayores provisiones.

El capital y el Fondo de Garantía de que disponen las sociedades es claramente insuficiente para provisionar la morosidad y falencia producidos, sin minoración de su patrimonio, por lo tanto solo queda una solución en este aspecto, y es tratar de conseguir que la Junta soporte, en parte al menos, esa morosidad, bien sea vía Fondo de Garantía Complementario ó por el mecanismo que se considere más oportuno.

Es cierto que se están articulando a nivel nacional mecanismos que fortalezcan las SGR, como es la nueva Ley que, al parecer, va a permitir a estas sociedades ampliar su objeto social lo que les posibilitará obtener recursos de otras actividades.

Sin embargo, y por eso trato del corto y medio plazo, no se piense que esta Ley va a ser la piedra filosofal que solucione todos los problemas, por lo que será necesario esperar un tiempo, que entiendo nadie es capaz de medir, para ver los resultados que, desde luego pienso serán positivos pero, ¿a partir de cuando? y ¿hasta que punto?.

También es cierto que la nueva sociedad de reafianzamiento que se está proyectando dará una mayor cobertura a las SGR y, al parecer, a un coste mucho menor del que hasta ahora existía. Pero tampoco debemos olvidar, que esta nueva Sociedad de Reafianzamiento es posible que aplique algunos sistemas de penalización a las SGR en base a su índice de morosidad, lo que puede suponer que nuestro reafianzamiento, si seguimos con los niveles de morosidad actuales, se vea perjudicado comparativamente al que poseíamos.

Por todo ello, y pensando que nadie va a venir a sacarnos las castañas del fuego, es por lo que digo que el apoyo que viene dispensando la Junta de Castilla y León a nuestras SGR debe ir más lejos todavía, puesto que si queremos que éstas sean mínimamente competitivas deberán abaratar aún más el coste del aval, por lo que los dos puntos de comisión que se cobra al empresario también debería soportarlos la propia Junta de Castilla y León.

Todo esto así dicho, da la sensación de que se está pidiendo sin freno pero, si nos detenemos a hacer números vemos que no son cifras tan desmesuradas.

Por ejemplo, si entre las dos SGR de la Comunidad tienen un Riesgo Vivo de unos 8.000 millones y aplicamos las cifras de cobertura a las que he hecho mención, obtendremos el siguiente resultado:

| Riesgo Vivo (en millones) | 4% morosidad a cubrir por J.C. y L. | 2% coste del aval a cubrir por J.C. y L. | Total Coste para la J.C. y L. |
|------------------------------|---|--|-------------------------------------|
| 8.000 | 320 | 160 | 480 |

Naturalmente este tendría que ser un coste adicional para la Junta de Castilla y León, pues no se puede ni pensar que el apoyo que hasta ahora está haciendo a las SGR fuera sustituido por el que aquí propongo.

En términos cuantitativos, 480 millones son muchos millones, pero en este caso entiendo que no debe medirse solo el coste físico, sino que hay que valorar el beneficio que se obtiene a partir de ese coste.

Por otra parte, no se puede estar pidiendo constantemente a la Junta aportaciones de capital, con el objeto de cubrir los costes de estructura a base de la rentabilidad financiera que produce ese capital. En mi opinión esto es un tremendo error, puesto que siempre se va a estar dependiendo de la rentabilidad que produzcan esos fondos, teniendo que adaptar la estructura en función de los mercados de capitales.

Otro problema que se plantea con esta forma de actuar es el de la colocación de nuestros recursos. Como es imprescindible sacar la máxima rentabilidad, se está obligado a dejar que sean unos brokers los que rentabilicen esos fondos, los cuales los colocaran donde sea con tal de sacar esa rentabilidad, invirtiendo un elevado tanto por ciento fuera de nuestra Comunidad, siendo esto muy triste cuando tan necesitados estamos de recursos en nuestra Región.

