

## PRESENTE Y FUTURO DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA (SGR).-

Pedro Núñez-Cacho Utrilla

Lcdo. en C.C. E.E. y E.E.

Félix Grande Torraleja

Universidad de Jaén

Agustín Muñoz Vázquez

Universidad de Jaén

### 1.- ANTECEDENTES DE LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA.-

La primera referencia legal acerca del tema que nos ocupa, la encontramos en el derecho francés y más concretamente en la Ley 13/03/1917. Esta recogía la creación de las SGR, cuyo objeto inicial era reunir a los comerciantes e industriales, para que mediante un conocimiento y confianza mútuo, ofrecieran conjuntamente garantías a las Instituciones Financieras, con el fin primordial de obtener créditos, sobre todo para los pequeños empresarios.

En nuestro país, un primer antecedente lo encontramos en la denominada "Agrupación Sindical de Caución para Actividades Agrarias", que garantizaba ante cualquier Institución de Crédito los préstamos solicitados por sus socios. Otra figura con semejante filosofía era el llamado "Grupo para el Descuento Común", que buscaba estabilidad en las líneas de descuento de efectos.

No obstante, no es hasta principios de los años 80, bajo el impulso del gobierno de la UCD, consciente de la importancia de las Pymes para el desarrollo económico del país, cuando tiene lugar la constitución de las primeras SGR, aunque por aquel entonces, siempre con carácter localista.

Funcionaban garantizado mediante aval ante las entidades de crédito, operaciones de préstamo para Pymes, y con una Sociedad Mixta de Segundo aval que reavalaba las operaciones.

Los comienzos, como casi siempre, fueron difíciles, constituyéndose y desapareciendo numerosas SGR, con el perjuicio consiguiente a la imagen de este tipo de entidades financieras. Esto supuso la necesidad de reorganización, conduciendo a la mitad de los ochenta a procesos de fusión entre SGR hasta darles a las mismas un carácter casi regional.

El sector público impulsó el funcionamiento de las SGR, actuando en unas ocasiones financiando el coste del aval y el Fondo de Garantía, en otras estableciendo unas líneas de financiación privilegiada, y en general, participando en el capital de dichas sociedades.

Es a comienzos de los años noventa, cuando el sector alcanza una mayor estabilidad, siendo aceptado por el resto del sistema financiero y emprendiendo un camino ascendente. Las SGR,

que hasta entonces solo habían obtenido resultados negativos, además comienzan a conseguir un equilibrio de la cuenta de pérdidas y ganancias, amén de ofrecer a sus socios otros servicios financieros, tales como asesoría financiera, interlocución ante las entidades de crédito, etc.

No es hasta 1994 cuando la Ley de SGR cambia la situación, otorgándole una mayor competitividad a las mismas, al suponerle un objeto social más amplio, y sobre todo, al eliminar el Fondo de Garantía. Los nuevos planes de incentivos a la creación y ayuda a la pequeña y mediana empresa canalizados fundamentalmente por SGR, hacen que tengan un momento importante de auge y expansión.

## 2.- ASPECTOS DESTACABLES DE LA LEY DE SGR DE 1994.-

Como consecuencia de la evolución económica de los últimos años, la legislación que regía las SGR se había quedado obsoleta; siendo necesario una nueva regulación que consiguiera adaptar la ley a la situación real de las sociedades.

### 2.1. Funciones.

Como consecuencia de esta adaptación, las funciones de las SGR quedan establecidas de la siguiente forma:

#### Principales:

1. Concesión de avales para las operaciones efectuadas por sus socios.
2. Facilitar el acceso de las Pymes a fuentes de financiación privilegiada.

#### Secundarias:

1. Negociación con las entidades de crédito de las condiciones de los préstamos de sus socios.
2. Servicios de información financiera.
3. Asesoramiento financiero.
4. Participación en Sociedades o Asociaciones cuyo objeto sean actividades dirigidas a fomentar el crecimiento de las Pymes, desde un Centro de Empresas hasta avanzados intermediarios financieros.

