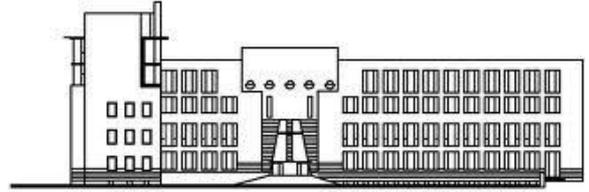




Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea



**ENPRESA IKASKETEN UNIBERTSITATE ESKOLA
ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES
DONOSTIA - SAN SEBASTIÁN**

ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES DE DONOSTIA-SAN SEBASTIÁN

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA
ORGANIZACIÓN, FUNCIONAMIENTO Y ACTIVIDAD**

AUTOR: MARÍA JOSÉ LOSADA RAMÍREZ

DIRECTOR: JOSE MARÍA BERAZA GARMENDIA

2014-2015

INDICE GENERAL

Introducción	7
Capítulo 1. Las Sociedades de Garantía Recíproca	9
1.1. Introducción	9
1.2. Antecedentes Históricos	10
1.3. Concepto	11
1.4. Características	13
1.5. Ámbito Geográfico	13
1.6. Ventajas	14
1.7. Razones de Éxito	15
Capítulo 2. Las Sociedades de Garantía Recíproca en España	17
2.1. Antecedentes	17
2.2. Etapas	18
2.3. Características	19
2.4. Reaval	20
2.5. Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)	21
Capítulo 3. Normativa SGR en España	23
3.1. Introducción	23
3.2. Normativa específica	25
3.2.1. Registro, control e inspección de las SGR	25
3.2.2. Autorización	26
3.2.3. Fundación	27
3.2.4. Registro Mercantil	27
3.2.5. Características	27
3.2.6. Socios	28
3.2.7. Capital	29
3.2.8. Solvencia	29
3.2.9. Régimen aplicable a las garantías	30
3.2.10. Sociedades de Reafianzamiento	31
3.2.11. Órganos	31
3.2.12. Información contable	32
Capítulo 4. Evolución SGR en España	33
4.1. Introducción	33
4.2. Número de Sociedades de Garantía Recíproca	33
4.3. Número de Socios	34

4.4. Impacto económico y social	36
4.5. Operaciones e importe de los avales	40
4.6. Riesgo vivo	47
Capítulo 5. Estudio de caso particular: Elkargi, SGR	59
5.1. Nacimiento de Elkargi	59
5.2. Etapas de Elkargi	59
5.2.1. Nacimiento	60
5.2.2. Comienzos	60
5.2.3. Crecimiento	61
5.2.4. Expansión	62
5.2.5. Madurez	62
5.3. Actividades de Elkargi	63
5.4. Características de Elkargi	64
5.5. Avales de Elkargi	65
5.6. Línea del Gobierno Vasco: Programa de Apoyo Financiero	67
5.7. Línea internacional para Anticipos de Exportación	68
5.8. Evolución de Elkargi	70
5.8.1. Socios protectores y pymes	70
5.8.2. Operaciones e importe de los avales	73
5.8.3. Riesgo vivo	75
Capítulo 6. Conclusiones	77
Bibliografía	81

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.1. Funcionamiento de una operación de aval realizada por las SGR	12
Figura 1.2. Tipos de aval que pueden solicitarse en Sociedades de Garantía Recíproca	12
Figura 1.3. Relación de países que son miembros de la Asociación Europea de Garantía Recíproca	14
Figura 2.1. Ubicación de las Sociedades de Garantía Recíproca	20

INDICE DE TABLAS

Tabla 4.1. Número de Sociedades de Garantía Recíproca	34
Tabla 4.2. Evolución del número de socios protectores en el periodo 2004-2013 ..	35
Tabla 4.3. Impacto económico y social	37
Tabla 4.4. Avaes formalizados acumulados y anuales	41
Tabla 4.5. Operaciones de aval acumuladas: solicitadas, concedidas y formalizadas	43
Tabla 4.6. Operaciones de aval anuales: solicitadas, concedidas y formalizadas	44
Tabla 4.7. Número de operaciones de aval acumuladas y anuales: solicitadas, concedidas y formalizadas	46
Tabla 4.8. Distribución prestamista del riesgo vivo	48
Tabla 4.9. Distribución sectorial del Riesgo vivo	49
Tabla 4.10. Distribución del Riesgo vivo por tamaño de la empresa	51
Tabla 4.11. Distribución del Riesgo vivo por importe avalado	52
Tabla 4.12. Distribución del Riesgo vivo por plazos de vencimiento (en millones de €)	54
Tabla 4.13. Distribución del Riesgo vivo por garantías complementarias	54
Tabla 4.14. Distribución del Riesgo vivo por destino del aval	55
Tabla 5.1. Riesgo vivo de Elkargi sobre el total del Estado	65
Tabla 5.2. Evolución del número de socios protectores y pymes	70
Tabla 5.3. Distribución sectorial de las empresas socias	72
Tabla 5.4. Importe del riesgo vivo en las operaciones avalistas de las SGR (en millones de €)	75

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1. Evolución e incremento anual del número socios pyme en el periodo 2004-2013	36
Gráfico 4.2. Número total de trabajadores de las empresas beneficiadas por el aval	36
Gráfico 4.3. Porcentaje de empresas beneficiadas por el aval de las SGR con un tamaño superior o inferior a 50 trabajadores	38
Gráfico 4.4. Porcentaje de riesgo vivo con un plazo de devolución superior e inferior a tres años	39
Gráfico 4.5. Inversión inducida (en millones de €)	39
Gráfico 4.6. Avaes concedidos acumulados (en millones de €)	40
Gráfico 4.7. Evolución del importe de los Avaes Formalizados (en millones de €)	41
Gráfico 4.8. Avaes formalizados en el ejercicio y riesgo vivo acumulado	42
Gráfico 4.9. Importe de las operaciones de aval acumuladas a lo largo de los años	43
Gráfico 4.10. Importe de las operaciones de aval anuales formalizadas	45
Gráfico 4.11. Importe medio por aval en operaciones anuales: solicitados, concedidos y formalizados (en miles de €)	46
Gráfico 4.12. Evolución del importe del riesgo vivo a través de los años	47
Gráfico 4.13. Distribución del Riesgo vivo en función de la entidad prestamista	49
Gráfico 4.14. Distribución sectorial de las empresas deudoras del Riesgo vivo	50
Gráfico 4.15. Distribución del Riesgo vivo en función del tamaño de las empresas	51
Gráfico 4.16. Distribución del Riesgo vivo por importe avalado (en millones de €)..	52
Gráfico 4.17. Distribución del Riesgo vivo en función del plazo de devolución del préstamo	53
Gráfico 4.18. Distribución del Riesgo vivo por garantías complementarias	55
Gráfico 4.19. Distribución porcentual del Riesgo vivo por destino del aval	56
Gráfico 5.1. Evolución del número de socios pyme, incremento anual en el número de socios con respecto a los socios del año anterior	71
Gráfico 5.2. Distribución sectorial de las empresas socias	73
Gráfico 5.3. Evolución del importe de los Avaes Formalizados (en millones de €)...	73
Gráfico 5.4. Avaes formalizados anuales por destino de operación (en millones de €)	74
Gráfico 5.5. Evolución del importe de riesgo vivo a través de los años (en millones de €)	76

INTRODUCCIÓN

Generalmente la financiación propia es escasa para las empresas y algunas tienen que optar igualmente por la financiación ajena para garantizar la viabilidad de su actividad. Además, para el crecimiento de la empresa, para que sea más rentable, es interesante recurrir a la financiación ajena debido al efecto multiplicador que tiene en determinados casos el apalancamiento financiero (relación entre activo y recursos propios). De esta forma se fomentan las inversiones. Igualmente, cuando el objetivo es la inversión en un determinado activo permanente es necesario obtener recursos a largo plazo por lo que tienen que valerse de una financiación con amplios plazos de devolución.

Para dar solución a estos problemas se crearon las Sociedades de Garantía Recíproca, que acompañan a las pequeñas y medianas empresas en el proceso de obtención de financiación.

El presente trabajo trata de presentar los aspectos más relevantes que ayudan a una mejor comprensión de las Sociedades de Garantía Recíproca.

El interés del tema reside en que, en nuestra época, es un fenómeno ampliamente extendido que proporciona los anclajes necesarios para el sostenimiento del tejido empresarial e influye indirectamente en el mantenimiento del empleo. Surge del propio entorno empresarial prestando un significativo apoyo a las pequeñas y medianas empresas; o expresándolo de otra manera, se crea por y para las pymes, manteniendo la esencia de mutualidad de sus orígenes.

Resulta igualmente interesante realizar una revisión de su evolución centrada en nuestro país, sobre todo en este contexto de crisis, con el fin de comprobar la fortaleza del sistema y la efectividad de sus “virtudes”, en cualquier circunstancia, incidiendo en el resultado de su actividad en las situaciones más desfavorables, como las que estamos atravesando a lo largo de estos últimos años.

También es primordial prestar atención a la labor de Elkargi. Esta sociedad vasca de garantía ha conseguido, a lo largo de su andadura, diversificar acertadamente su oferta atendiendo a las nuevas necesidades que surgían en el seno de las empresas, aunque sin perder de vista su objetivo principal. Como consecuencia ha llegado a convertirse en una de las más importantes del Estado por volumen de actividad.

Para alcanzar el propósito de este trabajo se ha recabado y examinado cierta información documental existente sobre el tema de análisis, alguna de la cual tiene un carácter más general y otra contiene temática específica sobre diferentes aspectos de la materia de estudio.

Consta de cinco capítulos en los que se tratan diversos aspectos del fenómeno objeto de estudio, en los que se pueden encontrar algunas informaciones de carácter general y otras que están más relacionadas con la actividad diaria de las Sociedades de Garantía Recíproca españolas. De modo que se dedica íntegramente el primer capítulo a varias cuestiones de ámbito genérico, entre las que destacan las siguientes: definición del concepto de garantía, cómo surge en un tiempo pasado la garantía mutua, las características compartidas por la mayoría de estas sociedades, cuál es la actividad que realizan, qué asociación reúne a aquellas de la esfera europea, las ventajas que supone su actividad para las pymes y entidades de crédito, y qué características son determinantes en estas organizaciones para conseguir el éxito. Seguidamente, desde el segundo hasta el cuarto capítulo, se desarrollan ciertos contenidos que se circunscriben al territorio español cómo son: los antecedentes, surgimiento y características propias de este tipo de organizaciones; su actividad y evolución, además de los efectos de la crisis en las mismas; el marco normativo vigente y la legislación específica aplicable. Concretamente, en el segundo capítulo se hace referencia a la situación del país en el momento previo al nacimiento de esta figura societaria, los diferentes periodos por los que han atravesado, cuáles son las particularidades que definen a estas organizaciones, el funcionamiento y evolución del reafianzamiento, igualmente se explica qué es la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR). A continuación en el tercer capítulo, de temática legal, se detallan aspectos tales como los requisitos para su fundación, necesidades de capital y requerimientos de solvencia; sus órganos de administración, elaboración de la información contable, sobre sociedades de reafianzamiento, los requisitos para ser beneficiario de un aval, y los derechos y obligaciones de los socios. En el cuarto capítulo se analiza la evolución de la actividad avalista en España a través de diferentes hitos: número de sociedades, número de socios, impacto económico y social, operaciones e importe de los avales, riesgo vivo. Por último, en el quinto capítulo, que se centra en el territorio vasco, se desarrolla por su éxito el caso concreto de Elkargi, explicando este fenómeno con detalles de cómo y por qué se produce su nacimiento, diferentes etapas de su recorrido, las actividades accesorias que ha desarrollado, sus características como organización, los avales que proporciona a sus asociados, la línea del Gobierno Vasco, la línea para anticipos de exportación, y un análisis de su evolución (socios protectores y pymes, operaciones e importe de los avales y riesgo vivo).

Para finalizar se expresan una serie de conclusiones extraídas de reflexiones y de la lectura de la documentación revisada para la elaboración del mismo.

CAPÍTULO 1. LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA

1.1.- INTRODUCCIÓN

Una garantía es un contrato bilateral en el que una de las partes, el garante, se compromete con el acreedor al pago de la deuda contraída por un tercero, el deudor, en el caso que este último no abone la cantidad adeudada. De esta forma se garantiza el cumplimiento de las obligaciones contraídas con el acreedor prestamista, lo que le proporciona seguridad ante el cobro futuro de la deuda. En definitiva, sirve de protección contra un riesgo y proporciona seguridad. Además, en algunos casos, se compromete a abonar una cierta cantidad al acreedor para resarcirle de los perjuicios ocasionados en caso de incumplimiento del deudor ante cualquier tipo de obligación.

La solicitud de una garantía nace de la desconfianza del prestamista hacia el prestatario, bien porque este último no cuenta con recursos suficientes para hacerse cargo de la deuda financiera o porque solicite al prestamista un crédito por un importe muy elevado, en ocasiones está también motivada por una falta de información sobre el prestatario. Por esta desconfianza, en muchas ocasiones la entidad a la que se recurre para obtener financiación es reticente a conceder al solicitante el importe demandado si este no tiene un bien que supla la falta de pago o el apoyo de un tercero a modo de avalista.

El desarrollo experimentado en las relaciones humanas, entre los países, en las organizaciones y en la internacionalización de los intercambios comerciales ha universalizado el recurso a una garantía y en particular al aval.

Nadie está exento por lo tanto de requerir en un momento dado el soporte de una tercera persona que le respalde ante una operación crediticia, tanto las personas físicas así como las personas jurídicas se han encontrado en alguna ocasión con la necesidad de servirse de esta figura jurídica. Su lado positivo es que sirve de ayuda para conseguir un crédito o para mejorar las condiciones del mismo impuestas por el prestamista, pero tiene además una parte negativa que es que supone un sobre coste para el prestatario.

En una economía de mercado como la actual en el que es imprescindible la existencia de empresas, la creación de sociedades y que éstas se mantengan activas a lo largo del tiempo, se requiere no escatimar en proporcionarles todo el apoyo que puedan necesitar; en particular, a las pequeñas y medianas empresas, denominadas Pymes, que conforman una gran parte del tejido empresarial de muchos países y que son clave para el mantenimiento de la actividad económica, del empleo, el desarrollo y la innovación. Sin embargo, contrariamente a lo que debería ocurrir, éstas tienen mayores dificultades para acceder a un crédito que las empresas de mayor tamaño, sobre todo en el medio y largo plazo. Esto es un grave problema para la economía de un país dado que el no conseguir financiación, así como tener que reembolsar los préstamos en el corto plazo es causa del cierre de empresas, además de dificultar que éstas se creen, provocando incluso que no lleguen a nacer siquiera. Resulta esencial por tanto la existencia de mecanismos que favorezcan el acceso de las pymes al crédito, como es el caso de las SGR.

1.2.- ANTECEDENTES HISTORICOS

Su origen es muy antiguo ya que a lo largo de la Historia, siempre que un individuo ha querido emprender una actividad o pretendido poner en marcha un nuevo proyecto ha sido preciso tener los recursos necesarios para llevar a buen fin la empresa. En el caso de no disponer de un patrimonio suficiente era conveniente obtener financiación.

Las trabas para reunir capital de fuentes externas no es algo nuevo sino que es un hecho recurrente en el tiempo, hace ya varios siglos que se da la circunstancia de una mayor dificultad de acceso a la financiación en los negocios de menor tamaño.

Esta dificultad tiene su origen en la desconfianza del prestamista hacia el solicitante del crédito. El prestamista en su afán por asegurarse el reintegro de la cantidad prestada más el cobro de una serie de intereses requiere del prestatario que presente una garantía, pero no todos los demandantes cuentan con las garantías que se les reclama, por lo que es necesario conseguir que un tercero avale la operación.

Desde que existe el comercio, los agricultores, los comerciantes y artesanos han tenido en algún momento de su ejercicio profesional la necesidad de acceder a financiación más allá de sus propias aportaciones económicas al negocio, pero conseguir la cantidad necesaria para optimizar su actividad nunca ha sido una tarea fácil. Estas pequeñas empresas con recursos económicos insuficientes tenían en ciertos momentos la necesidad de que un tercero les proporcionara financiación, necesidad que en muchas de las ocasiones no se veía satisfecha, ya que estos pequeños empresarios carecían generalmente de garantías reales. Por este motivo las personas localizadas en una determinada zona se agrupaban, por pertenencia a una asociación profesional ya existente, a un mismo sector o a la misma categoría, y se prestaban ayuda los unos a los otros para acceder a la financiación necesaria para conseguir sus fines.

En la Edad Media ya existía la figura de la garantía mutua. Los miembros de grupos formados por familias, los vasallos en el sistema feudal o artesanos de diferentes oficios, se facilitaban protección de forma solidaria. Los caballeros, en época de cruzadas, se agrupaban en sociedades que garantizaban al prestamista el reembolso de la deuda contraída para costearse la expedición.

Las primeras sociedades de garantía recíproca con una regulación propia surgen en Francia a principios del siglo XX, con la denominación de sociedades de garantías mutuas, impulsadas por la iniciativa privada debido a la necesidad de asociarse de los pequeños artesanos, comerciantes y propietarios de empresas, para solventar los problemas que tenían de acceso a la financiación ajena tan importante para el mantenimiento de sus negocios. Son los propios artesanos, comerciantes y empresarios, los que reuniéndose en comunidades y poniendo en común sus recursos apoyan a sus miembros sirviendo de garantía para las operaciones crediticias. De esta forma los pequeños empresarios crean el movimiento de la fianza mutua.

Estas primeras sociedades de garantía recíproca o de fianza mutua reunían a mutualistas cuyas actividades eran análogas. Estos grupos compartían problemas y tenían intereses comunes. Su razón de ser era el apoyo a un colectivo y se formaban por miembros que ejercían un determinado oficio. Algunas de estas sociedades reunían a los siguientes colectivos: taxistas, transportistas por carretera, constructores,

ceramistas-orfebres, carpinteros. Cada agrupación se hacía cargo del pago de la deuda financiera de sus miembros en caso de insolvencia. Esta experiencia en Francia fue todo un éxito. (de Gobbi, Barranu, Campaniello, Nardelli y Vivace, 2001)

1.3.- CONCEPTO

Las Sociedades de Garantía Recíproca revisten la forma de entidades financieras. Se dedican como actividad principal a facilitar el acceso al crédito de pequeñas y medianas empresas, jugando un papel de intermediario entre las entidades de crédito y las pymes a través de un aval. Aportando el aval necesario ante la entidad de crédito se agiliza la concesión del crédito y la pyme avalada obtiene mejores condiciones de financiación en cuanto a plazos de devolución de la cantidad recibida y tipos de interés aplicados a la operación.