Además, entiendo que si ese dinero se coloca en las instituciones financieras colaboradoras de las SGR, se podrían negociar convenios más ventajosos, con importantes reducciones de los tipos de interés a los préstamos de los empresarios avalados por las SGR, pudiendo entonces cobrar una comisión más elevada, que redundaría en beneficio de las mismas. Por ejemplo, si se le cobra un 1% al empresario, al que a su vez se le ha conseguido un tipo de interés sensiblemente inferior al de mercado (2 ó 3 puntos), no creo que ponga reparo al pago de ese uno por ciento.

De esta forma la SGR obtendría un tres por ciento de comisión de aval (recuérdese que el otro dos por ciento lo ponía la Junta), con lo que podría cubrir sus costes de estructura sin excesivas dificultades.

Por supuesto, todo esto requiere una firme voluntad política por parte de la Junta de Castilla y León de ver la necesidad de poner en marcha los mecanismos que hagan viables de forma definitiva a las SGR, en el corto y medio plazo al menos, hasta que con el transcurso del tiempo puedan llegar a ser autosuficientes.

En lo referente a este último punto, ha de tenerse en cuenta que ya se estableció un Plan Cuatrienal en 1986 que estimó, previo cumplimiento de una serie de premisas, como era la ampliación de capital por parte de los socios protectores durante los cuatro años siguientes en unas determinadas cuantías, el incremento progresivo de las operaciones a formalizar para conseguir un Riesgo Vivo también determinado, que la morosidad no pasara de un cierto nivel, que los costes de estructura llegaran a unas cifras máximas, etc.

Este Plan ha sido un absoluto fracaso, pues de todo ello solo se ha cumplido la parte que le correspondía a la Junta de Castilla y León. Simplemente unos datos que demuestran el fracaso del Plan:

En el citado Plan se contemplaba que el Riesgo Vivo alcanzara en 1991 la cifra de 14.359 millones (5.500 Soteca y 8.859 Sogacal), habiéndose alcanzado realmente en el citado año un Riesgo Vivo total de 8.092 millones (3.583 Soteca y 4.509 Sogacal), es decir el 65% y el 51% Soteca y Sogacal, respectivamente, de lo previsto. Por otra parte se estimó que los gastos de estructura no sobrepasaran el 1.40% del Riesgo Vivo en Soteca y el 1.20% en Sogacal. Si esto porcentajes se hubieran cumplido, Soteca no hubiera podido pasar de 50 millones de coste de estructura y Sogacal de 54.

En resumen, esto nos demuestra que estas sociedades, hoy por hoy, no son viables sin apoyo institucional, y a él es al que debemos apelar de una vez por todas.

Naturalmente, no se puede pensar que nuestras autoridades regionales vayan a realizar esos esfuerzos económicos, sin tener un mínimo de certeza de que los fondos aportados vayan a ser destinados a los objetivos previstos, por lo que a continuación indico las otras dos medidas que, a mi juicio, son imprescindible tomar.

2. Intervención de la Junta de Castilla y León en la política de las S.G.R.

Estoy convencido de que esta medida que propongo va a preocupar a más de uno de los que lean este trabajo, pero mi intención no es esa, sino todo lo contrario, mi intención es buscar las mejores soluciones para mantener estas sociedades que, estoy convencido son de la mayor utilidad para la economía de nuestra Región.

Si se decidiera tomar en cuenta la medida anteriormente expuesta, a parte de comprender el esfuerzo económico que la Junta de Castilla y León tendría que hacer, sería necesario también entender que lo realiza con dinero público, por lo que sería comprensible que tomara las precauciones necesarias para que esos desembolsos se aplicaran de forma correcta para los objetivos a que son destinados.

Con esto quiero decir que, la Junta se debe involucrar más en las SGR. Lógicamente, no estoy diciendo que intervenga de forma directa en la gestión de las mismas, pero sí que se comprometa más de lo que hasta ahora lo está haciendo, y que no se limite a aportar fondos y a tener una representación en el Consejo de Administración.