En definitiva, la ley específica que las SGR deben desempeñar funciones de asesoramiento integral a la empresa, hablando de funciones tales como emitir obligaciones para su financiación, pero en ningún caso legitimándola para la concesión de créditos.

## 2.2 El Fondo de Garantía.

El Fondo de Garantía de las SGR, estaba constituido por aportaciones de los socios. Se obligaba por ley a depositar durante la vida del préstamo, un porcentaje del total de la operación avalada. Este aspecto hacía que la participación de la SGR fuera escasamente competitiva y encareciera el coste final del dinero para el avalado.

La nueva ley suprime esta figura, proporcionando una mayor agilidad al funcionamiento de las SGR.

Por contra, la ley de 1994 crea la figura del "Fondo de Provisiones Técnicas", que pasa a ser patrimonio de las SGR. Se dotará en base a la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la SGR, con subvenciones de la Administración y con otras partidas.

## 2.3 Carácter Legal de las SGR.

Efectuaremos las siguientes consideraciones:

- a) El Capital Social mínimo se sitúa en 300 millones, y el número mínimo de socios partícipes asciende a 150. Se sigue conservando el modelo de horquilla de variación de Capital, es decir, éste puede oscilar, sin necesidad de modificar los estatutos, entre una y tres veces el valor escriturado.
- b) Se conserva el carácter mutualista de la sociedad, con dominio de la misma por parte de las Pymes que la impulsan y como instrumento de garantía mutua o recíproca. Los socios partícipes deben ser al menos las 4/5 partes del total del número de socios.
- c) Se le asigna un carácter financiero, al situarla como instrumento de las pymes para su acceso al mercado de capitales.
- d) Se establece en la Ley, que se entiende por Pyme aquella empresa con menos de 250 empleados.

## 2.4 El contrato de afianzamiento.

Recoge los términos en los cuales la Sociedad presta afianzamiento mercantil al socio. Se especifican todas las cláusulas del contrato, y se establece el coste del aval, el plazo de duración, el carácter, etc. Cuando la SGR solicita al socio garantía hipotecaria, el contrato puede estar incluido dentro de la escritura de hipoteca.

## 2.5 Las Fusiones entre SGR.

Al no existir legislación al respecto, la Ley especifica algunas consideraciones en torno al proceso de fusión entre SGR, que detallamos a continuación.

- a) Se establece el requisito de autorización previa por parte de la Administración.
- b) El proyecto de fusión contendrá los siguientes datos:
  - Denominación de las Sociedades, domicilio y datos del Registro Mercantil.
  - Tipo de canje de las participaciones.
  - Fecha de comienzo de las nuevas garantías.
  - Fecha a partir de la cual las acciones se computan a la nueva sociedad.

## 2.6 Tratamiento Fiscal para las SGR.

Tendrá las siguientes consideraciones:

- . Exención del I.T.P. por el aumento o disminución de socios.
- . Exención del I.T.P. para la escritura o póliza de afianzamiento de las operaciones realizadas por la sociedad.
- . El Tipo del Impuesto sobre Sociedades se establece en el 26%.
- . Las Subvenciones de la Administración y sus rendimientos estarán exentos.
- . Podrá deducirse de la Base Imponible del Impuesto sobre Sociedades, el 75% de la dotación al Fondo Técnico desde la Cuenta de Resultados.
- . El reafianzamiento será objeto de un tratamiento fiscal beneficioso.

## 3.- LA ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE LAS SGR.-

Como se adelantó, a principios de los años 80 las SGR comienzan a funcionar fundamentalmente en un ámbito geográfico provincial, para pasar con posterioridad, a un ámbito regional, que en principio podríamos pensar que es la dimensión óptima de las SGR.

Es pues de esperar que el esquema de organización haya ido variando a lo largo del tiempo,

de forma paralela al ámbito de actuación de la sociedad.