Tal como muestra la figura 1.1., el funcionamiento de una operación de aval realizada por las SGR es el siguiente:

- Un empresario desprovisto de financiación solicita el aval de una SGR.
- El solicitante proporciona a la SGR información sobre la operación para la que solicita una garantía, y abona una cantidad en concepto de comisión de estudio a la sociedad avalista (A).
- La SGR realiza un estudio técnico de la operación para determinar si concede el aval (B).

Cuando el resultado del estudio es favorable, es decir, la solicitud se aprueba:

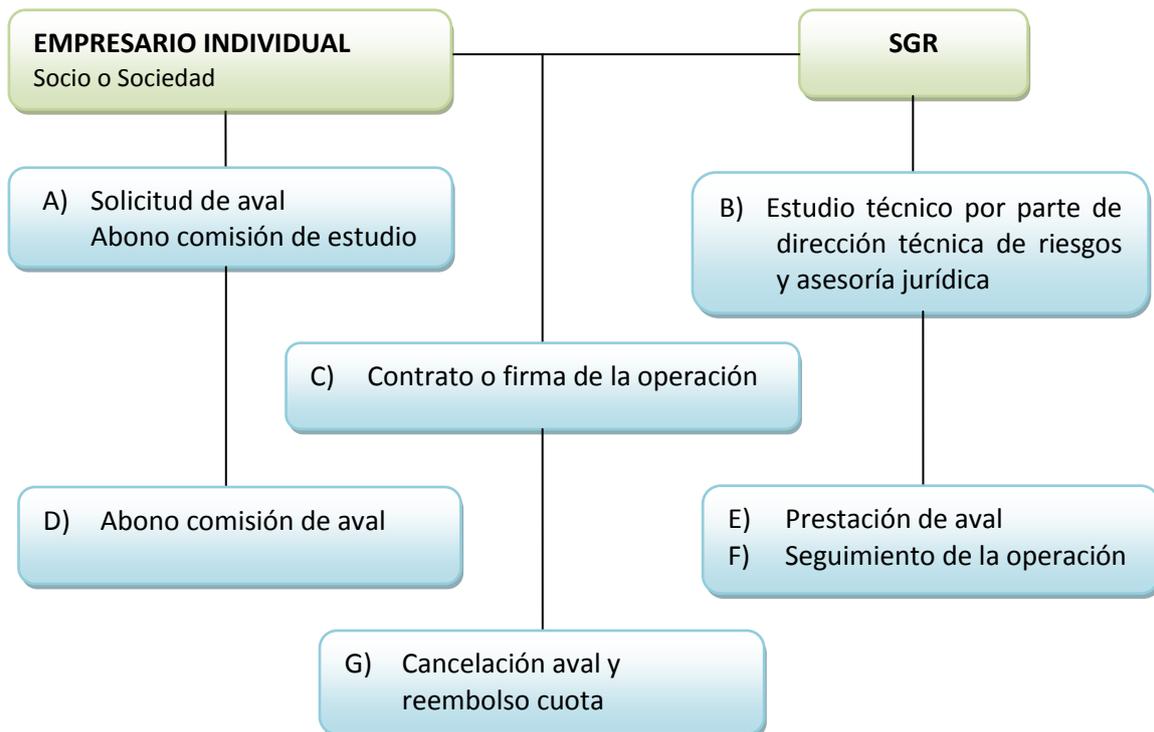
- El empresario y la sociedad avalista firman un contrato mediante el cual ésta última queda obligada con la entidad con la que el empresario ha formalizado la operación avalada (C).
- El avalado abona una comisión a la SGR por el aval recibido de ésta (D).
- La SGR presta el aval, y por este motivo debe responder ante el incumplimiento o impago por parte del empresario (E).
- Se realiza un seguimiento de la operación (F).

Una vez que la totalidad de la deuda garantizada mediante aval es abonada:

- El aval se cancela de forma que el avalado puede solicitar a la SGR el reembolso de la cuota aportada y así dejar de ser socio (G).

Las empresas que acuden a una SGR tienen la opción de solicitar diferentes avales dependiendo de la operación a la que quieran dar cobertura. Estos avales se pueden dividir en dos grupos: financieros y técnicos. Los avales financieros son aquellos que responden ante el incumplimiento de las obligaciones de pago por parte del avalado y los avales técnicos sirven de garantía a obligaciones no dinerarias ante la falta de cumplimiento. La figura 1.2. muestra los diferentes tipos de avales financieros y técnicos que pueden solicitarse en las SGR.

Figura 1.1.: Funcionamiento de una operación de aval realizada por las SGR



Fuente: Calvo, Parejo, Rodríguez y Cuervo, 2010

Figura 1.2.: Tipos de aval que pueden solicitarse en las Sociedades de Garantía Recíproca

AVALES FINANCIEROS	AVALES TÉCNICOS
<p>Ante entidades financieras</p> <p>Garantizan directa o indirectamente los riesgos dinerarios ante entidades financieras</p> <ul style="list-style-type: none"> Préstamo de inversión Refinanciación Préstamo circulante Leasing Póliza de crédito 	<p>Ante la Administración</p> <p>Garantizan riesgos inherentes a obligaciones no dinerarias, respondiendo del incumplimiento de compromisos contraídos por el avalado.</p> <ul style="list-style-type: none"> Aval de acopios Obligaciones ante la Administración Aval del juego Aval vinculado a proyectos de inversión Fianzas definitivas y provisionales Anticipo de subvenciones
<p>Ante otras entidades</p> <p>Garantizan directa o indirectamente las obligaciones de pago asumidas por el avalado, cualquiera que sea el beneficiario del aval.</p> <ul style="list-style-type: none"> Aplazamiento de pago ante la administración Aval dinerario ante terceros Aval de permuta Prestamos de la Administración 	<p>Ante terceros</p> <p>Garantizan riesgos inherentes a obligaciones no dinerarias, respondiendo del incumplimiento de compromisos contraídos por el avalado.</p> <ul style="list-style-type: none"> Aval ante compradores de vivienda Avales no dinerarios ante terceros

Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)

El fin primordial que persiguen las SGR es la satisfacción de las necesidades económicas de sus socios no así la obtención de beneficios. Las ganancias anuales provenientes de su actividad se destinan a consolidar los fondos propios (dotando reservas), a mejorar los servicios proporcionados a los socios, a la autofinanciación de la propia sociedad y a la redistribución entre los propios socios (disminuyendo las cotizaciones).

1.4.- CARACTERÍSTICAS

Las SGR están formadas por diferentes tipos de socios, entre ellos las propias empresas que solicitan la protección de la sociedad a la hora de acceder a un crédito. Los socios, que son a la vez propietarios y usuarios de los servicios que presta la sociedad, además de aportar su experiencia profesional se responsabilizan solidariamente del posible fracaso individual de cualquiera de sus miembros.

Hoy en día debido a la evolución del mercado, las SGR no tienen ya tanto un carácter sectorial sino un carácter regional o nacional dependiendo del territorio en el que realicen su actividad de prestación de garantías. En la mayor parte de las sociedades de garantía recíproca sus miembros pertenecen a varios sectores de actividad independientemente de su profesión. Los sectores presentes en estas asociaciones se pueden agrupar en cuatro categorías: producción y manufacturas, agricultura y cría de animales, comercio y turismo, y servicios e informática.

Si bien las sociedades de garantía recíproca comparten características comunes entre sí, existen una serie de particularidades en algunos de los diferentes países donde están presentes. Sirven a modo de ejemplo los siguientes países: Marruecos, Senegal, Costa de Marfil e Italia. (de Gobbi, Barranu, Campaniello, Nardelli y Vivace, 2001).

En Marruecos no revisten la forma jurídica de las cooperativas, son organizaciones con ánimo de lucro, y las instituciones públicas no realizan aportaciones.

En Senegal, una asociación profesional de artesanos y una cámara de comercio han sido las creadoras de sociedades de garantía recíproca, ya que si toman la forma de organizaciones con fines no lucrativos es muy probable que los bancos no les tomen en serio. Pueden constituirse como sociedades de responsabilidad limitada o cooperativas.

En Costa de Marfil varias sociedades han sido constituidas por iniciativa de un banco comercial internacional. Tienen que tomar la forma de una institución financiera o un banco.

Por último, en Italia tienen un fondo especial destinado a cubrir prácticamente la totalidad de la deuda para evitar que las pequeñas empresas recurran a organizaciones ilegales para obtener financiación.

1.5.- ÁMBITO GEOGRÁFICO

En la actualidad es una figura muy presente en Europa, donde existe una asociación que reúne diversas organizaciones dedicadas a prestar garantías recíprocas: la

Asociación Europea de Garantía Recíproca (AECM). Esta asociación se funda en 1992 al amparo de la Ley de asociaciones belga. Se crea en París con el propósito de favorecer que sus miembros intercambien experiencias, además de fomentar la creación de sistemas de caución mutua en aquellos países donde no estén establecidos. Es una agrupación sin ánimo de lucro. Se define como asociación democrática e independiente. Reúne a varias organizaciones de países integrados en la Unión Europea, Montenegro, Rusia y Turquía. Sus miembros son sociedades de garantía recíproca, otras sociedades privadas de garantía e instituciones públicas (fondos de garantía y bancos de desarrollo con una división de garantía). Los miembros que integran esta asociación tienen como objetivo común trabajar en favor de las pymes, proporcionando las garantías necesarias a aquellas empresas que no tienen los avales que les requieren las entidades bancarias para facilitarles el acceso a un crédito. Tiene como órganos estatutarios una Asamblea General y un Consejo de Administración. Sus objetivos fundamentales son tres bien diferenciados: la representación política de sus miembros ante las instituciones europeas (Comisión Europea, Parlamento Europeo y Consejo) y los organismos multilaterales (Banco Europeo de Inversiones, Fondo Europeo de Inversiones, Banco de Pagos Internacionales y Banco Mundial), el intercambio de buenas prácticas y la promoción de la garantía. En la figura 1.3. se presenta la relación de países que integran la Asociación Europea de Garantía Recíproca. (Asociación Europea de Garantía Recíproca, 2013)

Figura 1.3.: Relación de países que son miembros de la Asociación Europea de Garantía Recíproca



Fuente: Asociación Europea de Garantía Recíproca (AECM)

1.6.- VENTAJAS

Que sea una SGR la proveedora del aval proporciona una serie de ventajas, favoreciendo a las pymes avaladas y a su vez a las entidades de crédito.

Ventajas para las pymes:

- Consiguen la financiación deseada
- Mejores condiciones en plazos de devolución y tipos de interés
- Análisis de viabilidad del proyecto
- Información y asesoramiento
- Obtención de líneas de ayuda

Ventajas para las entidades de crédito:

- Aumentan las operaciones
- No tienen que realizar el estudio técnico
- No hay riesgo de insolvencia
- Mejora su rentabilidad financiera

1.7.- RAZONES DE ÉXITO

Existen diez aspectos que son esenciales y que determinan el éxito de una sociedad de garantía recíproca (Garnier, 2006):

1. Que exista un grupo con la voluntad decidida de asociarse y de colaborar activamente así como en igualdad de condiciones para la obtención de un bien común.
2. Transparencia en el funcionamiento de la sociedad y en la información que se proporcione sobre su situación.
3. Estructura cooperativa y funcionamiento democrático.
4. Credibilidad que debe estar apoyada en:
 - La información personal, profesional y del entorno que la sociedad aporta a la entidad financiera sobre el socio que solicita un préstamo.
 - La capacidad de mantener un nivel apropiado de fondos propios.
 - Un comportamiento responsable ante la demanda de la entidad financiera por impago del socio avalado.
5. Profesionalidad en el estudio del dossier y del riesgo asociado a la operación, en la asistencia al prestatario y en la relación con la entidad financiera prestamista.
6. Un rango de concesión de garantía medido y negociado con la entidad financiera.
7. Un nivel razonable de autonomía sin que implique rechazar apoyo externo, pero que evite a la SGR tomar decisiones bajo cualquier tipo de presión.
8. La intervención del Estado limitada y centrada en:
 - Poner en marcha de un marco de actuación favorable tanto jurídico, como fiscal, o reglamentario,...

- Apoyar la fundación de sociedades sin participar en el capital o con una participación limitada.
 - Cobertura de los gastos de funcionamiento.
 - Concesión de una contragarantía de la SGR.
9. Limitar los compromisos. Gracias a la división de los riesgos se protege a la sociedad ante el posible agotamiento del fondo de garantía.
10. La voluntad desinteresada de ponerse al servicio de la comunidad y asegurar una disponibilidad constante, comprometida con el interés de los socios.

CAPÍTULO 2. LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA EN ESPAÑA

2.1.- ANTECEDENTES

Al comienzo de los años 70 se produce una apertura de nuestras empresas hacia el exterior debido a que varios empresarios comienzan a exportar sus productos y a colocarlos en otros mercados de la geografía mundial. Los empresarios a pesar de los elevados aranceles en vigor ven una oportunidad en el exterior para dar salida a los bienes que generaba su actividad tanto económica como comercial.

Por este motivo las empresas recurren más a la búsqueda de financiación ajena; sin embargo, el sistema financiero en ese periodo no se caracterizaba precisamente por facilitar el acceso a la financiación ni tampoco por la concesión de créditos a largo plazo, menos aún a las pequeñas y medianas empresas. La forma de financiación habitual era a través del descuento de letras, las cuentas de crédito y los préstamos a corto plazo.

En 1973 se vive una coyuntura mundial de recesión por el encarecimiento de los precios del petróleo que provocaron un aumento en las tasas de inflación e incrementaron el déficit de las balanzas comerciales en las economías occidentales. En este contexto de crisis a causa de la energía, en el que los costes de producción se elevaron fuertemente, el sector industrial se vio afectado sobremanera.

Dos años más tarde es cuando se hace sentir en España la crisis energética que afectaba ya a otros países. Esta llegada tardía de la crisis fue debida a que hasta el año 1975 se vivía un periodo de importante crecimiento industrial y económico. Aunque fue tardía se vivió una crisis más profunda que en otros países debido a la difícil situación política por la que se atravesaba.

Las empresas afectadas por la crisis, estaban inmersas en un entorno falto de financiación para emprender proyectos a largo plazo. Estas circunstancias provocaron que no se pudieran transformar los procesos productivos para aumentar la productividad. Tampoco era sencillo renovar la estructura empresarial que se caracterizaba por estar formada por un gran número de microempresas (la mayoría del tejido empresarial español estaba y sigue estando formado mayoritariamente por pymes), tener una baja productividad y una alta obsolescencia técnica; lo que sin embargo era necesario para adaptarse a las exigencias del mercado y conseguir salir de la crisis.

Debido a la situación en la que se encontraba el tejido empresarial y la ausencia de financiación a largo plazo, se hacía imprescindible una alternativa que permitiera la obtención de recursos económicos y además en las mejores condiciones posibles ya que los tipos de interés en la época eran excesivamente altos.

Que esto se consiguiera se debe a la iniciativa de Agustín Rodríguez Sahagún, empresario y promotor de organizaciones empresariales así como responsable de varios ministerios bajo el mandato de Adolfo Suárez. Por el ejercicio de su profesión sabía de la necesidad que tenían las pymes de una nueva vía para conseguir financiación en mejores condiciones y conocía la labor de las sociedades de garantías mutuas que operaban en Francia. Por lo que como Presidente de la Confederación

Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) presentó un estudio sobre el modelo de sociedad existente en el país vecino, y sobre el mismo se preparó una proposición para la creación en España de las Sociedades de Garantía Recíproca.

A raíz de esta iniciativa, en el año 1978 surge en España una nueva figura societaria como solución a la carencia de financiación empresarial a largo plazo de las pequeñas y medianas empresas, haciéndose realidad mediante la formulación del Real Decreto 1885, de 26 de julio (BOE de 11 de agosto) sobre régimen jurídico, fiscal y financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca; que proporciona protección legal y en el que se establece entre otras cosas el marco jurídico para su creación. Este Real Decreto se inspira sobre todo en la normativa francesa de las Sociedades de Caución Mutua. Nacen así las primeras Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), figura societaria que ya estaba vigente en otros países europeos y que había conseguido cierto éxito. Se destinan a facilitar el acceso al crédito a las pymes, sobre todo en el largo plazo y en óptimas condiciones. Es en 1979 cuando se constituye la primera en España previa autorización del Ministerio de Economía y Hacienda, registrada con la denominación de "Isba SGR", ubicada en las Islas Baleares que continúa en funcionamiento.

2.2.- ETAPAS

Las SGR en España desde sus inicios han pasado por una serie de diferentes periodos debido a diversos motivos, pudiendo distinguirse cuatro etapas principales.

El periodo inicial abarca desde la creación de la primera de estas sociedades en el año 1979 hasta finales de 1982. En esta etapa se generan muchas expectativas sobre las SGR, atribuyéndoles el servir de herramienta para lograr la salida de la crisis. Debido a las esperanzas puestas en este nuevo sistema de garantía y los pocos requisitos exigidos para su constitución se crean numerosas sociedades en estos primeros años. El Instituto de la Mediana y Pequeña Empresa (IMPI) presta apoyo a varias de las SGR interviniendo en las mismas como socio protector. También las diputaciones provinciales se involucran en este proyecto de apoyo generándose por este motivo SGR provinciales.

Desde el año 1983 a principios de 1986 el país sigue viviendo una crisis económica. Al contrario de lo que se creía, las SGR no sólo no consiguen que el país salga de su crisis sino que sus efectos provocaron la desaparición de varias de estas sociedades, ya que en el periodo anterior muchas de las que se crearon contaban con una limitada solvencia. El IMPI acude en su ayuda suscribiendo ampliaciones de capital, así como colaborando en procesos de fusiones para redimensionar el sistema de forma que las diferentes SGR de ámbito provincial tengan un alcance autonómico. Por la limitada solvencia de unas que cesaban en su actividad y la fusión de otras en los que la sociedad en mejor situación absorbía a la menos saneada, terminaron por desaparecer la mitad de las sociedades iniciales.

Entre el año 1986 hasta 1989 es la etapa de consolidación. Se vive una época de bonanza económica que junto con las ayudas que proporcionaba la administración pública hacen aumentar el número de avales. Esto forja una imagen irreal de crecimiento de las SGR dado que esto no era fruto de los beneficios que generaba la propia actividad.

