

## EL FUTURO DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA DE CASTILLA Y LEON

Joaquín ROMANO VELASCO.

Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valladolid

### 1. INTRODUCCION

Las Sociedades de Garantía Recíproca responden a un particular tipo de entidad jurídica cuyas características les confieren una identidad propia y claramente diferenciada de los entes cuyos intereses cataliza. Se trata de Sociedades participadas por Administraciones Públicas y organizaciones privadas, cuya actividad económica consiste en prestar garantías a las empresas para cubrir sus riesgos financieros, fundamentalmente ante las entidades financieras.

Estas Sociedades aparecieron en el contexto económico de Castilla y León en 1982, hace por tanto ahora diez años, bajo la iniciativa del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa, que contó desde los primeros momentos con el firme apoyo del entonces Consejo General de Castilla y León, siendo el medio a través del cual se crearon estas Sociedades las confederaciones provinciales de empresarios y Cámaras de Comercio e Industria, del que se deriva la captación de un conjunto de socios partícipes en los que se respaldaría la puesta en marcha de las Sociedades constituidas, tanto por su cualidad de solicitantes del servicio de aval ofrecido como de asesores de las decisiones adoptadas en relación con las solicitudes efectuadas.

En los primeros años se crearon las cinco Sociedades siguientes: Centraval, S.G.R., Sogreza, S.G.R., S.G.R. de Salamanca, Soganorca, S.G.R. y Sogarle, S.G.R., que contaron con un significativo número de socios, los cuales aportaron el capital mínimo necesario para la puesta en marcha del Sistema, que, sin embargo, al igual que ocurrió en otras regiones, resultó insuficiente para garantizar la efectiva prestación del servicio de aval ofrecido, efectuándose la reforma del Sistema que finalmente quedó configurado por las dos Sociedades actuales SOTECA, S.G.R. y SOGACAL, S.G.R., con capacidad potencial para satisfacer las necesidades financieras de las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad.

La cuestión que inmediatamente nos planteamos es

determinar, en primer lugar, las cuestiones más destacadas en las que se basan las expectativas del Sistema a tenor de los acontecimientos producidos en los tres ámbitos regional, nacional e internacional por los que se afecta. Con este mismo carácter realista, trataremos de indicar, en otro orden, los riesgos que se ciernen sobre el Sistema, y que amenazan con debilitar su estructura y capacidad de servicio a las pequeñas y medianas empresas.

Como segundo propósito, queremos efectuar la referencia al porvenir deseado para las Sociedades de Garantía Recíproca, cifñndonos a la determinación de las condiciones que deben procurarse para conferir la estabilidad y autonomía requeridas para garantizar su futuro.

Desde esa doble perspectiva positiva y normativa, el resultado ha de permitirnos advertir las oportunidades y peligros que se encuentran en el futuro, cuyo conocimiento es condición indispensable para poder aprovecharlas en un caso, y eludirlos en otro, lo que nos ha llevado a dar algunos trazos de las líneas de actuación que las mismas requieren.

## 2. OPORTUNIDADES DEL SISTEMA DE GARANTIAS RECIPROCAS

Las actuaciones llevadas a cabo por las Sociedades de Garantía Recíproca han determinado su situación actual y han servido para crear las expectativas del Sistema en un futuro. Puede afirmarse que SOTECA, S.G.R. y SOGACAL, S.G.R. comenzaron la construcción de su futuro desde el mismo momento de su constitución, desarrollando una política de actuación decididamente orientada al servicio de las pequeñas y medianas empresas de Castilla y León, de modo que las esperanzas con que cuentan estas Sociedades se soportan en la confianza recibida para atender las necesidades de financiación de estas empresas.

La favorable evolución de esta confianza se aprecia a través del aumento experimentado en el número de socios y en el volumen de las solicitudes de aval efectuadas, y consiguientemente hemos de buscar en las acciones que favorecen la incorporación de nuevos socios las oportunidades que pueden presentarse a estas Sociedades.