De partida se comienza a funcionar con un modelo de organización simplificado, para, conforme aumenta el campo de actuación de las SGR, pasar a un esquema organizativo más avanzado y completo.

Dentro de la organización existen dos campos de vital importancia. El primero viene configurado por el análisis económico, financiero, técnico y comercial de la empresa avalada, y el segundo por la gestión de los recursos que maneja la sociedad.

Aparte de estos campos principales, el modelo organizativo de las SGR ha de complementarse con el análisis jurídico de las operaciones, la administración general de la Sociedad, y su organización comercial.

Visto lo anterior, vamos a recoger de forma resumida las principales áreas que configuran la organización de las SGR:

**1º.- Dirección técnica.** Se encarga de atender las solicitudes de los socios, analizando la posibilidad de avalar las operaciones propuestas. Posteriormente este área emite un informe técnico sobre la viabilidad y el riesgo del proyecto, para a continuación encargarse del seguimiento de las empresas avaladas.

**2º.- Dirección jurídica.** Se encarga de todos los aspectos legales relacionados con la sociedad. En concreto se responsabilizará de:

- La elaboración del contrato de aval
- Del asesoramiento jurídico en la concesión de avales, además de lleva a cabo la gestión de impagados y de morosos,
- Acometer las actuaciones judiciales que corresponda.
- Cumplimiento de los estatutos de la sociedad.

**3º.- Dirección de planificación y administración.** Lleva a cabo las siguientes funciones:

- Elaboración, aplicación, desarrollo y control del presupuesto de la sociedad.
- Tratamiento de los aspectos fiscales y contables de la sociedad.
- Formulación de las cuentas anuales.
- Determinación de los coeficientes de siniestralidad.
- Seguimiento administrativo de los riesgos en curso, llevando a cabo las comprobaciones correspondientes.

- Estudio de la aplicación de las condiciones particulares del Fondo de Garantía y del Fondo de Provisiones Técnicas.
- Gestión y control de las áreas de tesorería y personal.
- Estudio y propuesta de las alternativas de inversión, así como su instrumentación y posterior control.

Con la diversificación del campo de actuación, el esquema organizativo de la SGR se ha ido ampliando, delimitándose las áreas con mayor claridad, apareciendo una nueva área de dirección comercial y la de control de gestión, ambas con un papel muy importante dentro de la sociedad. Así pues el nuevo esquema organizativo quedaría de la siguiente forma:

- **Dirección Técnica.** Mantiene las funciones del esquema anterior, añadiendo la función de asesoramiento financiero a los socios. Si aparecen otros objetivos en la sociedad y se amplía el campo de actuación, la Dirección Técnica asumirá todas las facetas relativas al estudio económico y financiero de los nuevos servicios.

- **Dirección Jurídica.** Mantiene en esencia las competencias anteriores, completadas con las implicaciones que pueda ocasionarle la participación en los nuevos objetivos de la sociedad.

- **Dirección de Planificación y Administración.** Elabora el presupuesto anual de ingresos y gastos de la cuenta de explotación, así como su control posterior, una vez aprobado el plan por la Dirección General. Lleva a cabo las tareas fiscales, contables, logísticas etc.

En el campo de la planificación determinará, dentro de los límites de afianzamiento establecidos por la Junta General, las condiciones particulares sectoriales en base a las estadísticas de siniestralidad y a la actuación de los sectores económicos en determinados momentos del tiempo. Así mismo se encargará de controlar los riesgos afianzados, para mantener el equilibrio de solvencia de la sociedad.

- **Dirección de Control de Gestión.** Con proyección hacia el exterior de la SGR, su finalidad primordial es el seguimiento de las operaciones afianzadas durante la duración del aval. Se encarga de controlar que la evolución de las empresas afianzadas se mantenga dentro de los límites normales establecidos inicialmente.

Otra de sus funciones, y en el caso de estimarse oportuno, será el establecimiento de mecanismos correctores, así como garantías adicionales para salvaguardar los intereses de la sociedad.