Desde finales de los años 80 hasta los años 90 es el periodo de reforma del sistema de garantía recíproca. Se aprueba la “Ley de Intervención y Disciplina de las entidades de crédito”, en julio de 1988, que dictamina el sometimiento de las SGR al control y la inspección del Banco de España al igual que lo estaban las entidades de crédito. El Banco de España en su labor inspectora comprueba que algunas de las sociedades que operan en la época son inviables y se reducen por lo tanto en número nuevamente. A partir de entonces el IMPI deja de servir de apoyo aunque siga participando en el capital social de las SGR algún tiempo más, concretamente hasta terminar el año 1991. Son las Comunidades Autónomas las que toman el relevo en el papel de socio protector.

2.3.- CARACTERÍSTICAS

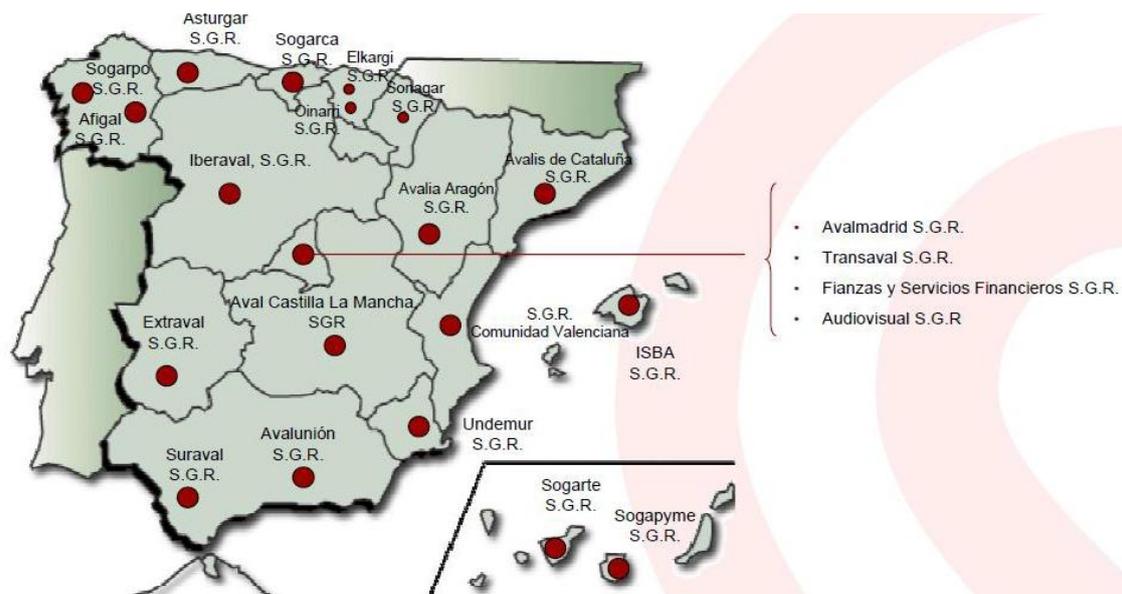
Como ya se ha comentado en el capítulo anterior se dedican como actividad principal a facilitar el acceso al crédito de pequeñas y medianas empresas, mediante la concesión de avales, revistiendo la forma de entidades financieras, estando sometidas al control e inspección del Banco de España. Aportando el aval necesario ante la entidad de crédito se agiliza la concesión del crédito y la pyme avalada obtiene mejores condiciones de financiación en cuanto a plazos de devolución del crédito y tipos de interés. La SGR que actúa como intermediario es quien asume el riesgo de la operación.

Estas SGR tienen generalmente carácter nacional o regional en función de su ámbito de actividad, es decir, dependiendo del territorio en el que actúen. Prestan servicio a todo tipo de sectores, la mayoría de ellas abarcan los tres principales sectores productivos/económicos (sector primario, sector secundario o de transformación, sector terciario o sector servicios), pudiendo decirse que tienen un carácter multisectorial; también existen en nuestro país una minoría con carácter sectorial y que abarcan todo el territorio nacional, concretamente 3 de las 23 registradas actualmente se dedican en exclusiva a un determinado sector de actividad, así el Transporte, el Juego y el sector Audiovisual cuentan con una Sociedad de Garantía Recíproca especializada en su ámbito de actividad empresarial. La figura 2.1. muestra la ubicación por Comunidades Autónomas de las diferentes SGR que trabajan en nuestro país.

Las SGR en España están constituidas por 2 tipos de socios, pudiendo ser en ambos casos tanto personas físicas como jurídicas. Los socios partícipes o mutualistas son las pymes (autónomos o empresas), que se benefician de los avales que proporcionan estas sociedades, para lo cual realizan una aportación económica, y los llamados socios protectores, que aunque aportan capital (subvenciones, donaciones, ...) no pueden en ningún caso beneficiarse de las garantías que presta la SGR. Estos últimos son generalmente organismos públicos (Comunidades Autónomas y Administraciones Locales) y también pero aunque en menor medida entidades privadas (Cajas de Ahorro, asociaciones, empresas y otras entidades financieras).

Además realizan otra serie de actividades complementarias a su objeto principal: negociación de líneas financieras, tramitación de subvenciones, formación, información y asesoramiento financiero.

Figura 2.1.: Ubicación de las Sociedades de Garantía Recíproca



Fuente: Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA)

Tienen también un papel de instrumento de política económica ya que el Estado a través de diferentes medios, como puede ser el Instituto de Crédito Oficial (ICO) o de la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA), firma acuerdos con las Sociedades de Garantía Recíproca para: impulsar la financiación de empresas, apoyar los proyectos de internacionalización y el emprendizaje.

2.4.- REAVAL

Es un sistema establecido por Sociedades de Reafianzamiento en las que participa la Administración Pública y que busca mejorar la solvencia de las Sociedades de Garantía Recíproca para facilitar el desarrollo de su actividad como garantes en las operaciones crediticias de las Pymes. Se firma un contrato entre la compañía de reaseguro o reaval y la SGR, por el que la primera se obliga a pagar parte de las cantidades que esta deba abonar a una entidad de crédito en concepto de impago por parte del prestatario.

El reafianzamiento o aseguramiento de avales proporciona un refuerzo a las garantías que las SGR otorgan a las pymes, por lo que aporta una mayor confianza a los acreedores surgidos de las operaciones avaladas. Al dotarse de un sistema de reafianzamiento se comparte el riesgo, de esta forma la sociedad reavalada consigue cubrirse parcialmente ante un posible impago de su avalado. Esta cobertura del riesgo ha pasado por diferentes periodos, desde que comenzaron su actividad las SGR, en los que han sido varias las instituciones encargadas de realizar dicha tarea y también ha sido diferente el funcionamiento que ha tenido cada una de ellas.

En un primer momento se constituyó la “Sociedad Mixta de Segundo Aval, S.A.” que tenía al ICO como máximo accionista. Esta empresa fracasó en su objetivo no llegando a cumplirlo nunca. Se dieron dos circunstancias para su ineficacia: una fue que su actuación era muy tardía puesto que no se ponía en marcha su mecanismo de

cobertura del riesgo hasta que la SGR en cuestión no hubiera agotado el Fondo de Garantía y sus Reservas, la otra que el reafianzamiento que podía proporcionar resultaba muy costoso.

Tras este primer intento por parte del Estado de dotar a la actividad de la garantía mutua de un sistema de reaval tan poco apropiado para las SGR, deciden ellas mismas crear un sistema de reafianzamiento solidario, la “Sociedad de Garantías Subsidiarias, S.A.” (SOGASA) cuya constitución apoyó el Instituto de la Mediana y Pequeña Empresa Industrial (IMPI). Una quinta parte del capital de esta Sociedad de Garantías estaba en manos del IMPI, el resto del capital lo aportaban las SGR, aunque el IMPI sufragó algunos de los gastos a través de subvenciones. Gracias a este sistema las SGR consiguieron disminuir los riesgos que asumían como avalistas de las pequeñas y medianas empresas, pero aún y todo no era un sistema perfecto ya que presentaba dos inconvenientes: por un lado, el coste del reaval no estaba ligado a la morosidad de la sociedad de garantía recíproca, de forma que las sociedades en peor situación económica resultaban más favorecidas; y por otra parte, SOGASA no podía subsistir por sí misma sin que el IMPI la sustentara con subvenciones, por lo que finalmente este sistema terminó fracasando.

En el año 1993 estas dos sociedades antes comentadas, la Sociedad Mixta de Segundo Aval y la Sociedad de Garantías Subsidiarias, se fusionaron con autorización del Consejo de Ministros, surgiendo de esta unión la “Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.” (CERSA). Se trata de una sociedad mercantil estatal dependiente del Ministerio de Industria y que cubre de forma parcial el riesgo asumido por las SGR con los avales concedidos. Esta relación se formaliza en un contrato de vigencia anual y renovable que firman ambas partes, en el que se recoge una declaración de intenciones y los acuerdos a los que han llegado. Podemos destacar de los principales aspectos que se recogen en dicho contrato: actividades, operaciones y empresas excluidas; porcentajes de cobertura atendiendo al tipo de aval y el tipo de empresa o proyecto; pago de fallidos y forma de resolución de conflictos mediante el arbitraje.

2.5.- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (CESGAR)

Las SGR españolas cuentan con una asociación sin ánimo de lucro en la que están agrupadas todas ellas: la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR). Se creó en 1980 con el propósito de atender diferentes cuestiones relativas a las necesidades de sus asociados. Entre sus funciones están las de coordinar, defender y representar los intereses de sus miembros, impulsan acuerdos con instituciones de carácter público y privado que puedan resultar favorables a las sociedades representadas, realizan tareas de asesoría y establecen planes de formación. Esta asociación además de realizar las labores enumeradas interviene activamente en lo que respecta a la regulación legal concreta de aplicación por las SGR.

CESGAR forma parte de la Asociación Europea de Caución Mutua, institución de la que es además uno de sus miembros fundadores, esta tiene entre sus objetivos la representación de los intereses comunes de sus miembros en la esfera europea.

CAPÍTULO 3. NORMATIVA SGR EN ESPAÑA

3.1.- INTRODUCCIÓN

Desde el origen de las Sociedades de Garantía Recíproca en España se han sucedido varias normas de obligado cumplimiento para las mismas.

Es en 1978 cuando se aprueba la primera regulación específica que afecta a este tipo de sociedades inspirada en la normativa que regía en Francia para las Sociedades de garantías mutuas. Se trataba del RD 1885, de 26 de julio (BOE de 11 de agosto), en el que se recogían las reglas sobre Régimen Jurídico, Fiscal y Financiero de éstas sociedades, que para algunas cuestiones remitía con carácter subsidiario a la Ley de Sociedades Anónimas y es a raíz de dicho Real Decreto que comienzan a surgir las SGR en España.

Este Real Decreto fue sustituido, en el año 1994, por la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca, vigente en la actualidad.

Esta es una Ley ad hoc para esta figura societaria, si bien es cierto que hace también referencia a la Ley de Sociedades Anónimas, pero ya en determinados casos puntuales, como en lo relativo al capital social y a la responsabilidad de los socios.

Las diferencias más notables respecto de la legislación anterior consisten en que se pretende por un lado, aumentar la solvencia de las SGR y, por otro mejorar su ratio de liquidez. Para cumplir con estos objetivos se trata de que tengan una estructura patrimonial más acorde mediante la transformación del fondo de garantía en un fondo de provisiones técnicas (suprimiendo de esta forma el fondo de garantía), el aumento de la cifra de capital mínimo (alcanzando los 300 millones de pesetas) y la limitación del nivel de recursos propios.

Un aspecto fundamental de esta Ley es que se requiere la autorización previa del Ministerio de Economía y Hacienda para constituirse como Sociedad de garantía recíproca. Reciben además la denominación de entidades financieras por lo que se adaptan la supervisión administrativa y los beneficios fiscales a su legislación. Otro de los aspectos más destacables de esta Ley es la ampliación del objeto social de forma que, además de su actividad principal, pueden prestar servicios de asistencia y asesoramiento financiero. Se incluye también la figura de un sistema de reafianzamiento de las SGR.

La Ley de 1994 sobre régimen jurídico no es la única reglamentación en la que tienen que apoyarse las SGR para el ejercicio de su actividad, existen también otras regulaciones que deben tener en cuenta.

La normativa específica y genérica que afecta al día a día de éstas sociedades, es la siguiente:

1. Normativa específica

- Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.

Dicha ley ha sido derogada y sustituida por la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito.

- Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.
- Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.
- Circular 5/2008, de 31 de octubre, del Banco de España, a las sociedades de garantía recíproca, sobre recursos propios mínimos y otras informaciones de remisión obligatoria.
- Orden EHA/1327/2009, de 26 de mayo, sobre normas especiales para la elaboración, documentación y presentación de la información contable de las sociedades de garantía recíproca.

2. Normativa genérica

- Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelo de estados financieros.

Dicha circular ha sido modificada por las Circulares: 6/2008, de 26 de noviembre; 2/2010, de 27 de enero; 3/2010, de 29 de junio; 8/2010, de 30 de noviembre; 5/2011, de 30 de noviembre; 2/2012, de 29 de febrero; 6/2012, de 28 de septiembre; 1/2013, de 24 de mayo y 5/2013, de 30 de octubre.

- Real Decreto 216/2008, de 15 de febrero, de recursos propios de las entidades financieras. Modificado por el Real Decreto 771/2011, de 3 de junio (corrección de errores, BOE de 20 de agosto).

A tener en cuenta el Real Decreto-Ley 14/2013, de 29 de noviembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de supervisión y solvencia de entidades financieras.

- Circular 3/2008, de 22 de mayo, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos.

Dicha circular ha sido modificada por las Circulares: 9/2010, de 22 de diciembre; 4/2011, de 30 de noviembre y 4/2013, de 27 de septiembre.

3. Resto de Normativas

- Real Decreto 1778/1994, de 5 de agosto, por el que se adecuan a la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del procedimiento Administrativo Común, las normas reguladoras de los procedimientos de otorgamiento, modificación y extinción de autorizaciones (BOE de 20 de agosto) (Corrección de errores, BOE de 19 de octubre).
- Real Decreto 1644/1997, de 31 de octubre. Normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las Sociedades de Reafianzamiento (BOE de 12 de noviembre) (Corrección de errores, BOE de 15 de enero de 1998).

La legislación de referencia para las Sociedades de Garantía Recíproca resulta algo amplia y por este motivo la normativa genérica simplemente se menciona; sin embargo la normativa que afecta de manera más específica a éstas se expone de forma resumida a continuación y se comenta de forma más detallada la Ley sobre Régimen Jurídico de este tipo de sociedades.

3.2.- NORMATIVA ESPECÍFICA

3.2.1.- REGISTRO, CONTROL E INSPECCIÓN DE LAS SGR

El régimen especial de supervisión administrativa para las entidades financieras otorga al Banco de España las funciones de registro, control e inspección de las sociedades de garantía recíproca¹.

El Banco de España podrá solicitar las informaciones que considere convenientes, analizar los riesgos asumidos y los procedimientos de control interno e inspeccionar los libros, documentación y registros².

La información que deben proporcionar las sociedades de garantía recíproca al Departamento de Información Financiera y Central de Riesgos del Banco de España es la siguiente: coeficiente de recursos propios, inversiones obligatorias, límite al inmovilizado material y a las acciones y participaciones. De igual manera deberán remitir al Banco de España los estatutos sociales vigentes en cada momento³.

¹ Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.

² Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

³ Circular 5/2008, de 31 de octubre, del Banco de España, a las sociedades de garantía recíproca, sobre recursos propios mínimos y otras informaciones de remisión obligatoria.

3.2.2.- AUTORIZACIÓN

Para la fundación de una SGR es requisito indispensable obtener la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda, para lo que hay que presentar una solicitud de constitución en la cual deberá incluirse: el proyecto de estatutos sociales, un programa de actividades, la relación de socios, la identidad de las personas que van a integrar el Consejo de Administración y el nombre de los Directores Generales. Como paso previo a la autorización es necesario un informe del Banco de España y de la Comunidad Autónoma donde quiera establecer su domicilio la sociedad. Existe un plazo de tres meses para la resolución de la solicitud que podrá ser aprobada o denegada. Aún cuando se apruebe la solicitud de fundación, si la sociedad no inicia su actividad en el plazo de 1 año desde la autorización ésta podrá ser revocada por el Ministerio de Economía y Hacienda⁴.

En los Estatutos Sociales deberán constar:

- Denominación de la sociedad.
- Objeto social.
- Actividad y ámbito geográfico.
- Posibilidad de admisión de socios protectores.
- Duración.
- Domicilio social y órgano competente para la creación, supresión y traslado de delegaciones.
- Cifra mínima de capital social.
- Valor nominal de las participaciones.
- Admisión de nuevos socios y requisitos para la creación de nuevas participaciones sociales.
- Derecho a pedir el reembolso de las participaciones sociales.
- Exclusión de los socios.
- Consejo de Administración.
- Administradores.
- Juntas Generales.
- Fecha de cierre del ejercicio social.
- Forma de aplicación de los resultados.
- Participación en el Capital Social.
- Condiciones generales aplicables a las garantías.
- Cualquier pacto establecido por los socios fundadores.

Aunque no requieren autorización previa, las modificaciones en los estatutos deben ser comunicadas al Banco de España⁵.

La solicitud de autorización para la creación de una Sociedad de Garantía Recíproca se dirigirá a la Dirección General del Tesoro y Política Financiera⁶.

⁴ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

⁵ Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

3.2.3.- FUNDACIÓN

La constitución de la sociedad se debe realizar mediante el procedimiento de fundación simultánea. Además en el acto fundacional tienen que cumplirse una serie de requisitos para que éste sea válido; así han de estar presentes o representados al menos 150 socios fundadores, el capital social no puede ser inferior al equivalente en euros de 300 millones de pesetas⁷ (aproximadamente 1,8 millones de euros) y el capital social mínimo tiene que estar suscrito y desembolsado en su totalidad⁸.

3.2.4.- REGISTRO MERCANTIL

Para que el acto de constitución sea válido hay que inscribir la sociedad de garantía recíproca en el Registro Mercantil, y en el momento de la inscripción presentar la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda. De igual manera se realizará la inscripción de la sociedad en el Registro Especial del Banco de España, y al mismo tiempo se recogerán las identidades de los administradores y directivos en el Registro de Altos Cargos del Banco de España⁹.