Las Sociedades de Garantía Recíproca de Castilla y León pese a limitar su ámbito de actuación a esta Comunidad Autónoma, en la que se encuentran además de las empresas receptoras del aval, las Instituciones Públicas que fundamentalmente las respaldan, se ven implicadas también por los hechos producidos en el Sistema Español de

Garantías Recíprocas del que forman parte, así como por los acontecimientos derivados del proceso de integración europea sobre los distintos Sistemas de Caución Mutua.

Por consiguiente, advertir las oportunidades de estas Sociedades supone explorar en cada uno de los ámbitos espaciales en los que se determina su configuración: regional, nacional e internacional.

#### A) NIVEL REGIONAL:

1.- El destacado apoyo de la Junta de Castilla y León a SOTECA, S.G.R. y SOGACAL, S.G.R. constituye el principal factor determinante de la capacidad y amplitud del servicio ofrecido a las empresas. De los cauces por los que se conducen las ayudas a las Sociedades de Garantía Recíproca, establecidos en el Decreto 81/1989, se derivan las principales oportunidades que en este nivel encuentran estas Sociedades, de las cuales destacamos la importancia de mantener las aportaciones al Fondo de Garantía a cuenta del socio y el iniciar la articulación del quinto instrumento contemplado, relativo a la concesión de subvenciones a través de los oportunos programas, dado que éstos procuran mejor que ningún otro la adecuada competitividad de dichas Sociedades.

El aumento del número de socios y de las solicitudes de aval aparece estrechamente ligado al coste que representa a la pequeña y mediana empresa la financiación a través de las Sociedades de Garantía Recíproca. Aún cuando demostrábamos que la intervención de estas Sociedades no encarecía sustancialmente las operaciones de financiación ajena, el empresario asimila el coste del aval con el aumento en el interés que experimenta la financiación por esta vía; incluso las retenciones practicadas, al representar una minoración en la disposición inicial de fondos, también se asocian con una carga introducida en la misma.

Para eludir esta imagen que retrae la participación de las empresas, las Sociedades de Garantía Recíproca podrían disponer de la traslación íntegra de las retenciones en concepto del Fondo de Garantía a la Administración Autónoma, así como la implicación en las políticas sectoriales desarrolladas por ella, instrumentando subvenciones al coste del aval e incluso al interés en aquellos sectores considerados básicos en el funcionamiento de la economía regional y que precisan estas favorables condiciones para su desarrollo. En este caso, debe promoverse la consideración en los programas de gasto, conforme a los que se realiza la Actividad Financiera de la Junta de Castilla y León, las correspondientes actividades de colaboración, y las oportunas consignaciones de gasto, potenciándose con ello

la amortización de los objetivos perseguidos desde diferentes Consejerías.

Con el aumento de la competitividad del Sistema, se producirá una sensible mejora en la calidad de las operaciones garantizadas, y se podrán relajar las fuertes políticas de apoyo a la solvencia de las Sociedades que lo forman, conducidas a través de las aportaciones al capital social y al denominado Fondo de Garantía Complementario, en las que se centra en la actualidad el respaldo institucional ofrecido.

Este cambio evitará el que la prestación del servicio de aval beneficie particularmente a los empresarios en cierto modo marginales que no reúnen las condiciones para obtener la financiación ajena en el sistema financiero. La trascendencia de este hecho se halla en que la solución a los problemas financieros de las pequeñas y medianas empresa que ofrecen las Sociedades de Garantía Recíproca no puede únicamente reducirse a este tipo de empresarios, que si ciertamente constituyen los más débiles económicamente, entre ellos encontramos algunos cuya debilidad es el resultado de su deficiente capacidad empresarial, teniendo las Sociedades de Garantía Recíproca que evitar el peligro que representan, dado que en aquellos casos en que se asuman las operaciones por ellos solicitadas y resulten fallidas, las ayudas públicas se dirigirán a éstos digamos malos empresarios, quedando al margen de las mismas los empresarios mejor cualificados, en los que las ayudas producirían un resultado positivo.

#### B) NIVEL NACIONAL:

Las oportunidades de las Sociedades de Garantía Recíproca proceden fundamentalmente de las acciones promovidas por la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR), articuladas entorno a los tres ejes siguientes:

1.- La demanda de la reforma del régimen jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca.