- **Dirección Comercial y de Servicios.** Sus dos cometidos funcionales son:

1. Mantener un constante crecimiento del número de socios partícipes y de las operaciones avaladas, pretendiéndose asegurar un tamaño de explotación tensionado a niveles superiores que incremente la solvencia de la SGR, de manera que sea menos onerosa la utilización de sus servicios y que, con el transcurso del tiempo, sea susceptible de ampliar paulatinamente el límite individual de afianzamiento.

2. Captación de nuevos socios utilizando las acciones de marketing adecuadas a las características de cada caso.

Además, el área comercial se encargará del estudio de nuevos servicios, que sean susceptibles de ser ofrecidos a los socios, buscando cambiar el concepto de socio como "cliente eventual", por el de socio como "cliente habitual".

#### 4.-PRESENTE Y FUTURO DE LAS SGR.

En la actualidad las SGR se encuentran estrechamente vinculadas a las Administraciones Públicas, ya que éstas constituyen una buena parte de sus socios inversores además de que la canalización de ayudas se efectúa con la intervención de las SGR.

Al objeto de analizar la situación actual y futura, comenzaremos efectuando una introducción de las perspectivas a corto y medio plazo para pasar más tarde a un análisis a largo plazo, estudiando sobre todo la viabilidad de las sociedades.

##### 4.1 El plan de desarrollo industrial y el corto y medio plazo.

###### 4.1.1 Introducción.

A corto plazo va a tener una influencia decisiva en la evolución de las SGR, el desarrollo que vaya efectuando la Administración Pública, del plan "INICIATIVA PYME DE DESARROLLO INDUSTRIAL". En éste se contempla una serie de medidas destinadas a fomentar a las SGR, en su papel como instrumentos de ayuda a las Pymes, dado su capacidad estabilizadora en tiempos de crisis.

Uno de los principales problemas que se encuentra la Administración a la hora de hacer llegar sus subvenciones a las Pymes es la gran desconexión que existe entre los distintos centros de fomento y ayuda a la pequeña y mediana empresa. La dispersión de medidas disminuye la efectividad de los planes, por lo que parece óptimo coordinar todas las ayudas a por dos razones fundamentales:

- 1.- Lograr un mejor control de las subvenciones efectuadas,
- 2.- Propiciar una mayor facilidad para el empresario a la hora de localizar e identificar las ayudas óptimas para su negocio.

#### 4.1.2 Los principios del plan:

El Plan tiene como objetivo coordinar perfectamente los centros de fomento y canalizar las ayudas a través de un solo mecanismo que sea efectivo y útil. Para lograrlo se arbitran las siguientes medidas:

- Coordinación de actuaciones destinadas a fomentar el desarrollo de las Pymes.
- Cofinanciación del Plan presupuestado en 335.000 millones de Pts. desde 1995 a 1999, entre Comunidad Europea, Gobierno Central y Autonómico.
- Lograr la potenciación por parte de la Administración Pública de determinados sectores, considerados en ese momento como de interés primordial. El análisis de la SGR es el que certifica la viabilidad de la operación, ahorrándose el correspondiente Organismo una difícil tarea de revisión de proyectos.

En sectores clave para la economía, el Organismo Oficial correspondiente asumiría parte de los riesgos, cuantificando la diferencia entre la posibilidad de fallido de una operación normal y la de estas operaciones especiales. Así, las SGR disminuirían sus exigencias de solvencia a la Sociedad solicitante.

#### 4.1.3 Principales líneas de actuación.

- COOPERACION. Creando espacios indicados para la colaboración entre empresarios (Parques Tecnológicos, Centros Empresariales etc.).
- ACCIONES COLECTIVAS. Evitando la disolución de gran cantidad de Pymes, como consecuencia de los problemas que ocasiona la transmisión de pequeñas empresas de padres a hijos.
- INFORMACION. Produciendo y distribuyendo bases de datos de interés empresarial, que permitan a las empresas mejorar su actuación. Se crearían delegaciones en las Comunidades.