3.2.5.- CARACTERÍSTICAS

Las pequeñas y medianas empresas pueden constituir sociedades de garantía recíproca que tienen la consideración de entidades financieras y carácter mercantil. En la denominación de la sociedad deberá aparecer la indicación “Sociedad de Garantía Recíproca” o se puede utilizar la abreviatura S.G.R. al final del nombre.

Tienen como objeto social otorgar garantías personales mediante aval a favor de sus socios para las operaciones que éstos realicen en la actividad de las empresas en las que sean titulares. También pueden prestar servicios de asesoramiento financiero a sus socios, y además participar en sociedades o asociaciones cuyas actividades estén dirigidas a pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, no pueden conceder créditos a sus socios¹⁰.

⁶ Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

⁷ Este requisito ha sido modificado por la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, que establece lo siguiente: “El capital social mínimo de las sociedades de garantía recíproca no podrá ser inferior a 10.000.000 de euros.”

⁸ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

⁹ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

¹⁰ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

3.2.6.- SOCIOS

En la sociedad podrán coexistir dos tipos de socios: los llamados socios partícipes y los socios protectores¹¹.

Los socios partícipes deben pertenecer al sector de actividad que figure en los estatutos sociales y establecer su domicilio social en el ámbito geográfico de actuación de la SGR. Las cuatro quintas partes de estos socios deberán ser pequeñas y medianas empresas.

La existencia de socios protectores es posible siempre y cuando los estatutos así lo establezcan, ahora bien, a diferencia de los socios partícipes, no pueden en ningún caso solicitar de la sociedad garantía alguna, y tienen limitada su participación en el capital social a un 50 por 100 sobre el capital mínimo recogido en los estatutos sociales.

En este tipo de organización los socios no responden personalmente de las deudas sociales.

El titular de una participación ostenta la condición de socio y por tanto es sujeto de derechos y obligaciones.

Derechos:

- Derecho de voto.
- Participar de los beneficios.
- Participar en el patrimonio que resulte de la liquidación.
- Recibir información.
- Solicitar garantías y asesoramiento de la sociedad.
- Solicitar el reembolso de la participación social.
- Votar en las Juntas Generales e impugnar los acuerdos sociales.

Obligaciones:

- Aportar a la sociedad la parte de capital no desembolsado.
- Desembolsar en efectivo, en el momento de suscripción, al menos el 25 por 100 de las participaciones.
- Haber desembolsado totalmente las participaciones suscritas para obtener la garantía de la sociedad.

No podrán conceder ninguna clase de créditos a sus socios¹².

¹¹ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

¹² Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

3.2.7.- CAPITAL

El capital social es variable, oscilando entre la cifra mínima establecida en los estatutos y el triple de dicha cantidad, de forma que puede ser modificado con el fin de garantizar la liquidez y solvencia de la sociedad, así podrá aumentarse creando nuevas participaciones o disminuirse mediante el reembolso de las ya existentes¹³.

Este capital se divide en participaciones sociales con igual valor nominal, que no podrán ser cedidas por un importe inferior a su valor nominal ya que éstas tienen que estar respaldadas por aportaciones dinerarias. Por otra parte, las participaciones en las que se divide el capital social no se consideran valores negociables y atribuyen los mismos derechos a sus titulares.

Podrán emitir obligaciones que no podrán superar en el momento de la emisión un importe global del 100 por 100 de los recursos propios¹⁴.

3.2.8.- SOLVENCIA

Las SGR tienen como referencia el Régimen de Solvencia de las entidades de crédito, por el cual deberán mantener un coeficiente de solvencia igual o superior al porcentaje que reglamentariamente se determine (se establece que a partir del 1 de enero este coeficiente sea del 9%)¹⁵, siendo el coeficiente de solvencia la relación entre los recursos propios y la suma de los activos ponderados en función de su nivel de riesgo¹⁶.

Es obligatorio constituir un fondo de provisiones técnicas para reforzar la solvencia, que formará parte de su patrimonio¹⁷.

Puede estar integrado por:

- Dotaciones de la sociedad con cargo a su cuenta de pérdidas y ganancias.
- Subvenciones, donaciones y otras aportaciones no reintegrables de las Administraciones Públicas, organismos autónomos y demás entidades públicas.

Con el fin de cubrir el riesgo de crédito del conjunto de sus operaciones, la cuantía del fondo de provisiones técnicas deberá representar como mínimo el 1 por 100 del total del riesgo vivo asumido¹⁸.

¹³ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

¹⁴ Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

¹⁵ Real Decreto-ley 24/2012, de 31 de agosto, de reestructuración y resolución de entidades de crédito.

¹⁶ Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

¹⁷ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

A efectos del cumplimiento de los requisitos mínimos de solvencia exigibles, sus recursos propios estarán compuestos por el capital social suscrito y desembolsado, las reservas efectivas y expresas, las reservas de regularización de activos y el fondo de provisiones técnicas.

Cuando presente un déficit de los recursos propios respecto de los mínimos requeridos, que se considera incumplimiento de las reglas de solvencia, informará con carácter inmediato al Banco de España y presentará un programa con sus planes detallados para corregir el déficit¹⁹.

Se determinan los recursos propios mínimos exigibles que deben mantener en todo momento (no deberá ser inferior a la suma de: el 8% del riesgo vivo de las garantías crediticias que concedan y el 4% del de los restantes compromisos, aseguramientos o cauciones; el 15% de sus ingresos financieros netos anuales; lo necesario para la cobertura del riesgo de crédito por compromisos o inversiones no habituales en su actividad) así como unos límites a la concentración de riesgos. Además de informar sobre cuál es el activo inmovilizado material máximo, y las acciones y participaciones que pueden tener, también especifica cómo deben invertirse los recursos propios²⁰.

3.2.9.- RÉGIMEN APLICABLE A LAS GARANTÍAS

Aquellos que quieran ser beneficiarios del aval de una SGR deben estar al corriente de pago con la Agencia Tributaria y con la Seguridad Social²¹.

También deben de ostentar la categoría de Pyme según la definición recogida en la normativa comunitaria, que determina lo siguiente: “La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros”²².

El Consejo de Administración será quien decida en cada caso si otorga o deniega las garantías solicitadas. Las garantías concedidas tienen carácter mercantil y se regirán por los pactos particulares que pudieran existir, y en su defecto por las condiciones generales que figuren en los estatutos sociales. Para su validez es obligatoria la formalización en escritura pública²³.

¹⁸ Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

¹⁹ Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

²⁰ Circular 5/2008, de 31 de octubre, del Banco de España, a las sociedades de garantía recíproca, sobre recursos propios mínimos y otras informaciones de remisión obligatoria.

²¹ Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones.

²² Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas.

²³ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

3.2.10.- SOCIEDADES DE REAFIANZAMIENTO

Pueden constituirse sociedades de reafianzamiento cuyo objetivo es el reaval de las operaciones de garantía asumidas por la sociedad de garantía recíproca, pero no podrán otorgar avales ni otro tipo de garantías directamente a favor de las empresas. Se les adjudica la forma de sociedades anónimas participadas por la Administración Pública, además se les considera entidades financieras²⁴.

Se establece, por Real Decreto, el régimen de autorización administrativa para la creación de las sociedades de reafianzamiento, así como la revocación de dicha autorización, también se determinan las reglas para la modificación de los estatutos sociales²⁵.

3.2.11.- ÓRGANOS

Los órganos de administración y representación de las SGR son la Junta General y el Consejo de Administración²⁶.

Junta General

Es un órgano de administración de la sociedad, en el que sus miembros se reunirán al menos una vez al año necesariamente dentro de los seis primeros meses.

Funciones:

- Nombramiento y revocación de los miembros del Consejo de Administración.
- Aprobación de cuentas anuales y aplicación de resultados.
- Fijación del límite máximo de deudas a garantizar.
- Nombramiento de auditores.
- Modificación de los estatutos.
- Aumento o disminución de la cifra mínima de capital.
- Exclusión de un socio.
- Disolución, fusión y escisión de la sociedad.

Consejo de Administración

Para ser miembro del Consejo de Administración no es necesario tener la condición de socio, salvo para ostentar el cargo de Presidente y Vicepresidente, se debe ser una persona honrada comercial y profesionalmente, por lo que quedan excluidos aquellos con antecedentes penales o que hayan sido

²⁴ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

²⁵ Real Decreto 1644/1997, de 31 de octubre, sobre normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de reafianzamiento.

²⁶ Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.

sancionados con resolución firme. Al menos dos de los miembros tendrán experiencia y conocimientos adecuados a su función.

Es el órgano de administración y representación de la sociedad.

Funciones:

- Admisión de nuevos socios.
- Aumento o disminución del capital.
- Determinar las normas de funcionamiento de la sociedad.
- Nombrar al Director General.
- Fijar el importe máximo y el plazo de las garantías.
- Otorgar o denegar las garantías solicitadas.
- Determinar las inversiones del patrimonio social.
- Convocar la Junta General.
- Rendir cuentas, presentar balances y proponer la aplicación de los resultados.
- Proponer la cuantía máxima de las deudas a garantizar cada ejercicio.
- Autorizar las transmisiones de participaciones sociales.
- Adoptar cualquier otro acuerdo que no esté reservado a la Junta General.

3.2.12.- INFORMACIÓN CONTABLE

Estas sociedades, según lo establecido en el artículo 4 del Real Decreto 2345/1996, “ajustarán su información contable a los principios del Plan General de Contabilidad con las adaptaciones que establezca el Ministro de Economía y Hacienda”²⁷.

La Ley 16/2007, de 4 de julio, obliga a adaptar la normativa contable a los principios y criterios establecidos en la regulación de la Unión Europea para su armonización internacional²⁸.

La Orden EHA/1327/2009, de 26 de mayo, sobre normas especiales para la elaboración, documentación y presentación de la información contable de las sociedades de garantía recíproca detalla los criterios de contabilización de los avales y garantías, del fondo de provisiones técnicas, de la cobertura del riesgo de crédito, de los activos adquiridos o adjudicados, del capital social y de los fondos reintegrables recibidos para cubrir el riesgo de crédito²⁹.

²⁷ Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

²⁸ Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Se hace referencia a esta ley en la Orden EHA/1327/2009, de 26 de mayo.

²⁹ Orden EHA/1327/2009, de 26 de mayo, sobre normas especiales para la elaboración, documentación y presentación de la información contable de las sociedades de garantía recíproca.

CAPÍTULO 4. EVOLUCIÓN SGR ESPAÑA

4.1.- INTRODUCCIÓN

En este capítulo se analiza la evolución de la actividad, principalmente la avalista, desarrollada por las SGR a lo largo de los últimos años, más concretamente el periodo comprendido entre 2004 y 2013, desde los años previos al comienzo de la crisis económico-financiera en que está inmersa la sociedad española en la actualidad.

Son varios los aspectos que aquí se presentan, intentando mostrar si de alguna manera, este periodo de crisis que estamos viviendo a comienzos del siglo afecta a la actividad de las SGR, en tanto en cuanto ha provocado el cierre de empresas, mayores dificultades de acceso al crédito y una reestructuración del sistema bancario (bancos y cajas de ahorros).

A continuación, se muestran los datos más relevantes de la actividad de las SGR, así como la evolución de las variables más características. Por un lado se van a ir comparando ciertas magnitudes anuales y por otro lado se muestran importes globales acumulados que reflejan el nivel de actividad alcanzado por las Sociedades de Garantía Recíproca.

Los aspectos o variables que se analizan son los siguientes:

- Nº sociedades de garantía recíproca
- Nº socios
- Impacto económico y social
- Operaciones e importe de los avales
- Riesgo vivo:
 - o Distribución prestamista del riesgo vivo
 - o Distribución sectorial del riesgo vivo
 - o Distribución del riesgo vivo por tamaño (de la empresa)
 - o Distribución del riesgo vivo por importe avalado
 - o Distribución del riesgo vivo por plazos de vencimiento
 - o Distribución del riesgo vivo por garantías complementarias
 - o Distribución del riesgo vivo por destino del aval

4.2.- NÚMERO DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Desde el año 1979, que es cuando se crean las primeras SGR, hasta el año 2013 se dieron de alta en el Registro del Banco de España 48 entidades. En la mayoría de los casos, estas sociedades, se han extinguido por absorción o por simple disolución.

Concretamente, en el periodo de estudio 2004-2013, desaparece una de estas sociedades y se crean dos nuevas. En el año 2009 se liquida el Centro de Avales para la Industria y la Edición,SGR (Barcelona) que había iniciado su actividad en 1981; Audiovisual,SGR (Madrid) se constituye en 2006 y Aval Castilla-La Mancha,SGR (Toledo) surge en el año 2010.

Actualmente en España hay 23 SGR activas repartidas en dieciséis de las diecisiete Comunidades Autónomas, ya que en la Rioja no hay ninguna. En Madrid es donde más se concentran, seguida de Andalucía, Canarias, Galicia y el País Vasco.

La tabla 4.1. representa las Sociedades de Garantía Recíproca existentes en España clasificadas por Comunidades Autónomas.

Tabla 4.1.: Número de Sociedades de Garantía Recíproca

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Número SGR</i>	<i>Denominación Social</i>
<i>Andalucía</i>	2	<i>AVALUNION, SGR</i> <i>SURAVAL, SGR</i>
<i>Aragón</i>	1	<i>AVALLIA ARAGÓN, SGR</i>
<i>Asturias</i>	1	<i>ASTÚRGAR, SGR</i>
<i>Baleares</i>	1	<i>ISBA, SGR</i>
<i>C. Valenciana</i>	1	<i>SGR COMUNITAT VALENCIANA</i>
<i>Canarias</i>	2	<i>SOGARTE, SGR</i> <i>SOGAPYME, SGR</i>
<i>Cantabria</i>	1	<i>SOGARCA, SGR</i>
<i>Castilla y León</i>	1	<i>IBERAVAL, SGR</i>
<i>Castilla-La Mancha</i>	1	<i>AVAL CASTILLA-LA MANCHA, SGR</i>
<i>Cataluña</i>	1	<i>AVALIS, SGR</i>
<i>Extremadura</i>	1	<i>EXTRAVAL, SGR</i>
<i>Galicia</i>	2	<i>SOGARPO, SGR</i> <i>AFIGAL, SGR</i>
<i>La Rioja</i>	0	-
<i>Madrid</i>	4	<i>AVALMADRID, SGR</i> <i>TRANSVAL, SGR</i> <i>FIANZAS Y SERVICIOS FINANCIEROS, SGR</i> <i>AUDIOVISUAL, SGR</i>
<i>Murcia</i>	1	<i>UNDEMUR, SGR</i>
<i>Navarra</i>	1	<i>SONAGAR, SGR</i>
<i>País Vasco</i>	2	<i>ELKARGI, SGR</i> <i>OINARRI, SGR</i>
Total	23	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA).

4.3.- NÚMERO DE SOCIOS

La tabla 4.2. recoge la evolución y el número global de socios protectores que forman parte de las Sociedades de Garantía Recíproca desde el año 2004.

Tabla 4.2.: Evolución del número de socios protectores en el periodo 2004-2013.

<i>AÑO</i>	<i>SOCIOS PROTECTORES</i>
2004	731
2005	739
2006	746
2007	758
2008	762
2009	768
2010	777
2011	781
2012	776
2013	774

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR).

Entre los socios que forman parte de las Sociedades de Garantía Recíproca en España, los denominados protectores representaban alrededor del 1% sobre el total de socios en el año 2004. Dicho porcentaje decrece durante los siguientes años, en parte por la baja de algunas de estas instituciones en los dos últimos años y debido en mayor medida al incremento registrado de socios partícipes. Así, en el año 2013 la relación entre ambos tipos de socios estaba en un 0,69% de protectores sobre el total pymes.

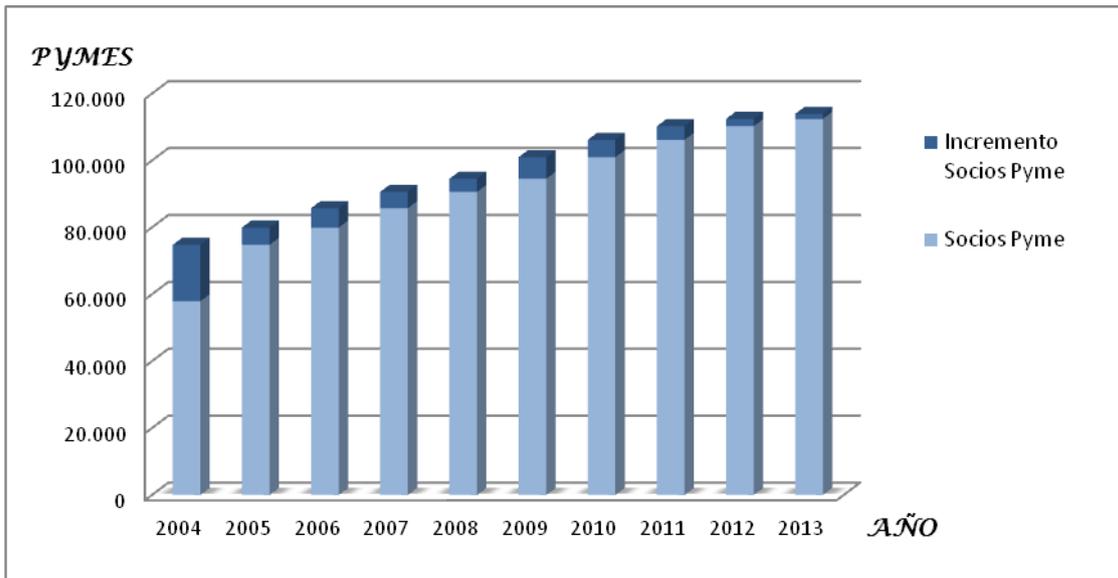
Los principales socios protectores de las SGR son: Comunidades Autónomas, Cámaras de Comercio, Diputaciones Provinciales, Asociaciones de empresarios, Bancos, Cajas de Ahorro y Empresas privadas.

En el gráfico 4.1. están representados en cada una de las columnas el número de socios pymes con los que contaban las SGR el año inmediatamente anterior y nuevos socios incorporados el año de referencia.

Como se puede ver (gráfico 4.1.) el número de socios pymes no ha dejado de crecer a lo largo de los años, no todos los años aumenta al mismo ritmo la cantidad de nuevas empresas que se adhieren a este sistema, pero sí se manifiesta un crecimiento continuo. Sin embargo, no se da la misma circunstancia entre los socios protectores de las Sociedades de Garantía Recíproca. Los socios protectores han comenzado a disminuir en número en los últimos años. Aunque no sea de una manera significativa, algunos de estos han abandonado el apoyo empresarial a través de las SGR.