2.- El diseño de un nuevo sistema nacional de reafianzamiento.

El primero de los aspectos citados alude a la limitación de las iniciativas de actuación en el actual orden regulador de las Sociedades de Garantía Recíproca, toda vez que el Real Decreto 1.885/1978, de 26 de julio, en el que se basa, resulta obsoleto, al estar inspirado en una antigua Ley francesa de 1917 inadecuada, por cuanto responde a la experiencia de las Sociedades de Caución Mutua francesa, que difieren substancialmente de las correspondientes a las españolas, y por ello restringe el funcionamiento de estas Sociedades.

Las necesidades planteadas a las Sociedades de Garantía Recíproca por los cambios operados en estas entidades a lo largo de los más de diez años de actuación, así como los producidos en los mercados financieros durante los últimos años, justifican la reforma solicitada del actual régimen jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca, que habrá de conducirse hacia un Sistema más abierto y flexible en el que, sin perjuicio de la definición de los elementos esenciales de estas entidades, se permita a cada una la conveniente adecuación a las características del mercado en el que actúa y, en este sentido, las Sociedades de Castilla y León deben conducir su propio Sistema a la prestación de las garantías requeridas por el tipo de empresas, fundamentalmente tradicionales, que constituyen su mercado.

En segundo lugar, la insuficiente cobertura de los riesgos a las Sociedades de Garantía Recíproca por el sistema nacional de reafianzamiento actualmente establecido, ha llevado a estudiar una alternativa a dicho sistema, para lo cual CESGAR, en colaboración con el IMPI, ha encargado a la firma consultora McKinsey el diseño de un nuevo sistema, "que sea adecuado para cubrir las necesidades reales de las Sociedades de Garantía Recíproca, de cara a dotarlas de unos niveles de solvencia y liquidez que les permitan cumplir con los fines para los que fueron creadas".

El avance de este diseño realizado por la empresa McKinsey aparece resumido en el esquema adjunto, destacando, en comparación con el sistema actual, las propuestas siguientes:

- Cubrir con carácter general un 50 por 100 como máximo de los fallidos y morosos, y actuar en menos de 45 días.
- Reducir el coste de reafianzamiento a un intervalo entre el 0 y el 0,5 por 100, en función de la operatividad del riesgo garantizado.
- Respaldar en la participación de las Administraciones Públicas el nuevo sistema.

Los resultados esperados con este sistema se centran en una significativa reducción del coste del aval, de hasta un punto porcentual, y en dar la solvencia adecuada a las Sociedades de Garantía Recíproca, lo que redundará en favor del servicio ofrecido a las pequeñas y medianas empresas, extendiendo a un mayor número de ellas el mismo, que al disponer de un acceso más fácil a la financiación ajena, mejoraran sensiblemente su competitividad, principalmente respecto al exterior, al aproximarse sus condiciones de actuación a las que disponen las empresas europeas.

### C) NIVEL INTERNACIONAL.

## ESQUEMA DE REAFIANZAMIENTO PROPUESTO PARA EL SECTOR S.G.R. ESPAÑOL EN COMPARACION CON EL SISTEMA ACTUAL

RESUMEN

ELEMENTO	SISTEMA ACTUAL	SISTEMA PROPUESTO	
	Sogasa	General	Opcional **
- Momento de actuación	- Fallidos y morosidad	- Fallidos y morosidad	- Fallidos exclusivamente
- Porcentaje de cobertura (s/riesgo vivo)	- 20%-40% (Media del sector actual: 21,4%)	- Máximo 50%	- Hasta el 70%
- Momento de cobertura	- Sólo cobertura del principal	- Cobertura del total de desembolsos efectuados por la S.G.R.: principal, intereses y gastos de recobro	- Cobertura del total de desembolsos efectuados por la S.G.R.: principal, intereses y gastos de recobro
- Coste del reafianzamiento	- 1% sobre riesgo reafianzado	- Entre 0 y 0,5% sobre riesgo reafianzado, en función de determinados ratios de operatividad	- Gratuito
- Plazo de pago	- 90 días	- 45 días	- 45 días
- Participación societaria	- S.G.R. (64%) - IMPI (36%)	- Participación mayoritaria de la Administración Pública	- Participación mayoritaria de la Administración Pública

**COSTE ACUMULADO DEL REAFIANZAMIENTO PARA EL SECTOR PUBLICO**

Período 1986-90  
(Subvenciones y capital)\* =  
950 M. Ptas.