Creo que ya ha llegado el momento de que la Junta entre más de lleno en la política que se marque en las SGR, en lo referente a objetivos, presupuestos, control de estos, etc., y no para imponer su criterio, sino para discutir propuestas, aportar ideas, proponer alternativas y, en definitiva, colaborar plenamente con el resto de los órganos de gobierno de las Sociedades, puesto que, además, es la Junta la que tiene mayor información en todo lo referente a la economía de la Región y la que más objetiva y desinteresadamente puede prestar su colaboración.

Si, por otra parte, se tomara en consideración mi propuesta del contrato programa, tendría que ser la propia Junta la que determinara a que sectores habría que ayudar y, por tanto, tendría más que justificada su intervención en la política de las SGR.

Si esta medida se llevara racionalmente y con auténtico espíritu de mutua colaboración, estoy plenamente convencido que rápidamente veríamos unos resultados satisfactorios para todos, y se borraría de la mente de algunos el fantasma de un excesivo intervencionismo que pudiera suponer esta medida.

3. Fusión de las dos S.G.R. existentes en Castilla y León

Este aspecto, desde mi punto de vista, es fundamental y prioritario a todos, si queremos que los demás se lleven a cabo.

Como ya ha quedado expuesto, en Castilla y León se constituyeron entre noviembre de 1981 y marzo de 1983 cinco SGR que actuaban en otras tantas provincias de la Comunidad: PYMEV,SGR, en Valladolid, SOGARLE,SGR, en León, SOGABUR,SGR, en Burgos, SOGREZA,SGR, en Zamora y la SGR de SALAMANCA.

Posteriormente, algunas de estas sociedades fueron ampliando el ámbito de su actuación y cambiaron de denominación, para algo más tarde fusionarse unas con otras, hasta que quedaron las dos que actualmente existen en la Comunidad de Castilla y León.

Este proceso de fusiones no se puede decir que fuese fruto del capricho de nadie, sino que se debió a que el transcurso de los acontecimientos iban aconsejando que se realizaran. Pues bien, ahora los acontecimientos aconsejan que se realice la última fusión que queda pendiente, aunque en mi opinión, debería haberse efectuado hace algún tiempo.

Si la Junta va a apoyar de forma definitiva con mayores desembolsos, si, además, va a compartir en alguna medida la política a seguir por las SGR, siempre será mucho mejor para todos que los criterios a seguir estén unificados y no que cada sociedad lleve políticas diferentes, con criterios en muchos casos también diferentes, lo que impide que se tomen decisiones uniformes en muchos aspectos.

Puede darse el caso extremo de que una sociedad opte por apoyar al empresario que he llamado tradicional, y la otra decida dirigirse exclusivamente al más selectivo, encontrándonos con que la primera tendrá unos niveles de morosidad muy superiores a la segunda, requiriendo de la Junta apoyos económicos diferentes una sociedad a los de la otra, ó al menos, presupuestando partidas distintas.

Si por el contrario, se mide a las dos sociedades por el mismo rasero y se les hacen aportaciones iguales, independientes de su gestión y de sus necesidades concretas, ¿por qué arriesgarse a que una fracase mientras la otra tiene éxito? y, si ambas tienen éxito, ¿para que queremos dos sociedades?, siempre será más fácil con una sola sociedad unificar criterios, políticas, objetivos, etc.

Por otra parte, al tener un mayor número de socios, más cerca se estará de beneficiarse de la Ley de los Grandes Números, según la cual cuanto mayor sea ese número más posibilidades habrá de compensar la cuantía de las pérdidas.

También es de tomar en consideración, la importante reducción que experimentarían los costes de estructura al tener una sola sociedad, simplemente con el ahorro que supondría el aprovechamiento de la Economía de Escala.

En fin, que para mi está claro que una sola SGR redundaría en un mayor beneficio para la Comunidad Autónoma de Castilla y León. De todas formas, siempre habrá justificación para todos los criterios y yo, desde luego, no considero que el mío sea el único y el más acertado pero, hasta ahora nadie ha demostrado de forma convincente lo contrario.