Entre 2004 y 2008 se han incorporado al Sistema de Garantía más de 19.700 socios partícipes (Pymes). Entre 2008 y 2012 se han incorporado al Sistema de Garantía algo menos de 18.000 socios partícipes. El año 2004 es cuando se registró el mayor incremento en el número de socios con alrededor de 17.000, año en el que más afiliaciones se produjeron con diferencia, y el menor número de incorporaciones se dio en 2013 con poco más de 1.500 pymes.

Gráfico 4.1.: Evolución e incremento anual del número de socios pyme en el periodo 2004-2013.



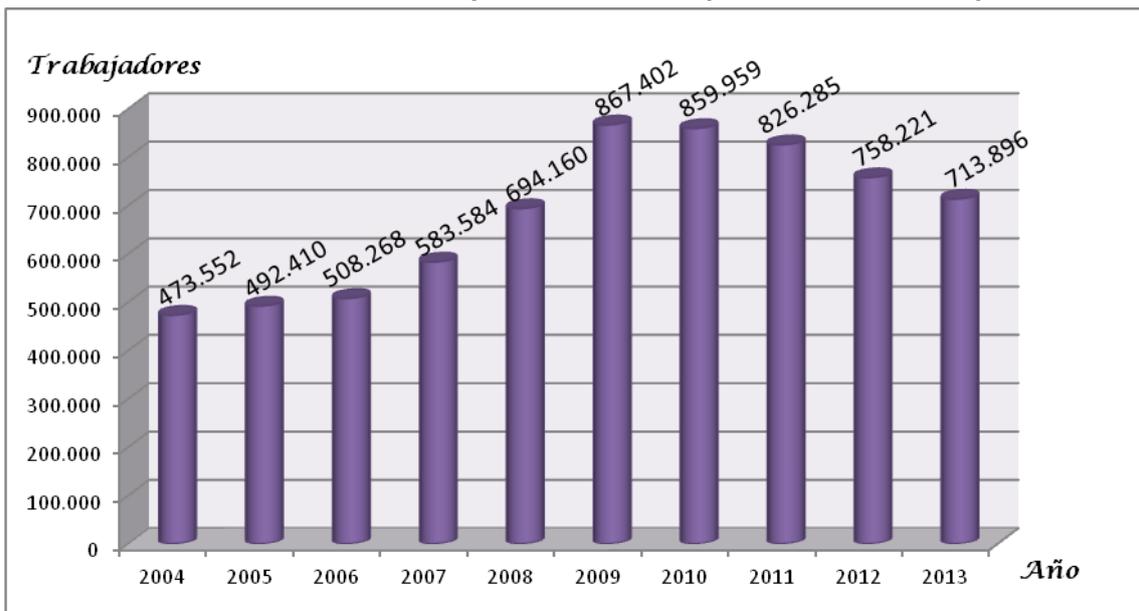
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

4.4.- IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL

A continuación se analizan con más detalle la actividad avalista y su repercusión.

Así, en el gráfico 4.2. se muestra la evolución del número global de trabajadores que tienen en plantilla el conjunto de las empresas que han accedido a un aval en el periodo considerado.

Gráfico 4.2.: Número total de trabajadores de las empresas beneficiadas por el aval.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

Las cifras clave de la actividad avalista así como la repercusión que la actividad de las SGRs ha tenido sobre la economía y el empleo se resumen en la tabla 4.3.

Tabla 4.3.: Impacto económico y social.

<i>AÑO</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Puestos de Trabajo ³⁰ (trabajadores)	473.552	492.410	508.268	583.584	694.160	867.402	859.959	826.285	758.221	713.896
Tamaño Empresas Beneficiadas ³¹ (- 50 trabajadores)	80%	81%	81%	81%	93%	92%	93%	94%	94%	94%
Plazo de Financiación ³² (+ 3 años)	81%	79%	79%	88%	90%	90%	91%	92%	93%	94%
Inversión Inducida acumulada ³³ (millones €)	13.635	15.987	18.923	22.091	25.000	28.279	30.574	32.242	33.498	34.587
Avales Concedidos acumulados ³⁴ (millones €)	11.201	13.167	15.759	18.485	21.140	23.397	25.196	26.865	28.064	29.229
Avales Formalizados acumulados ³⁵ (millones €)	10.488	12.298	14.556	16.993	19.231	21.753	23.519	24.801	25.768	26.605
Avales Formalizados ejercicio ³⁶ (millones €)	1.495	1.809	2.259	2.441	2.238	2.516	1.766	1.283	967	837
Riesgo Vivo acumulado ³⁷ (millones €)	3.307	3.945	4.826	5.638	5.939	6.524	6.534	6.200	5.528	4.704

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

La contribución al empleo (tabla 4.3.- gráfico 4.2.) ha experimentado un incremento progresivo desde el año 2004 hasta 2009, año en el que más ha crecido el número de empleos, 173.242 trabajadores, con respecto al año anterior. Posteriormente el número global de empleados desciende con una gran caída, 68.064 empleos menos, aún siendo mayor el número total de pymes socias adheridas a este sistema de garantía. Una explicación, puede ser que debido a los expedientes de regulación de empleo que han tenido que afrontar muchas empresas el número medio de empleados haya descendido.

³⁰ Número global de trabajadores de las empresas socias de las SGR.

³¹ Proporción del riesgo vivo de las empresas beneficiarias del aval con menos de 50 trabajadores.

³² Porcentaje del riesgo vivo con un plazo de devolución del préstamo de más de 3 años.

³³ Inversión realizada por el efecto multiplicador de los ingresos recibidos.

³⁴ Importe total acumulado de las solicitudes de aval al que las SGR han dado el visto bueno.

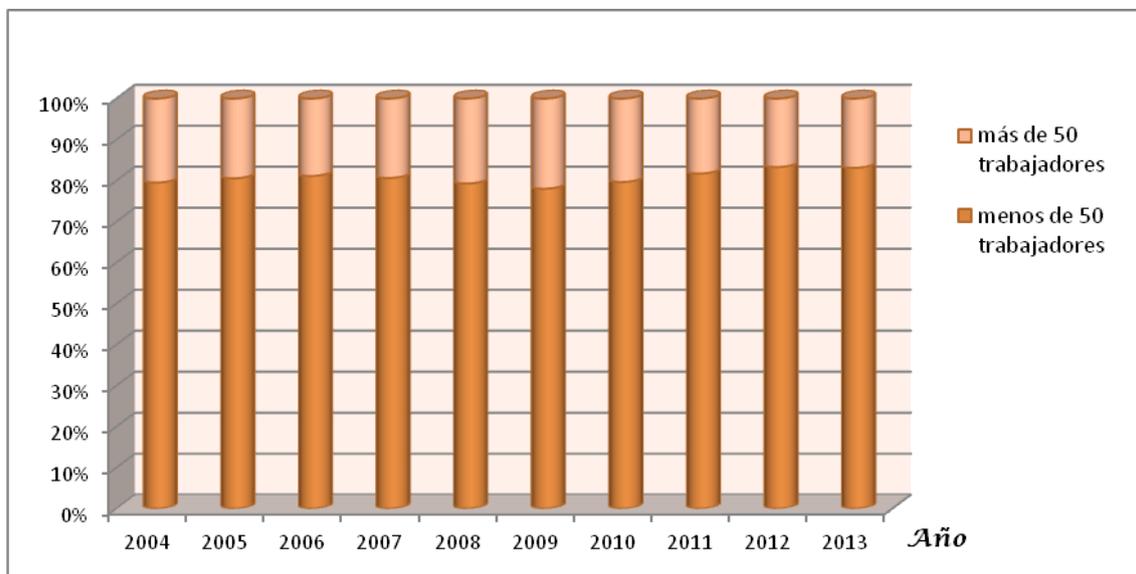
³⁵ Importe total acumulado que ha sido efectivamente avalado.

³⁶ Importe total de los avales formalizados en el año o importe total avalado en el año.

³⁷ Importe vigente de los avales formalizados o importe de los préstamos avalados pendiente de devolución.

En el gráfico 4.3. se diferencia mediante porcentajes qué parte del riesgo vivo corresponde a empresas con más de 50 trabajadores en plantilla de aquellas con menos de 50 empleados.

Gráfico 4.3.: Porcentaje de empresas beneficiadas por el aval de las SGR con un tamaño superior o inferior a 50 trabajadores.



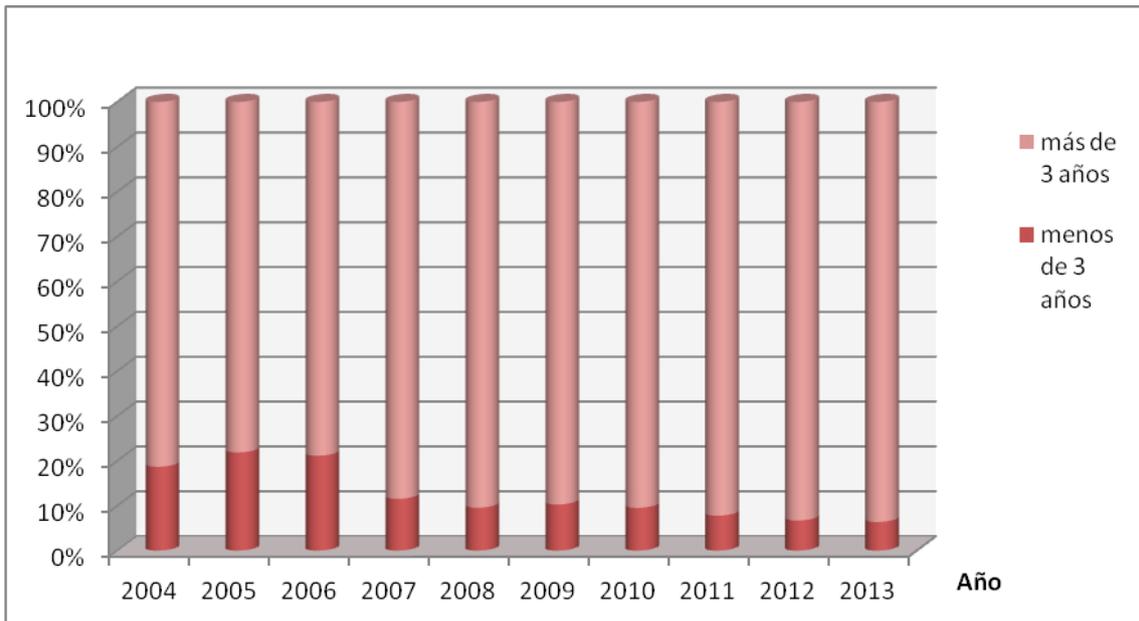
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

El gráfico 4.3. muestra claramente que de la actividad avalista de las Sociedades de Garantía Recíproca se benefician en mucha menos medida las empresas que superan los 50 trabajadores en plantilla que las empresas con menos de 50 trabajadores, principales destinatarias de este sistema de garantías. Por lo que se observa que son las empresas de menor tamaño las que más se suscriben a estas entidades como instrumento que facilita el acceso al crédito.

En el gráfico 4.4. se indica sobre el total del riesgo vivo aquella parte con un plazo de devolución de más de tres años y la que tiene un plazo de devolución de menos de 3 años.

Las Sociedades de Garantía Recíproca no se limitan a apoyar a las pymes para que accedan a un préstamo mediante aval sino que también les proporcionan unas mejores condiciones en cuanto a coste y plazos de devolución. Estos préstamos se conceden a corto, medio o largo plazo. La mayoría de los préstamos avalados (tabla 4.3. – gráfico 4.4.) tienen un plazo de financiación de más de 3 años; solo una quinta parte son financiados a menos de 3 años hasta 2007, reduciéndose a la mitad a partir de ese momento. Con lo que se demuestra que consiguen para las pymes unas condiciones más óptimas que les facilita la liquidación de los préstamos.

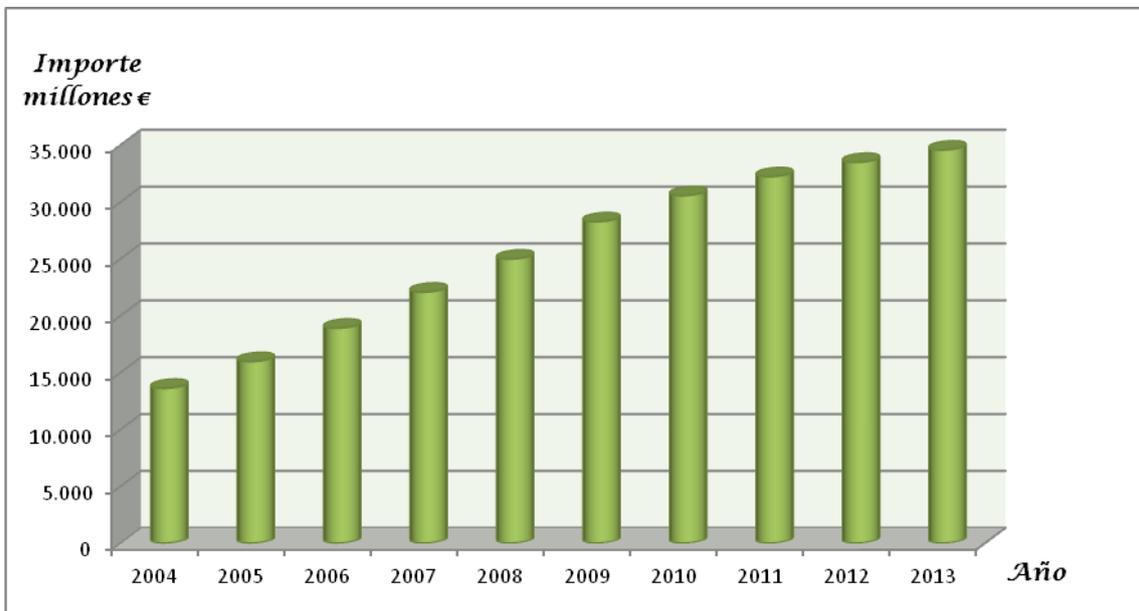
Gráfico 4.4.: Porcentaje de riesgo vivo con un plazo de devolución superior e inferior a tres años.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

La inversión generada por el efecto multiplicador de los préstamos a los que han tenido acceso las pymes resultantes de la labor de las SGR se refleja en el gráfico 4.5.

Gráfico 4.5.: Inversión inducida. (en millones de €)



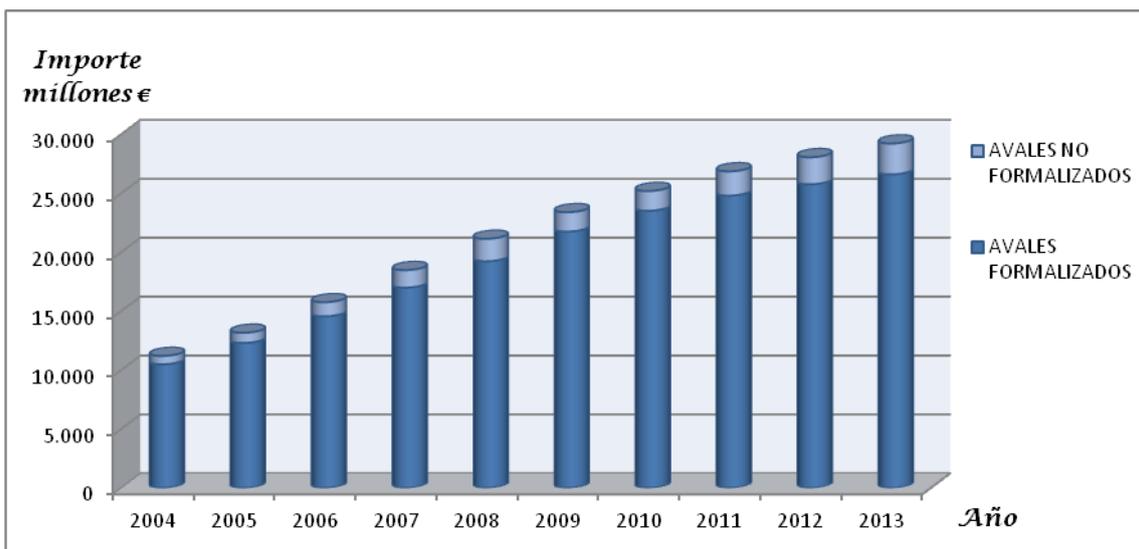
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

La inversión inducida es la inversión realizada por los empresarios que depende de los ingresos recibidos. En este caso son las cantidades invertidas por las empresas gracias al impulso generado por la obtención de fondos con el apoyo del aval de las SGR. En todo el periodo (tabla 4.3. – gráfico 4.5.), por cada 100 euros de financiación conseguida las empresas invierten 130 euros. Como se ve en la gráfica, la inversión inducida global es creciente. La inversión inducida es mayor cada año porque se trata de importes globales, pero si se tienen en cuenta las diferencias de los importes entre un año y el siguiente, analizando la variación que ha experimentado cada uno de los años con respecto al anterior, se observa que la inversión generada es cada vez menor, no es extraña esta disminución de la inversión inducida ya que el importe anual formalizado también se ha ido reduciendo.

4.5.- OPERACIONES E IMPORTE DE LOS AVALES

En el grafico 4.6. se representa la evolución de los avales concedidos acumulados distinguiendo entre avales formalizados y no formalizados durante el periodo analizado.

Gráfico 4.6.: Avales concedidos acumulados. (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

Como puede observarse (tabla 4.3.- gráfico 4.6.) no todos los avales que se conceden terminan formalizándose; ahora bien, esto sí ocurre en la mayoría de los casos. Ya que una característica de las Sociedades de Garantía Recíproca es que una gran parte de los avales concedidos llegan a buen término. La media de crecimiento de los avales formalizados durante los cinco primeros años ha sido del 16% pero la media de todo el periodo no pasa del 11%, porque después del año 2007 la cantidad total concedida es cada vez menor.

En la tabla 4.4. se muestra el importe en euros de los avales efectivamente formalizados en la última década así como la cantidad acumulada al final de cada año del importe total de avales formalizados por las SGR.