Período 1992-96: entre 2.400 y  
3.700 M. Ptas.

\* Incluye aportaciones a la sociedad Mixta de Segundo Aval

\*\* Opcional para entidades que se ajusten a los requisitos técnicos de falencia, morosidad y solvencia a determinar

Fuente: Análisis McKinsey

## IMPACTO ESPERADO DEL SISTEMA DE REAFIANZAMIENTO NACIONAL PROPUESTO

ELEMENTO	SITUACION 1990	IMPACTO 1992-96
SOLVENCIA* DEL SECTOR S.G.R.	- 30,5%	- <u>Mantenimiento a niveles adecuados</u> , para el conjunto del sector, incluso ante escenarios de futuro muy pesimistas
COSTE DEL AVAL PARA LA PYME	- 3,6% (sin subvenciones)	- <u>Reducción significativa</u> (en más de un 1%), como consecuencia de poder disminuir las garantías solicitadas a las empresas
AVALES VIGENTES	- 88,000 MM ptas	- <u>Crecimiento continuado</u> , pudiéndose multiplicar por tres en un período de cinco años
NUMERO DE PYMES BENEFICIADAS**	- 36.000	- <u>Incremento significativo</u> del número de participantes, pudiendo doblar la cifra actual
PUESTOS DE TRABAJO SOPORTADOS***	- Más de 150.000	- <u>Incremento significativo</u> , pudiendo doblar la cifra actual

\* Solvencia neta de reafianzamiento: Recursos Propios/Riesgo no reafianzado

\*\* Supone un crecimiento del número de socios del sistema S.G.R. paralelo al crecimiento de los avales

\*\*\* Supuestos cinco empleados por PYME beneficiada

Fuente: Análisis McKinsey

El tercer eje de actuación de CESGAR se encuentra precisamente en conectar el Sistema Español de Garantías Recíprocas con el entorno europeo, tanto en lo que se refiere a las distintas instituciones comunitarias actualmente en funcionamiento, entre las que destaca el FEDER y el Banco Europeo de Inversiones, como a los Sistemas de Caución Mutua de los demás países europeos, cuya aproximación más importante se produjo con motivo del I Congreso Comunitario de Sociedades de Caución Mutua, celebrado en Madrid en el año 1991, bajo la iniciativa y organización de CESGAR y el patrocinio del IMPI.

La participación en este Congreso de los principales responsables de los Sistemas de Caución Mutua de Alemania, Bélgica, España, Francia, Italia y Portugal, y de otros países no Comunitarios en los que se ha establecido este Sistema, como Hungría, Marruecos, Suiza o Venezuela, permitió el intercambio de información acerca de la articulación de este Sistema en los respectivos países, apreciándose la enorme heterogeneidad existente entre ellos, tanto en lo que a su forma como a su contenido y estructura se refiere, debida a la idiosincrasia de cada nación, pero también por el aislamiento que en esta materia se ha producido, configurándose cada Sistema de espaldas a la realidad económica del espacio europeo común, que en un futuro próximo ha de compartirse.

Tabla 6.- SISTEMAS DE GARANTIA RECIPROCA EN LA COMUNIDAD EUROPEA			
Estado	Nº S.G.R.	Capital Garantizado anual (Millones de ECUs)	Importe medio de los créditos (ECUs)
Bélgica	18	112	18.700
Francia	286	2.065	11.260
Alemania	28	346	86.500
Italia	642		
Luxemburgo	2	42	15.560
Dinamarca	12		
España	23	257	35.200

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas

En este contexto, los miembros de la Comisión de las Comunidades Europeas avanzaron que el importante papel concedido al sector de la pequeña y mediana empresa de cara al Mercado Unico Europeo, les había llevado a la redacción de una primera comunicación expresamente dirigida a la definición de la función de las Sociedades

de Garantía Recíproca en la financiación a estas empresas y señalar algunas de las actuaciones a seguir para el estudio de los Sistemas actuales, las vías por las que ha de discurrir su evolución y las líneas posibles de cooperación.