- APOYO A LA PRODUCCION INDUSTRIAL. En una primera fase, el Plan iría encaminado al apoyo del diseño de los productos, para más tarde trabajar con la calidad y otros componentes.

- APOYO A LAS REDES TERRITORIALES DE SGR Y SCR.

- APOYO A LA TECNOLOGIA.

#### 4.1.4 Las medidas financieras:

Antes de comentar las medidas financieras adoptadas por el Plan, efectuaremos un breve recordatorio de la problemática actual de las Pymes en este aspecto.

- Se detecta escasez de recursos propios y baja capacidad de autofinanciación.
- Encuentran numerosas dificultades para acceder al Mercado de Capitales, puesto que no proporcionan una información transparente sobre su gestión, de manera que es difícil encontrar inversores dispuestos a asumir riesgos.
- Soportan elevados tipos de interés. La Banca ofrece a las Pymes productos a un coste muy alto (Pólizas de Crédito, Líneas de Descuento etc.).
- Los recursos ajenos de amortizan en cortos períodos de tiempo.
- El escaso patrimonio de las Pymes crea problemas relativos a las garantías.
- Tiene un escaso poder de negociación ante los intermediarios financieros.

Vista la situación, el Plan, en materia financiera, tendrá como principal objetivo aumentar las posibilidades e instrumentos de financiación de Pymes. Se conseguirá a través de la movilización de fondos propios y privados y la coordinación de actuaciones tendentes a la introducción de nuevos instrumentos financieros.

Concretamente se prevé el establecimiento de los siguientes programas financieros:

##### a) Prestamos de reestructuración financiera.

Se busca establecer líneas de crédito privilegiado para las Pymes, negociando tipos competitivos con las entidades financieras y procurando que se sustituyan préstamos que

mantiene la empresa a un elevado tipo de interés por un producto más ventajoso.

Además de un tipo de interés preferente, el coste del aval de la SGR puede ser subvencionado desde el correspondiente organismo autonómico, provincial o local que participe en el acuerdo.

Así pues las SGR son el elemento clave en la aplicación del Plan, selecciona las empresas que se acogerán mediante el estudio de la operación y asumirán los riesgos. El volumen de ingresos del Plan repercutible en la zona, dependerá en buena medida de la capacidad de la SGR correspondiente para asumir operaciones.

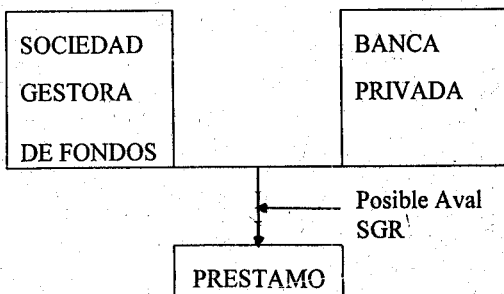
b) Préstamos para nuevas inversiones.

El funcionamiento es semejante al anterior, pero mayor participación de la Banca dentro del Plan.

c) Préstamos participativos.

Se retribuyen a un interés fijo más uno variable que dependerá de los resultados obtenidos por la empresa, entre los 7 y 12 años. Tendrá un efecto semejante a las participaciones en capital de las SCR. El Plan cubre la diferencia de tipo de interés.

Esquemáticamente lo podríamos representar:



#### 4.2 Comentarios destacables del plan sobre las SGR.-

Como hemos visto, el futuro del sector en el corto y medio plazo, está muy vinculado a las medidas adoptadas por la Administración, y a su eficaz desarrollo.

En referencia a qué actuaciones pretende el Plan de las SGR, podemos concretar las siguientes:

- Fomentar entre las Pymes la financiación a largo plazo, sustituyendo gradualmente la que impera en estos momentos, del corto plazo.
- Negociar con las entidades financieras los préstamos para sus socios.
- Asesorar adecuadamente.
- Aproximar las alternativas financieras.