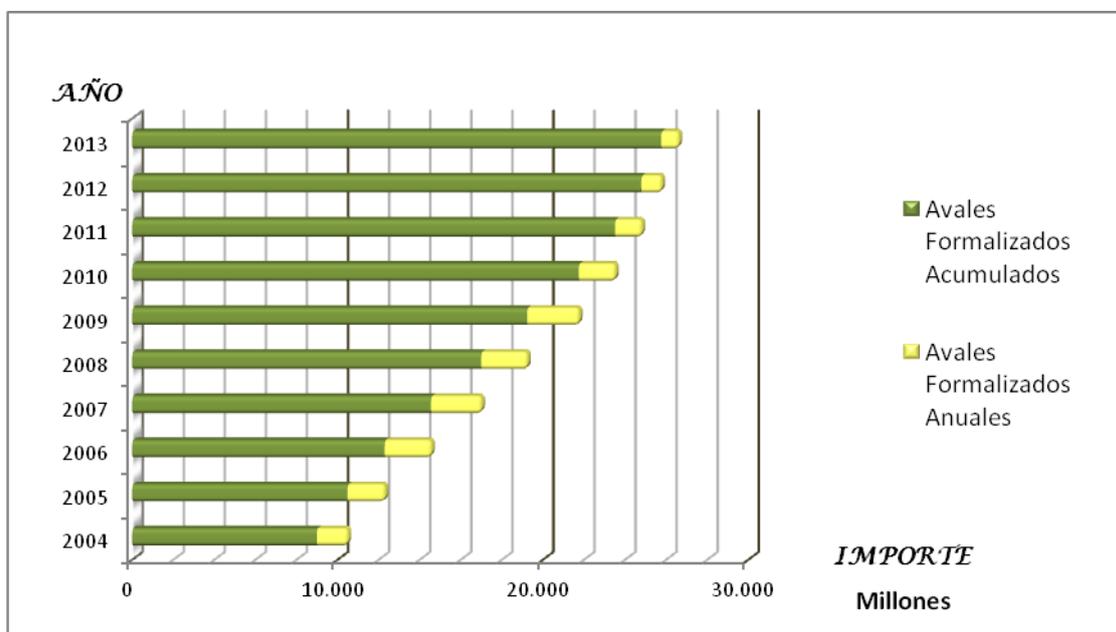
Tabla 4.4.: Avales formalizados acumulados y anuales.

<i>AÑO</i>	<i>ACUMULADOS</i>	<i>ANUALES</i>
2004	10.491.222.557,94	1.494.671.725,04
2005	12.299.797.454,24	1.808.574.896,30
2006	14.558.608.186,36	2.258.810.732,12
2007	16.998.791.884,47	2.440.183.698,11
2008	19.237.087.667,35	2.238.295.782,88
2009	21.752.985.644,25	2.515.897.976,90
2010	23.518.686.769,62	1.765.701.125,14
2011	24.801.535.827,41	1.282.848.067,22
2012	25.768.069.613,59	966.533.786,18
2013	26.605.266.039,00	837.146.425,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR y del Banco de España.

En el gráfico 4.7. se representan los importes acumulados de los avales formalizados, distinguiendo entre los avales acumulados del año anterior y los avales formalizados en cada año.

Gráfico 4.7.: Evolución del importe de los Avales Formalizados. (en millones de €)

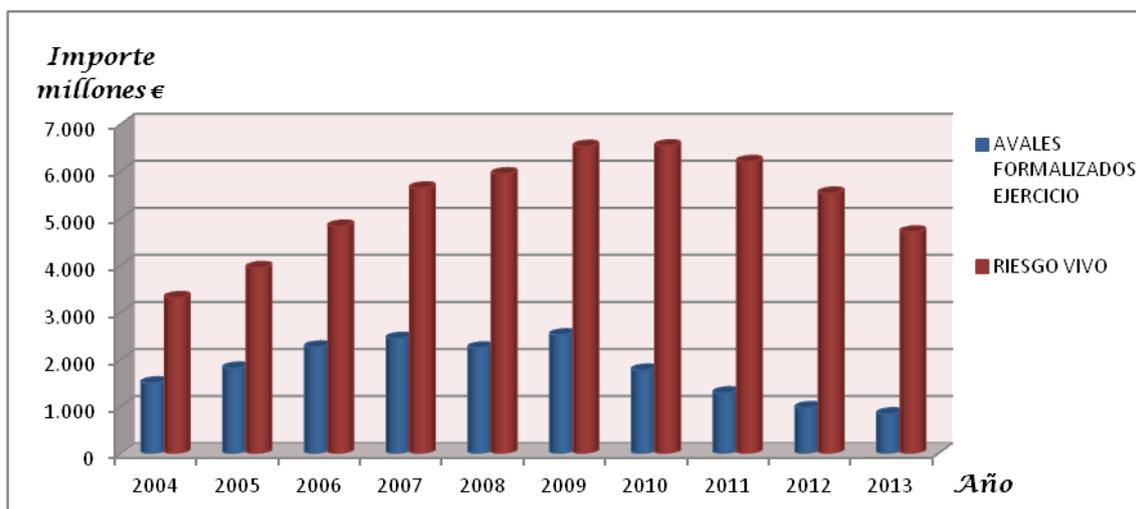


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR y del Banco de España.

Como se observa (tabla 4.4.- gráfico 4.7.), a lo largo de estos diez años el importe anual de avales formalizados no es constante. En el año 2006 se acusa un crecimiento de los avales que se mantiene durante los tres años siguientes, pero en el año 2010 disminuye esta cantidad llegando un año después a ser inferior a la registrada al comienzo de la década, a partir de entonces sigue en descenso. Así, el importe de avales formalizados en 2013 es alrededor de un 40% inferior al del 2004.

En el gráfico 4.8. se comparan el riesgo vivo al final de cada ejercicio y los avales formalizados en el mismo periodo.

Gráfico 4.8.: Avales formalizados en el ejercicio y riesgo vivo acumulado.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

El riesgo vivo (tabla 4.3. – gráfico 4.8.) se ha duplicado en cinco años desde el inicio del periodo considerado (2004), con posterioridad disminuye a medida que también lo hacen los avales formalizados en el año, aunque la proporción en la que disminuyen es desigual.

El importe de los avales formalizados en el ejercicio crece desde 2004 hasta 2006, a partir de ese momento el importe avalado anual se estabiliza hasta 2009, año a partir del cual se formaliza una cantidad global bastante pequeña para lo que era lo habitual, de manera que en 2011 y siguientes el importe avalado es inferior al del 2004.

La tabla 4.5. refleja las sumas globales de operaciones de aval acumulados hasta el año 2013 distinguiendo los correspondientes avales solicitados, los concedidos y el porcentaje que suponen sobre los solicitados, y los finalmente formalizados y el porcentaje que suponen respecto de los concedidos.

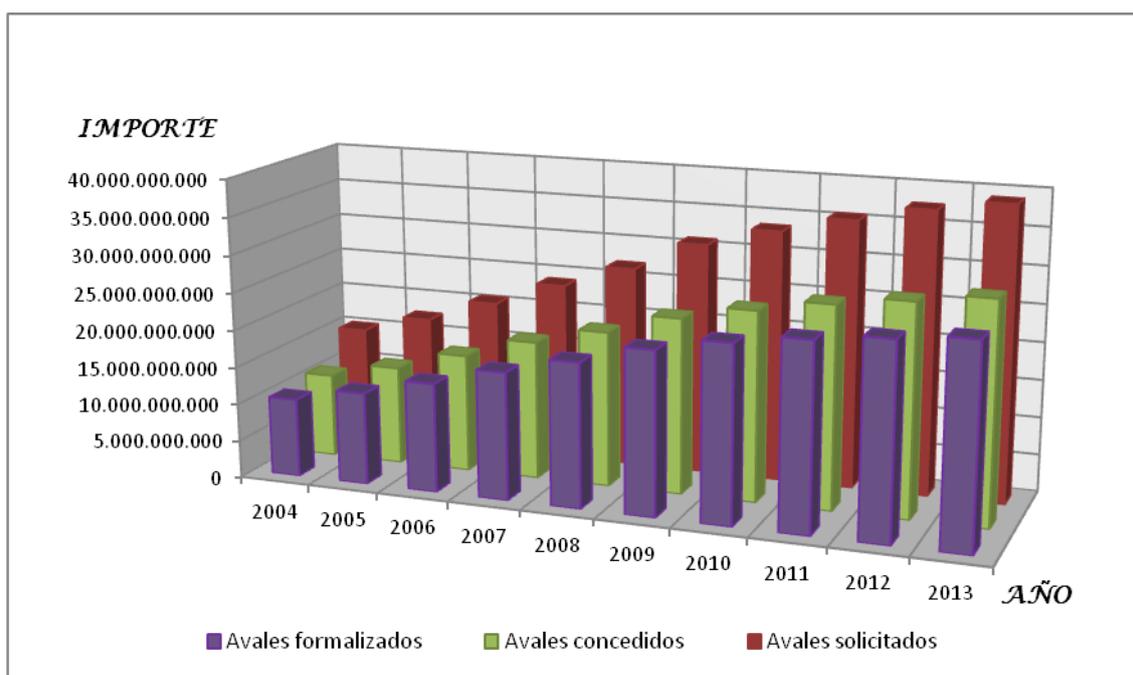
Igualmente en el gráfico 4.9. se plasman los importes acumulados de las operaciones para las que se ha solicitado aval, el importe acumulado concedido y el importe total acumulado formalizado.

Tabla 4.5.: Operaciones de aval acumuladas: solicitadas, concedidas y formalizadas. (en millones de €)

AÑO	SOLICITADOS	CONCEDIDOS		FORMALIZADOS		
	IMPORTE	IMPORTE	% s/solicitados	IMPORTE	incremento	% s/concedidos
2004	15.194	11.201	74%	10.488	17%	94%
2005	17.532	13.167	75%	12.298	17%	93%
2006	20.635	15.759	76%	14.556	18%	92%
2007	23.900	18.485	77%	16.993	17%	92%
2008	26.976	20.705	77%	19.237	13%	93%
2009	30.946	23.397	76%	21.753	13%	93%
2010	33.432	25.258	76%	23.519	8%	93%
2011	35.570	26.865	76%	24.802	5%	92%
2012	37.553	28.064	75%	25.768	4%	92%
2013	38.954	29.229	75%	26.605	3%	91%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

Gráfico 4.9.: Importe de las operaciones de aval acumuladas a lo largo de los años.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

Aproximadamente las tres cuartas partes de los importes solicitados (tabla 4.5.– gráfico 4.9.) terminan siendo concedidos y se formalizan prácticamente en su totalidad. El volumen acumulado de formalizaciones de aval ha experimentado un crecimiento medio del 12% en los últimos 10 años. De 2004 a 2007 el crecimiento medio fue del 17,25%; en el año 2008 se registró un 13% de crecimiento. Y después de 2008 el nivel medio de incremento descendió hasta el 7,5%. Por tanto, el mayor crecimiento se produce en el periodo anterior al comienzo de la crisis.

La tabla 4.6. refleja las sumas totales de las operaciones de aval anuales en el periodo 2004-2013 distinguiendo los correspondientes avales solicitados, los concedidos y el porcentaje que suponen sobre los solicitado, y los finalmente formalizados y el porcentaje que suponen respecto de los concedidos.

Tabla 4.6.: Operaciones de aval anuales: solicitadas, concedidas y formalizadas. (en millones de €)

<i>AÑO</i>	<i>SOLICITADOS</i>	<i>CONCEDIDOS</i>		<i>FORMALIZADOS</i>		
	<i>IMPORTE</i>	<i>IMPORTE</i>	<i>% s/solicitados</i>	<i>IMPORTE</i>	<i>incremento</i>	<i>% s/concedidos</i>
2004	2.004	1.630	81%	1.495	19%	92%
2005	2.338	1.966	84%	1.810	21%	92%
2006	3.103	2.592	84%	2.258	25%	87%
2007	3.265	2.726	83%	2.437	8%	89%
2008	3.076	2.220	72%	2.244	-8%	101%
2009	3.970	2.692	68%	2.516	12%	93%
2010	2.486	1.861	75%	1.766	-30%	95%
2011	2.138	1.607	75%	1.283	-27%	80%
2012	1.983	1.199	60%	966	-25%	81%
2013	1.401	1.165	83%	837	-13%	72%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

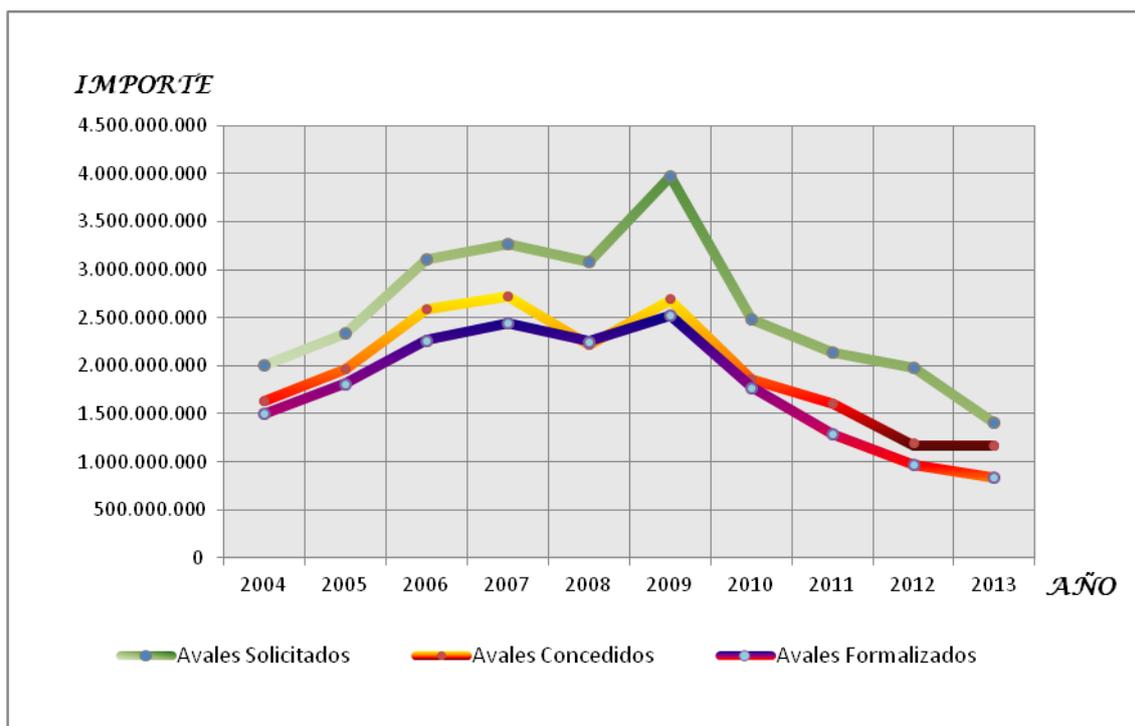
En el gráfico 4.10. se representan los importes alcanzados en los diferentes años respecto a las operaciones de aval; se diferencian los avales solicitados, los concedidos y los formalizados.

Durante el primer quinquenio de los últimos 10 años la solicitud de avales se ha incrementado (tabla 4.6.– gráfico 4.10.), llegando a un punto máximo en 2009, momento a partir del cual las solicitudes descienden rápidamente hasta situarse en 2012 a niveles del año 2004. Y llegando a un punto mínimo en 2013 el porcentaje de avales concedidos respecto de los solicitados disminuye considerablemente a partir de 2008, con la excepción del 2013. Los avales formalizados en relación a los concedidos también disminuyen a partir de 2011.

Entre los años 2004 y 2007 los avales formalizados en el ejercicio se van incrementando, en 2008 dichos avales decrecen y experimentan un ligero repunte en el año 2009 poniéndose a niveles de 2007, pero desde entonces la cantidad formalizada en el ejercicio no ha dejado de caer. Se aprecia una gran diferencia entre solicitudes de aval y formalizaciones efectivas.

Por tanto, se puede concluir que desde el año 2004 hasta el 2007 la actividad de las Sociedades de Garantía Recíproca ha aumentado (tabla 4.6.– gráfico 4.10.), con un crecimiento medio del 17,25% de los avales formalizados. En cambio, a partir del año 2008, en que el país entra en crisis, la actividad de estas sociedades no ha hecho más que disminuir bajando la media de los avales formalizados.

Gráfico 4.10.: Importe de las operaciones de aval anuales.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

El número total de las operaciones de aval tramitadas durante la última década, distinguiendo entre los avales solicitados, los concedidos y los realmente formalizados; tanto globales como los generados en el año se recogen en la tabla 4.7.

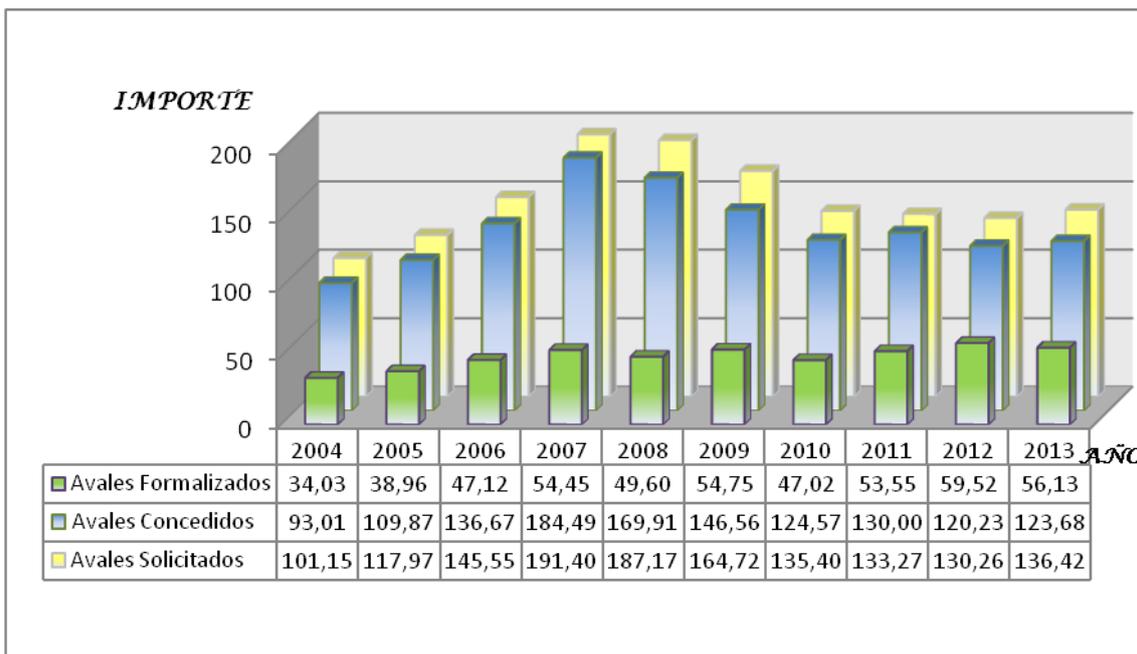
Sobre el número de operaciones de aval puede decirse (tabla 4.7.) que el número de operaciones concedidas acumuladas cada año corresponden a un 82% de las operaciones solicitadas acumuladas. La diferencia entre las operaciones solicitadas acumuladas de un año y el inmediatamente anterior da como resultado el número de operaciones solicitadas anuales. Como puede observarse el número de solicitudes anuales fluctúa a lo largo del periodo estudiado, reduciéndose un año e incrementándose el siguiente, alcanzando en 2009 el mayor número de peticiones. Posteriormente, estas solicitudes descienden considerablemente en cada uno de los siguientes ejercicios. De manera que en 2013 se reciben la mitad de solicitudes de aval que al inicio del periodo. Así como se recogen oscilaciones sobre la cantidad de solicitudes, también se observa este mismo efecto en el porcentaje de concesiones respecto de las anteriores. Que pasan, por una proporción de operaciones concedidas, del 68% hasta el 90%; siendo la media anual igual al de las operaciones acumuladas. Durante el año 2008 y posteriores se recogen los porcentajes de aprobación de avales más bajos.