Todo ello ha creado unas positivas expectativas para el Sistema Español de Garantías Recíprocas, dado que este Sistema presenta en la actualidad unas desventajas comparativas con respecto a los de otros países, principalmente por la distinta participación de la Administración Central, que habrán de ser corregidas si se tiene la intención de aproximar las condiciones de financiación que tienen las pequeñas y medianas empresas españolas a las que gozan las de los demás países comunitarios, sin lo cual difícilmente se alcanzarán niveles adecuados de competitividad.

### 3. PELIGROS QUE AMENAZAN LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA.

Frente a las expectativas que se abren a las Sociedades de Garantía Recíproca de Castilla y León en el futuro, hemos de significar los peligros que el mismo entraña. El actual momento en el que se encuentran SOTECA, S.G.R. y SOGACAL, S.G.R., sin ser tan crítico como el que atravesaron las Sociedades en los primeros años y que motivó su reforma en 1985, resulta ciertamente delicado por cuanto la evolución de las principales magnitudes no ha respondido a lo que puede considerarse una situación deseada. En los últimos dos años, los índices de morosidad se han elevado notablemente, la actividad se ha estabilizado en niveles que no garantizan la autosuficiencia del Sistema, y las provisiones constituidas, pese a su aumento, son aún escasas para dar la solvencia necesaria a estas Sociedades.

Al igual que señalábamos respecto a la identificación de oportunidades, descubrir las amenazas sobre las Sociedades de Garantía Recíproca requiere examinar en el triple ámbito regional, nacional e internacional en el que definen su configuración, las circunstancias que pueden ocasionar los problemas a los que en un futuro habrán de enfrentarse estas Sociedades.

#### A) NIVEL REGIONAL:

1.- Uno de los problemas más importantes con el que se enfrenta la oferta del servicio de aval efectuado por las Sociedades de Garantía Recíproca de Castilla y León es el marcado carácter tradicional de las empresas de

Castilla y León. Aún cuando la condición de las empresas no podemos considerarla como una amenaza en si misma de tales Sociedades, éstas se ven obligadas a incidir en la disposición natural de las mismas a conducir la atención de sus necesidades de financiación ajena a través de las entidades financieras con las que trabajan, generalmente desde unos cuantos años, y solo en el caso de que éstas no la atiendan acudirán a las Sociedades de Garantía Recíproca, lo cual provoca el principal peligro para ellas: las solicitudes de aval resultantes de este proceso plantean la asunción de un alto riesgo, merced a la dificultad de analizar la viabilidad del proyecto financiado y la insuficiencia de las garantías ofrecidas para responder de la operación en caso de producirse algún tipo de incidencia.

En la medida que las empresas adopten esta posición, los objetivos de maximizar la extensión del servicio de aval y de minimizar los índices de morosidad y de fallidos soportados aparecerán como incompatibles, dado que a mayores porcentajes de aprobación en las solicitudes corresponderá una mayor probabilidad de que deban soportarse retrasos en las amortizaciones de las operaciones de crédito, así como de tener que afrontar finalmente el pago de la misma, sin que pueda llegar a cubrirse posteriormente.

2.- Dada esta limitación del mercado y la finalidad no lucrativa de SOTECA, S.G.R. y SOGACAL, S.G.R., es preciso disponer de un mecanismo de protección para financiar su actividad, el cual se halla en la actualidad centrado en las Administraciones Públicas. Esta protección puede también entrañar peligros para las Sociedades de Garantía Recíproca en el doble sentido, de supeditar, por un excesivo celo, los criterios de actuación de las Sociedades a los de la propia Administración Pública, o, por un desinterés hacia el Sistema, limitar las ayudas concedidas.