Consideramos necesario así mismo:

- 1º Una reordenación del sector con reparto de responsabilidades.
- 2º Sería fundamental el avance legislativo sobre SGR.
- 3º Debe fomentarse un sistema de afianzamiento ágil y eficaz.
- 4º El volumen de financiación que se aplique debe depender del volumen de riesgo que asuman las SGR, esto implicaría que se han de convertir en motores de desarrollo económico de la zona.

#### 4.3. El futuro a largo plazo.

A largo plazo conviene significar las siguientes recomendaciones:

1º) Para asegurar el buen funcionamiento de la SGR, hay que destacar la importancia de las operaciones de asesoramiento a los socios, consiguiendo así una fidelidad de estos hacia la Sociedad que conduciría a cambiar el concepto de socio como "cliente eventual" por socio "cliente habitual".

2º) En los Planes de marketing de la SGR, hay que ofrecer todo tipos de avales (Técnicos, ante la Administración, ante Proveedores etc), así como nuevos servicios financieros.

3º) SGR debe negociar con la Banca para conseguir tipos de interés favorables, ya que el menor riesgo de la entidad financiera por el aval de las SGR, convierte el préstamo en una operación 100% segura, de alta rentabilidad. Este descenso del riesgo por parte de la entidad bancaria, debe traducirse en una reducción del coste del préstamo.

4º) Posibilidad de ampliación del objeto social en la línea que marcan las tendencias actuales. La nueva Ley otorga capacidad para encajar en su objeto social una gama de productos y

servicios, tales como:

- Avalar operaciones:
  - . Ante entidades financieras.
  - . Ante la Administración.
  - . Ante proveedores.
  - . Otras posibilidades.
  
- Nuevas operaciones:
  - . Asesoramiento financiero permanente.
  - . Emisión de bonos u obligaciones.
  - . Prestación de otros servicios financieros.
  - . Creación de cámaras de compensación de efectos entre empresarios.
  - . Canalizar las ayudas de las Pymes.
  - . Otras posibilidades.

Además de estas recomendaciones, el futuro de las SGR dependerá de la evolución a lo largo del tiempo del sistema. No obstante hay una serie de requisitos fundamentales para que la sociedad sea viable:

- A) SOLVENCIA. El ratio Recursos Propios / Riesgo, debe estar entre el 7 y el 10 por ciento.
  
- B) REAFIANZAMIENTO. Un eficaz sistema de reafianzamiento mantendrá la cobertura de las SGR en caso de fallidos, permitiendo pues que asuman operaciones con un riesgo mucho menor. La sociedad de 2º aval es la mejor solución. El sistema se desarrollará de manera óptima si el reaval es sin límite y de forma automática.
  
- OBJETO SOCIAL. La sociedad debe desarrollar de manera armónica su objeto, adaptándose a las exigencias de los tiempos y estrechando la vinculación con los socios, a través de un amplia gama de servicios de apoyo a la pequeña y mediana empresa.
  
- CUENTA DE RESULTADOS. Independientemente de la evolución de las ayudas a las Pymes canalizadas mediante las SGR, la cuenta de resultados de la SGR, debe ser capaz de asumir todos los costes de la Sociedad, sin necesidad de ayudas de la Administración. Un cambio en la política económica podría poner en peligro la existencia de las SGR que dependan en alto grado de las subvenciones estatales. La SGR para ser eficiente debe tener un coste implícito menor que la entidades financieras bancarias. En el momento en que cambie la política económica y disminuya el apoyo a SGR, puede peligrar su existencia, si su coste sin subvención no es operativo.

**BIBLIOGRAFIA.-**

- CESGAR. Las Sociedades de Garantía Recíproca.
- PAREJO GAMIR. El Sistema Financiero Español.
- UNDEMUR. Informe sobre el coste del aval de la SGR.
- UNIV. INTERNACIONAL DE ANDALUCIA. La financiación de la Pequeña y Mediana Empresa. El papel de las SGR.