Tabla 4.7.: Número de operaciones de aval acumuladas y anuales: solicitadas, concedidas y formalizadas.

AÑO	Nº OPERACIONES ACUMULADAS			Nº OPERACIONES ANUALES		
	Solicitadas	Concedidas	Formalizadas	Solicitadas	Concedidas	Formalizadas ⁸
2004	193.248	158.728	369.421	21.397	18.524	43.914
2005	211.447	174.861	413.720	18.199	16.133	44.299
2006	235.291	196.525	463.856	23.844	21.664	50.136
2007	253.987	212.906	509.062	18.696	16.381	45.206
2008	272.639	227.894	553.804	18.652	14.988	44.742
2009	296.755	246.200	599.486	24.116	18.306	45.682
2010	315.648	261.546	636.853	18.893	15.346	37.367
2011	332.561	274.602	660.666	16.913	13.056	23.813
2012	345.417	283.371	676.824	12.856	8.769	16.158
2013	356.209	292.329	691.606	10.792	8.958	14.782

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

Gráfico 4.11.: Importe medio por aval en operaciones anuales: solicitados, concedidos y formalizados (en miles de €).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

³⁸ Las pequeñas y medianas empresas tienen la posibilidad de solicitar de las SGR, indistintamente, la concesión de un aval o de una línea de avales. Cuando se solicita y concede un aval no se formaliza más que una operación de garantía. Pero, la concesión de una línea de avales implica el compromiso, por parte de la entidad garantista, de proporcionar una serie de avales que se van formalizando cada vez que la empresa avalada lo requiere. Por este motivo, los avales formalizados son superiores en número a los avales concedidos.

El gráfico 4.11. recoge el importe medio de las operaciones anuales de aval tramitadas durante el periodo 2004-2013, distinguiendo entre los avales solicitados, los concedidos y los definitivamente formalizados.

El importe medio de los avales solicitados por las empresas, durante el periodo 2004-2013, es muy variable fluctuando entre 100.000 y 200.000 euros por aval. Durante la época más próspera y por lo tanto de mayor optimismo, la cantidad media solicitada crecía cada año siendo además la variación anual mayor un año tras otro. Pero, llegada la crisis a todos los ámbitos y la incertidumbre, la cuantía media de las solicitudes de financiación es cada vez menor. Sólo en 2013 remonta con un pequeño incremento del 5% sobre el año anterior.

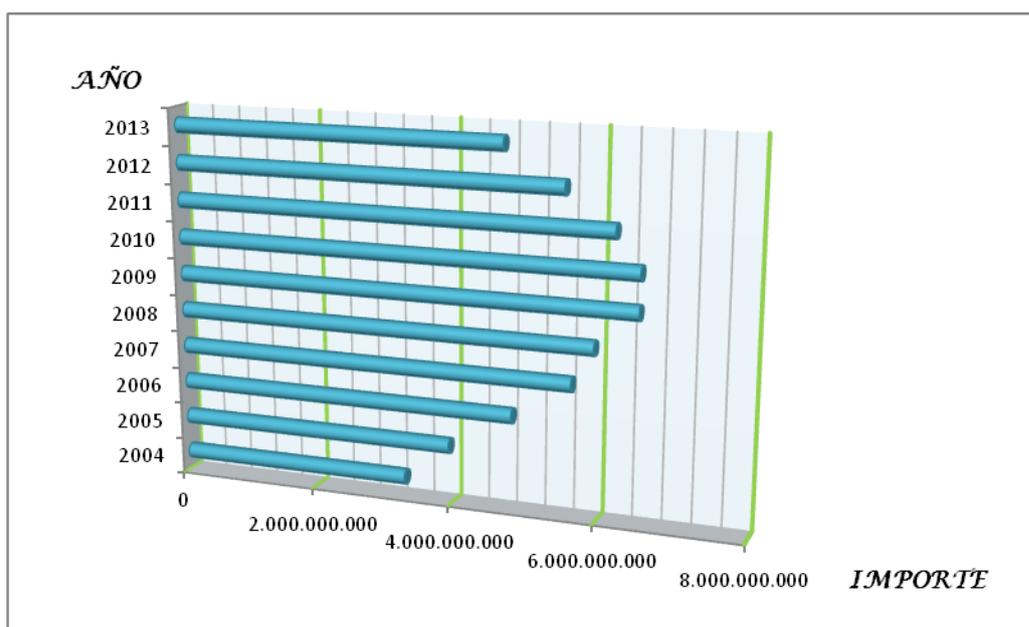
De los avales concedidos se puede señalar que el importe medio representa entre el 88% y el 98% de los solicitados. La variación entre estos dos porcentajes no sigue un patrón claro, la proporción del importe medio de los avales concedidos respecto de los solicitados fluctúa hacia arriba y hacia abajo, independientemente de si se trata de un ciclo económico-financiero óptimo o adverso.

Analizando los avales formalizados, lo primero que se observa es que la cuantía media de los mismos no supera los 60.000 euros en ninguno de los años; resulta lógico entonces que aproximadamente las tres cuartas partes del riesgo vivo o avales en vigor provenga de operaciones con importes inferiores a los 66.000 euros por aval.

4.6.- RIESGO VIVO

El gráfico 4.12. refleja el importe de riesgo vivo alcanzado cada año durante el periodo considerado.

Gráfico 4.12.: Evolución del importe del riesgo vivo a través de los años.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

La evolución de la actividad de las SGR en la última década queda reflejada igualmente en la evolución del riesgo vivo, que aumenta hasta 2010 y disminuye en los años siguientes.

El Riesgo vivo (gráfico 4.12.) de las Sociedades de Garantía Recíproca ha experimentado un crecimiento continuo desde el año 2004 hasta llegar al periodo 2009-2010, de tal manera que en el año 2010 se había duplicado el importe de los avales en vigor con respecto a 2004, posteriormente al año 2010 ha ido en descenso reduciéndose alrededor de un 30%.

A continuación, pasamos a ver la evolución en la distribución del riesgo vivo según diferentes características o criterios.

En la tabla 4.8. se recogen en porcentajes la parte del riesgo vivo que se debe a cada uno de los prestamistas de los créditos con aval de las Sociedades de Garantía Recíproca pendientes de devolución.

Tabla 4.8. Distribución prestamista del riesgo vivo.

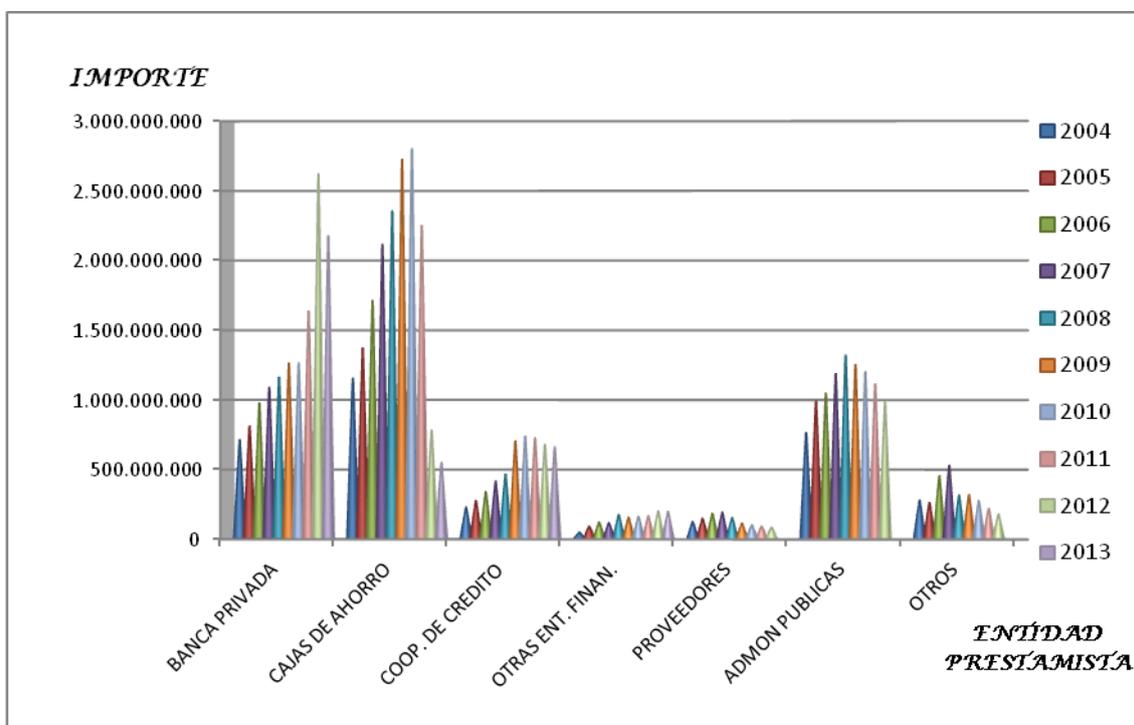
<i>AÑO</i>	<i>BANCA PRIVADA</i>	<i>CAJAS DE AHORRO</i>	<i>COOP. DE CREDITO</i>	<i>OTRAS ENTID. FINAN.</i>	<i>PROVEEDORES</i>	<i>ADMON PUBLICAS</i>	<i>OTROS</i>	<i>Total</i>
2004	21%	35%	7%	1%	4%	23%	8%	3.307.476.544,91
2005	20%	35%	7%	2%	4%	25%	7%	3.945.070.351,44
2006	20%	35%	7%	3%	4%	22%	9%	4.826.375.271,10
2007	19%	37%	7%	2%	3%	21%	9%	5.638.304.417,86
2008	20%	40%	8%	3%	3%	22%	5%	5.938.777.005,16
2009	19%	42%	11%	2%	2%	19%	5%	6.524.328.955,53
2010	19%	43%	11%	2%	2%	18%	4%	6.533.930.645,86
2011	26%	36%	12%	3%	2%	18%	4%	6.200.254.079,25
2012	47%	14%	12%	4%	2%	18%	3%	5.527.644.808,44
2013	46%	12%	14%	4%	-	-	-	4.704.049.223,00
<i>Media</i>	25,7 ≈ 26%	32,9 ≈ 33%	9,6 ≈ 10%	2,6 ≈ 3%	2,9 ≈ 3%	20,7 ≈ 21%	6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR y del Banco de España.

Las entidades prestamistas (tabla 4.8.– gráfico 4.13.) de las empresas avaladas han sido en mayor medida, y por este orden las Cajas de Ahorro, la Banca Privada y las Administraciones Públicas. Este orden se ha mantenido hasta 2012, en que se lleva a cabo una reestructuración del sistema bancario a través de fusiones y adquisiciones, a consecuencia del cual desaparecen muchas Cajas de Ahorro en favor del crecimiento o creación de nuevos Bancos. También se ha registrado una gran evolución en los préstamos concedidos por las Cooperativas de crédito que han duplicado su aportación al riesgo vivo, es posible que a este cambio hayan contribuido la confianza de las empresas socias en este tipo de entidad bancaria cuyo ámbito geográfico de actuación es regional o provincial, y en las que prima la apuesta por el desarrollo de los negocios locales; es importante en esta relación, que se mantiene la cercanía entre las empresas y la entidad financiera.

El gráfico 4.13. refleja las entidades o personas jurídicas acreedoras de las cantidades prestadas con aval de las SGR pendientes de devolución.

Gráfico 4.13. Distribución del Riesgo vivo en función de la entidad prestamista.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR y del Banco de España.

La tabla 4.9. recoge los porcentajes del riesgo vivo por sectores de actividad.

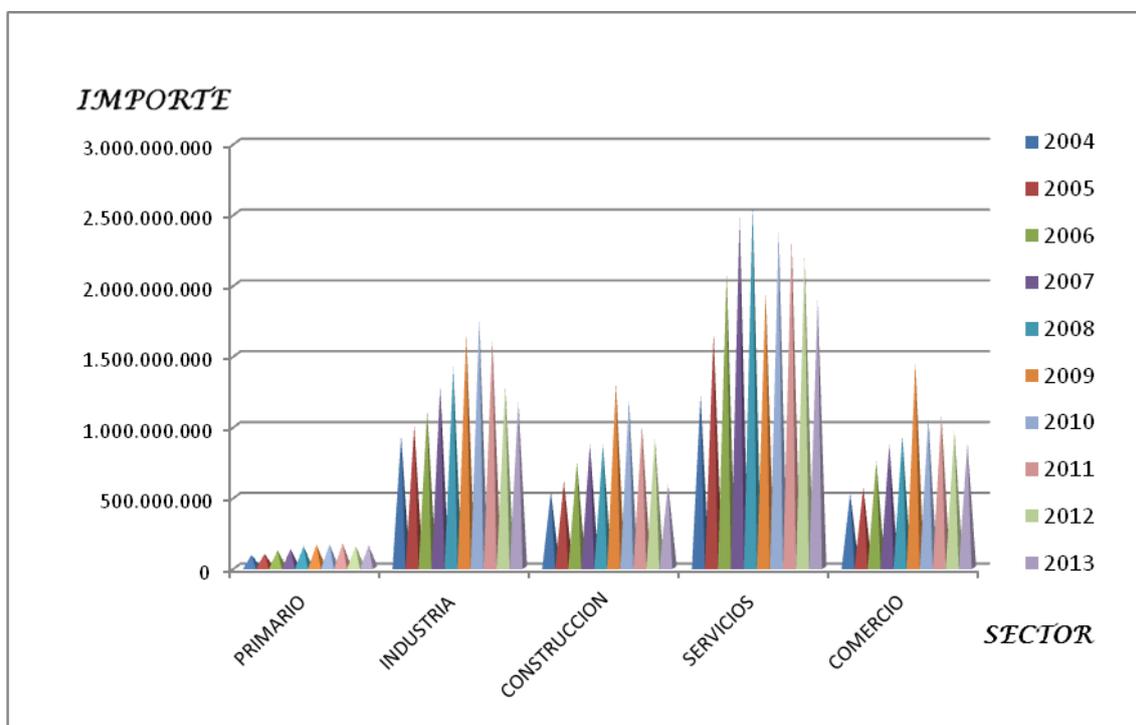
Tabla 4.9. Distribución sectorial del Riesgo vivo.

<i>AÑO</i>	<i>PRIMARIO</i>	<i>INDUSTRIA</i>	<i>CONSTRUCCION</i>	<i>SERVICIOS</i>	<i>COMERCIO</i>	<i>Total</i>
2004	3 %	28 %	16 %	37 %	16 %	3.307.476.544,91
2005	2 %	25 %	16 %	42 %	14 %	3.945.070.351,44
2006	3 %	23 %	16 %	43 %	16 %	4.826.375.271,10
2007	2 %	23 %	16 %	44 %	15 %	5.638.304.417,86
2008	3 %	24 %	15 %	43 %	16 %	5.938.777.005,16
2009	2 %	25 %	20 %	30 %	22 %	6.524.328.955,53
2010	3 %	27 %	18 %	36 %	16 %	6.533.930.645,86
2011	3 %	26 %	16 %	38 %	17 %	6.200.254.079,25
2012	3 %	23 %	17 %	40 %	18 %	5.527.644.808,44
2013	3 %	25 %	13 %	40 %	19 %	4.704.049.223,00
<i>Media</i>	2,7 ≈ 3%	24,9 ≈ 25%	16,3 ≈ 16%	39,3 ≈ 39%	16,9 ≈ 17%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

En el gráfico 4.14. se realiza una comparativa de los sectores al que pertenecen las empresas deudoras de los préstamos avalados pendientes de devolución.

Gráfico 4.14. Distribución sectorial de las empresas deudoras del Riesgo vivo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

Observando la distribución del riesgo vivo por sectores de actividad (tabla 4.9.– gráfico 4.14.) de las empresas socias de las Sociedades de Garantía Recíproca se puede concluir que son el sector servicios y el industrial, en este orden, los que en mayor medida se benefician de la actividad de las SGR. El riesgo vivo de las empresas pertenecientes al sector primario es muy poco significativo, casi residual. En el año 2009, momento de contracción económica, se produce un crecimiento elevado del importe del riesgo vivo en el sector comercial (sector terciario) y de la construcción (sector secundario).

Las empresas se clasifican en base a diferentes criterios, entre ellos su tamaño. A su vez, para determinar el tamaño de una empresa se utilizan diferentes indicadores. Entre los posibles indicadores existentes se ha escogido el del número de trabajadores. Así, se pueden distinguir las siguientes empresas según el número de personas empleadas: microempresas (10 ó menos), pequeñas (entre 11 y 50), y medianas (entre 51 y 250). Entonces, en la distribución del riesgo vivo (tabla 4.10.– gráfico 4.15.) por tamaño de la empresa, se examina la parte porcentual del riesgo vivo que corresponde a cada tipo de empresa enunciado. Se observa que no hay variaciones significativas en la distribución del riesgo vivo, en los diferentes años, para los tipos de empresa considerados. Sin embargo, se puede señalar que son las microempresas y las pequeñas empresas las que mayor porcentaje de riesgo vivo representan, es decir, son las que más se sirven del apoyo que proporcionan las SGR a través de sus avales.