Analizando la posición mantenida en el contexto regional por la Junta de Castilla y León desde la constitución del Sistema de Garantías Recíprocas, entendemos que por este lado son más las expectativas abiertas que las posibles amenazas advertidas. Quizás, en estos términos, únicamente habría que señalar la traslación de los límites que encuentra esta Administración para atender el conjunto de necesidades planteadas en esta Comunidad Autónoma con los escasos recursos disponibles para ello, con lo que los programas de apoyo a las Sociedades de Garantía Recíproca pueden sufrir la merma que de aquella limitación se deriva, resultando insuficiente para conducir los objetivos del Sistema a niveles adecuados.

3.- Un aspecto estrechamente ligado al papel fundamental de la Administración Regional, y que constituye más un pensamiento propio que una cuestión explícitamente debatida, es la integración que en un momento podría promover esta Administración para unificar el Sistema de Garantías Recíprocas en una sola Sociedad. Ello, a nuestro juicio, conllevaría más inconvenientes que ventajas, dado que, por un lado, la estrecha colaboración mantenida por SOGACAL, S.G.R. y SOTECA, S.G.R. permite aprovechar todas las ventajas que un sistema monosociedad pudiera presentar y, por otro lado, se perdería la noble ambición que cada una de ellas tiene por prestar el mejor servicio posible al empresario con la más eficiente de las gestiones.

#### B) NIVEL NACIONAL:

La Administración Central ha seguido en los últimos años una dinámica a la vez de control y de desprotección de las Sociedades de Garantía Recíproca. Es como si en este nivel de gobierno se quisiera vigilar la actividad de este tipo de Sociedades próximas a las entidades de crédito y que desempeñan un reconocido papel en el desarrollo de la política económica, pero sin mantener una disposición de colaboración con las mismas, dado que ello implica destinarlas fondos, que han de salir de unas dotaciones presupuestarias juzgadas políticamente poco rentables, al procurar un escaso número de votos, aunque no económica y socialmente a tenor del afán de control mostrado.

SOTECA, S.G.R. y SOGACAL, S.G.R. mantienen sistemas de gestión correctos, y una transparencia absoluta respecto de los mismos, por lo que las acciones que se derivan de las medidas de vigilancia y control establecidos no representan ningún tipo de inconvenientes. Lo que sí echan en falta es, sin embargo, la participación de los digamos entes del sector público estatal beneficiados de su actividad, lo cual incluye además de a determinados departamentos ministeriales, particularmente al IMPI, a las instituciones de crédito oficial, cuyo comportamiento indicábamos anteriormente respondía a criterios al margen de los propios intereses regionales y, por tanto, de la sociedad en la que inscriben su actividad.

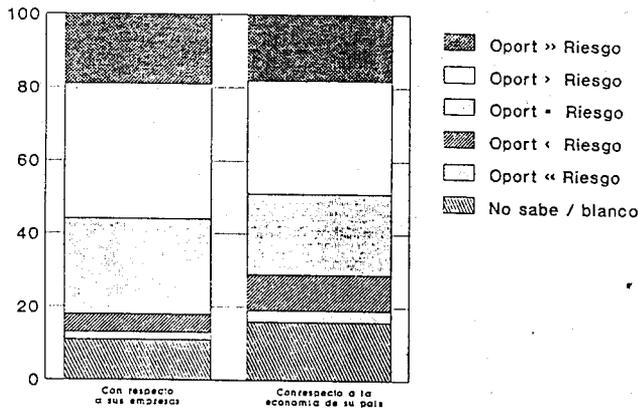
#### C) NIVEL INTERNACIONAL.

Finalmente, en el contexto internacional, señalar que aunque ciertamente el nuevo horizonte europeo crea importantes expectativas para las pequeñas y medianas empresas, también entraña importantes riesgos para ellas, así como para las instituciones que como las Sociedades de

Garantía Recíproca centran su actividad en el servicio a las mismas.

La consulta efectuada por la Comisión a finales de 1987 entre 11.000 empresarios de la Comunidad acerca de su actitud ante el Mercado Unico y los efectos que este tendría sobre sus empresas y la economía de su País, demuestra el optimismo general de este acontecimiento, dado que tan solo un 7 por 100 juzgó los riesgos superiores a las oportunidades en su empresa, y un 13 por 100 lo hizo respecto a la economía de su país. Encuestas similares realizadas a los empresarios españoles indican tener un menor optimismo que el de sus homólogos europeos, justificado en que pese a los anuncios políticos de sus ventajas, estos no han recibido las ayudas necesarias para afrontar la integración con unas perspectivas tan favorables.

ACTITUD DE LOS EMPRESARIOS ANTE LA ADOPCION DEL MERCADO INTERIOR  
(Porcentaje de respuestas de la CEE 12)



Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas 1988

Quizás la mayor desventaja con la que las pequeñas y medianas empresas españolas se encuentran sea la diferencia en los costes de financiación ajena, cifrada en la actualidad en más de un 30 por 100, llegando en algunos sectores hasta un 100 por 100, lo cual representa una nueva discriminación de estas empresas. A las tradicionales desventajas financieras que presentan respecto a las grandes empresas, al disponer de un mayor coste financiero, un menor acceso a la financiación ajena y una mayor dependencia bancaria, se une esta nueva situación frente a las pequeñas y medianas empresas de otros países, cuya corrección requiere una decidida intervención pública, que sin embargo hasta el momento no se ha producido y que en un futuro amenaza con resultar insuficiente.

Las Sociedades de Garantía Recíproca para facilitar a las pequeñas y medianas empresas una financiación acorde a las Sociedades de Caución Mutua de otros países, precisan contar con un marco de apoyo similar, que objetivamente resulta difícil de alcanzar. De un lado, la debilidad de las organizaciones empresariales hace que por esta vía no se llegue a una identificación con las Sociedades de Garantía Recíproca como la efectuada en los casos de Francia o Bélgica; de otra parte, la independencia de estas Sociedades respecto a las entidades financieras y la fuerte competitividad del sistema financiero español hace que por el lado de estas entidades tampoco se pueda disponer, ni siquiera de una forma aproximada, la colaboración que reciben en otros países, especialmente importante en el caso de Alemania.

Consecuentemente, la aproximación a la situación de las Sociedades de Garantía Recíproca comunitarias únicamente puede venir de manos de las Administraciones Públicas, cuyo comportamiento en los últimos años ha sido muy desigual. La Administración Central, a través del IMPI, desempeñó un papel crucial en la creación del Sistema de Garantías Recíprocas a finales de los setenta, así como a lo largo de los ochenta conduciendo la reforma del mismo, para lo cual mantuvo una participación directa muy importante en el capital de las Sociedades. Sin embargo, desde febrero de 1989 cambió la política de este Instituto, suspendiendo las medidas de apoyo previstas y abandonando su papel de socio protector, de manera que a finales de 1990 la partida de apoyo del IMPI se centraba en conducir la reforma legal del Sistema y respaldar el sistema de reafianzamiento a través de su participación en el capital de SOGASA y la subvención del coste de reaval.

Al comparar estas ayudas de la Administración del Estado con la que ofrecen los gobiernos centrales de los países comunitarios en los que el Sistema de Garantías Recíprocas se desarrolla, apreciamos la diferencia existente, que redundará en un mayor coste del aval, estimado por McKinsey solo en concepto de reaval en más de un punto porcentual sobre los niveles europeos, y en una menor solvencia y garantía del riesgo asumido.

El objetivo de las pequeñas y medianas empresas españolas, de alcanzar un nivel de competitividad acorde con el del resto de países comunitarios se ve de este modo cuestionado, lo cual afecta a las Sociedades de Garantía Recíproca, directamente por la falta de políticas públicas que respalden este objetivo a través del Sistema de Garantías Recíprocas, e indirectamente, por la delicada situación que se presenta a estas empresas de reducida dimensión, lo que repercute negativamente en el volumen de las solicitudes de aval efectuadas y en la calidad de los riesgos asumidos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AUDIBERIA: Estudio Económico Financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca participadas por el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa. Madrid, 1989.
- BAYON, I.: La baza de las Sociedades de Garantía Recíproca. En Estrategia Financiera. Marzo, 1989. Págs. 5-7.
- BERCOVITZ, A.: Informe sobre la incidencia de la disciplina e intervención de las entidades de crédito sobre el régimen jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca. Madrid, 1989.
- CASARES RIPOL, J.: La política de Financiación de la Empresa Comercial. En Revista de la Facultad de Derecho y CC. Económicas. ICADE. Madrid, 1988. Págs. 135 y ss.
- CESGAR: Datos Generales Sociedades de Garantía recíproca. Años 1983-1991. CESGAR. Madrid, 1992.
- CESGAR: Con carácter de urgencia, reforma legislativa del régimen de las Sociedades de Garantía Recíproca. Madrid, 1989.
- COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: El papel de los Sistemas de Garantía Recíproca en la financiación de las PYMES de las Comunidad Europea. En I Congreso Comunitario de S.C.M. Madrid, 28-29 de noviembre, 1991.
- CONSEJERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA: Ley de Presupuestos 1992. Comunidad de Castilla y León. Junta de Castilla y León. 1991.
- CONSEJERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA: Programa de actuación cuatrienal en las Sociedades de Garantía Recíproca de Castilla y León. 1988-1991. Documento interno. 1987.
- DE SANTIAGO DIAZ-GUEMES, A.: El Sistema Español de Garantías Recíprocas. En I Congreso Comunitario de S.C.M. Madrid, 28-29 de Noviembre, 1991.
- DELEGACION FRANCESA: Ficha de presentación del Sistema de Garantías Mutuas de las Sociedades Francesas de Garantía Recíproca. I Congreso Comunitario de S.C.M. Madrid, 28-29 de noviembre, 1991.
- EUROCREATION CONSEIL: Les Systémes de garanties de Financement en Europe. Etude commandé par l'Agence National pour la création et le développement des nouvelles entreprises. Eurocreation Conseil. París, 1990.
- FEDERACION DE ENTIDADES DE CAUCION MUTUA: 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 S.C.M. Madrid, 28-29 de noviembre, 1991.
- FEDERCONFI: El Sistema de Garantía Mutua en Italia. En I Congreso Comunitario de S.C.M. Madrid, 28-29 de

noviembre, 1991.

G.S.M. Consultores, S.L.: SOGACAL, S.G.R.: Proyecto de adecuación de la actual estructura de la Sociedad a sus necesidades futuras. Madrid, 1992.

G.S.M. Consultores, S.L.: SOGACAL, S.G.R.: Informe de viabilidad para los próximos tres ejercicios. 1992-1994. Madrid, 1992.

IMPI: Aspectos a contemplar en el nuevo marco jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca. Documento de trabajo CESGAR-IMPI. IMPI. Madrid, 1984.

IKEY: Mutual Guaranties System in Belgium, Spain, France, Italy and Portugal. Informes para la Comisión de las Comunidades Europeas. IKEY. San Sebastián, 1988.

IVÁÑEZ GIMENO, J.M.: El Sistema Español de Garantías Recíprocas. IMPI. Madrid, 1991.

MCKINSEY: Reforzar el Sector Español de SGR a través de un nuevo Sistema Nacional de Reafianzamiento. Madrid, 1992.

PEAT MARWICK: Las Sociedades de Caución Mutua en el contexto de la CEE. En I Congreso Comunitario de S.C.M. Madrid, 28-29. Noviembre, 1991.

PEAT MARWICK: Conveniencia de modificar diversos aspectos de la legislación de las SS.GG.RR. así como de los correspondientes procedimientos legislativos a seguir en cada caso. Madrid. Junio, 1989.

ROMANO VELASCO, J.: Las Sociedades de Garantía Recíproca en Castilla y León. SOTECA, S.G.R.-SOGACAL, S.G.R. Valladolid, 1992.

SALCEDO MARTINEZ, J. y HERNANDEZ SANCHEZ, A.: Análisis sociológico del empresariado de Castilla y León. Valladolid, 1987.