En la tabla 4.10. se muestra la distribución del riesgo vivo en función del tamaño de las empresas, medido por el número de trabajadores.

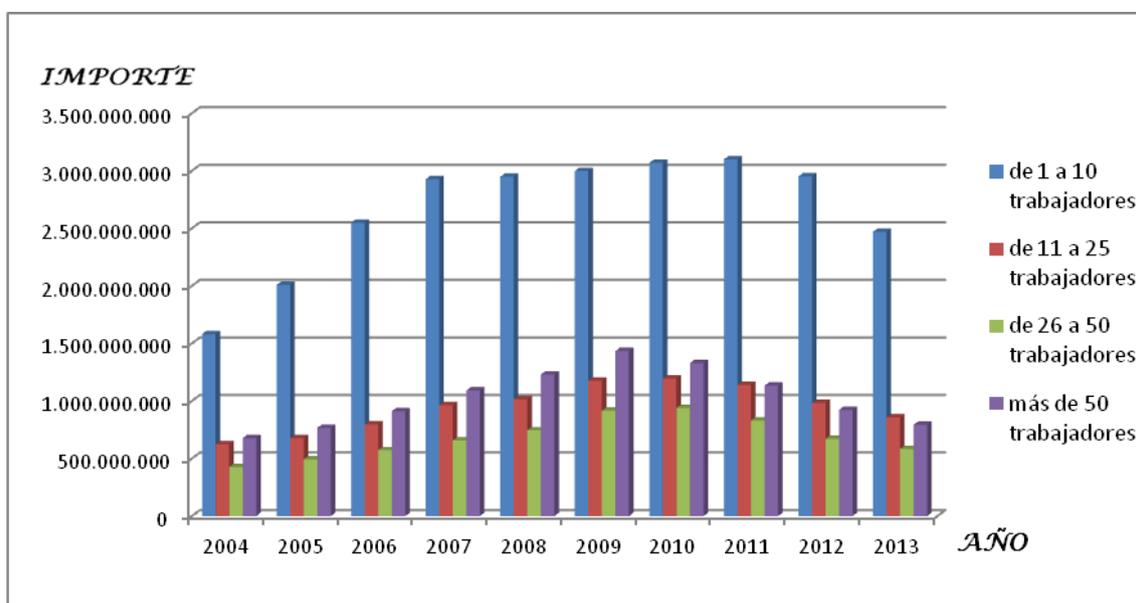
Tabla 4.10. Distribución del Riesgo vivo por tamaño de la empresa.

<i>AÑO</i>	<i>1-10 trabajadores</i>	<i>11-25 trabajadores</i>	<i>26-50 trabajadores</i>	<i>Más de 50 trabajadores</i>	<i>Total</i>
2004	48 %	19 %	13 %	20 %	3.307.476.544,91
2005	51 %	17 %	13 %	19 %	3.945.070.351,44
2006	53 %	16 %	12 %	19 %	4.826.375.271,10
2007	52 %	17 %	12 %	19 %	5.638.304.417,86
2008	50 %	17 %	13 %	21 %	5.938.777.005,16
2009	46 %	18 %	14 %	22 %	6.524.328.955,53
2010	47 %	18 %	14 %	20 %	6.533.930.645,86
2011	50 %	18 %	13 %	18 %	6.200.254.079,25
2012	53 %	18 %	12 %	17 %	5.527.644.808,44
2013	53 %	18 %	12 %	17 %	4.704.049.223,00
<i>Media</i>	50,3 ≈ 50%	17,6 ≈ 18%	12,8 ≈ 13%	19,2 ≈ 19%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

En el gráfico 4.15. se muestra el importe de riesgo vivo que corresponde a las empresas con un determinado número de trabajadores.

Gráfico 4.15. Distribución del Riesgo vivo en función del tamaño de las empresas.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

La tabla 4.11. recoge el porcentaje sobre el número de operaciones que representan los diferentes tramos por importe avalado.

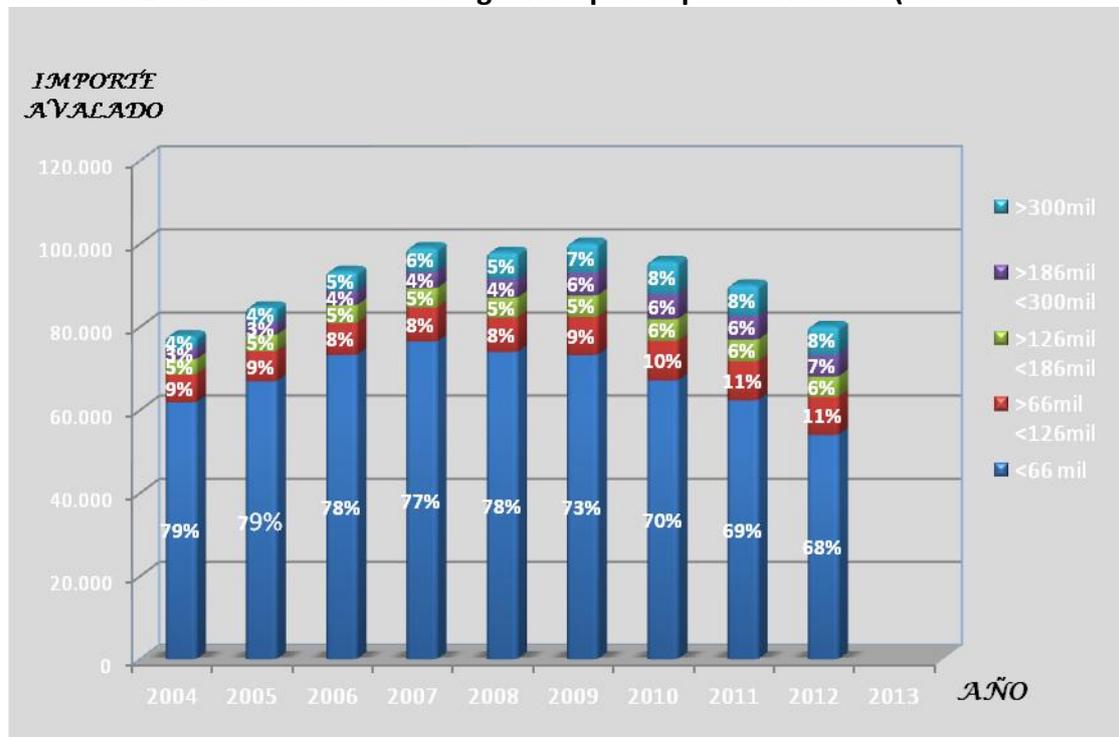
Tabla 4.11. Distribución del Riesgo vivo por importe avalado.

AÑO	<66 mil	>66mil <126mil	>126mil <186mil	>186mil <300mil	>300mil	Total nº de Avalés
2004	79 %	9 %	5 %	3 %	4 %	77.788
2005	79 %	9 %	5 %	3 %	4 %	84.712
2006	78 %	8 %	5 %	4 %	5 %	93.298
2007	77 %	8 %	5 %	4 %	6 %	99.003
2008	76 %	8 %	5 %	5 %	7 %	97.877
2009	73 %	9 %	5 %	6 %	7 %	100.071
2010	70 %	10 %	6 %	6 %	8 %	95.740
2011	79 %	9 %	5 %	3 %	4 %	89.995
2012	68 %	11 %	6 %	7 %	8 %	80.077
2013	%	%	%	%	%	.
<i>Media</i>	75,4 ≈ 75%	9 ≈ %	5,2 ≈ 5%	4,6 ≈ 5%	5,9 ≈ 6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR y del Banco de España.

El gráfico 4.16. representa en cada uno de los años las particiones del riesgo vivo obedeciendo al importe avalado.

Gráfico 4.16. Distribución del Riesgo vivo por importe avalado. (en millones de €)

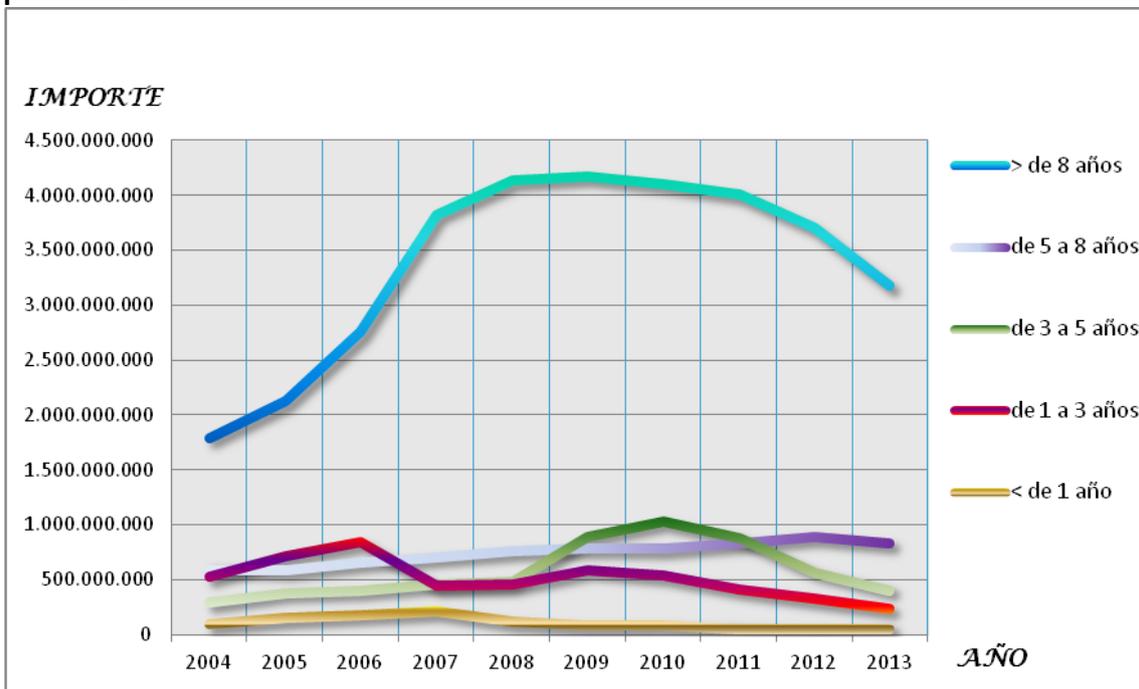


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR y del Banco de España.

Alrededor de un 75% de las operaciones que conforman el riesgo vivo (tabla 4.11.– gráfico 4.16.) son de avales de hasta 66.000 euros, el porcentaje restante se reparte entre operaciones de avales que van desde los 66.000 hasta más de 300.000 euros. Los avales de más de 300.000 euros por operación formalizada son prácticamente residuales. No resulta extraño que se acuerden avales mayoritariamente para créditos inferiores a los 66.000 euros, habiendo quedado constancia de que las microempresas son las mayores receptoras de los mismos.

En el gráfico 4.17. se proyecta el riesgo vivo en determinados plazos que son los acordados para la cancelación total de los préstamos.

Gráfico 4.17. Distribución del Riesgo vivo en función del plazo de devolución del préstamo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

Las SGR tienen como característica distintiva de otras entidades financieras (tabla 4.12. – gráfico 4.17.) que la mayoría de los proyectos se financian a largo plazo, concretamente el porcentaje medio de riesgo vivo en los últimos años por operaciones a más de 3 años ha sido del 87%, y a más de 8 años del 63%. Cada vez más, estas operaciones se negocian a largo plazo; en el primer trienio del periodo considerado la media de financiación a largo plazo era del 80% y en 2013 ha alcanzado el 94% de la cantidad financiada. Expresándolo de otra forma, uno de cada 5 euros tenía un corto y medio plazo de devolución, ahora mismo esto ocurre para 1 de cada 18 euros prestados. Cada vez está más solicitada la financiación a largo plazo.

En la tabla 4.12. se han anotado los importes pendientes de devolución por parte de las empresas beneficiarias respecto del plazo de devolución de la cantidad debida y su valor relativo respecto del riesgo vivo.

Tabla 4.12. Distribución del Riesgo vivo por plazos de vencimiento. (en millones de €)

AÑO	< de 1 año		entre 1 y 3 años		entre 3 y 5 años		entre 5 y 8 años		> de 8 años		Total
	IMPORTE		IMPORTE		IMPORTE		IMPORTE		IMPORTE		
2004	96	3 %	522	16 %	289	9 %	611	18 %	1.789	54 %	3.307
2005	151	4 %	712	18 %	381	10 %	581	15 %	2.120	54 %	3.945
2006	184	4 %	837	17 %	402	8 %	657	14 %	2.747	57 %	4.826
2007	214	4 %	436	8 %	462	8 %	705	13 %	3.821	68 %	5.638
2008	118	2 %	450	8 %	484	8 %	759	13 %	4.128	70 %	5.939
2009	86	1 %	585	9 %	898	14 %	789	12 %	4.167	64 %	6.524
2010	90	1 %	533	8 %	1.033	16 %	783	12 %	4.096	63 %	6.534
2011	73	1 %	409	7 %	883	14 %	836	13 %	3.999	65 %	6.200
2012	52	1 %	319	6 %	571	10 %	891	16 %	3.695	67 %	5.528
2013	65	1 %	235	5 %	404	9 %	831	18 %	3.169	67 %	4.704
<i>Media</i>		2 %		10 %		11 %		14 %		63 %	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

La tabla 4.13. recoge el riesgo vivo cubierto por los diferentes tipos de garantías complementarias aportadas por las empresas beneficiarias.

Tabla 4.13. Distribución del Riesgo vivo por garantías complementarias.

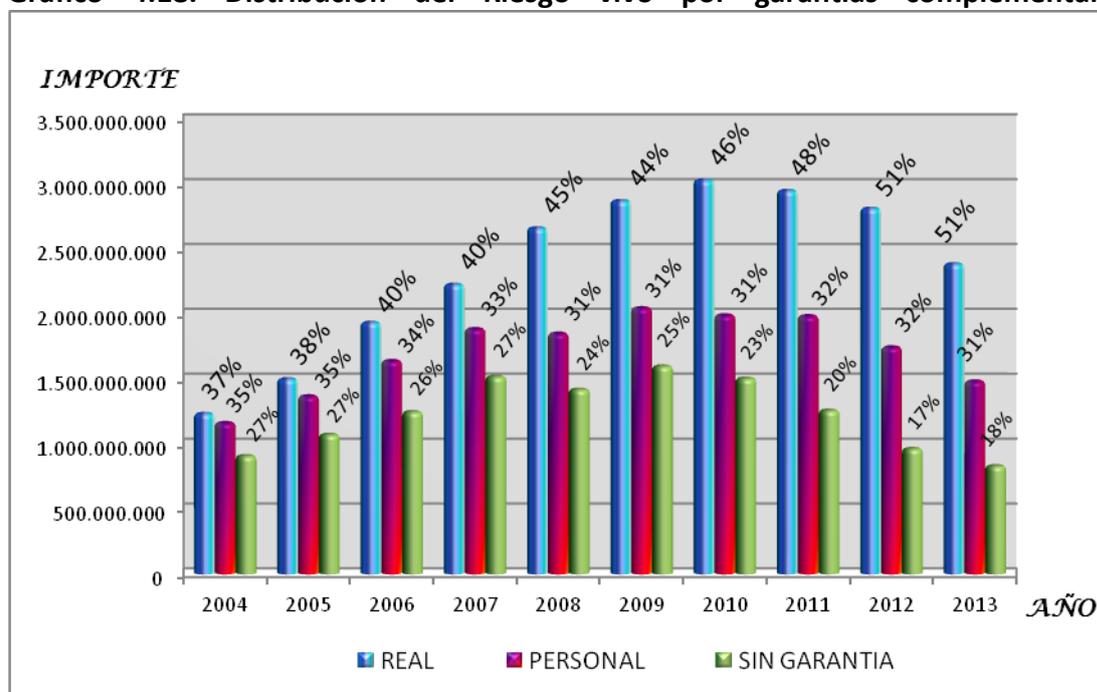
AÑO	REAL	PERSONAL	SIN GARANTIA	Total
2004	1.234.525.338,59	1.163.806.136,03	909.145.070,29	3.307.476.544,91
2005	1.501.900.677,65	1.369.957.004,03	1.073.212.669,76	3.945.070.351,44
2006	1.936.591.062,60	1.641.835.300,25	1.247.948.908,25	4.826.375.271,10
2007	2.229.928.223,18	1.888.189.515,55	1.520.186.679,13	5.638.304.417,86
2008	2.664.719.119,28	1.853.002.092,80	1.421.055.793,08	5.938.777.005,16
2009	2.874.944.601,51	2.048.746.267,94	1.600.638.086,08	6.524.328.955,53
2010	3.033.867.994,90	1.993.752.081,54	1.506.310.569,42	6.533.930.645,86
2011	2.953.168.262,29	1.987.664.659,84	1.259.421.157,12	6.200.254.079,25
2012	2.816.006.497,75	1.747.149.586,77	964.488.723,92	5.527.644.808,44
2013	2.388.454.000,00	1.484.171.000,00	832.129.000,00	4.704.049.223,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR y del Banco de España.

Durante el tiempo considerado (tabla 4.13. – gráfico 4.18.), entre una cuarta y una quinta parte del riesgo vivo no está respaldado por ningún tipo de garantía adicional a la aportada por la Sociedad de Garantía Recíproca. Esto reafirma el papel de estas organizaciones de servir de apoyo a las pymes facilitando su acceso al crédito.

En el gráfico 4.18. se distingue en cada uno de los años la proporción que supone cada tipo de garantías complementarias aportadas por las empresas asociadas respecto del total de riesgo vivo.

Gráfico 4.18. Distribución del Riesgo vivo por garantías complementarias.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR y del Banco de España.

Durante los años de bonanza, en el periodo 2004-2007, alrededor de un 27% del riesgo vivo no incluía garantías adicionales. Posteriormente, la proporción de avales en vigor sin garantía adicional va en clara disminución, a la vez que se incrementan las aportaciones de garantías reales. Este hecho refleja las mayores exigencias del sistema financiero para conceder créditos.

Tabla 4.14. Distribución del Riesgo vivo por destino del aval.

AÑO	INVERSION	CIRCULANTE	OTROS AVALES FINANCIEROS	AVALES TÉCNICOS (FIANZAS)	OTROS AVALES TÉCNICOS	Total
2004	1.996.093.819,90	-	364.481.235,79	778.902.214,82	167.999.274,40	3.307.476.544,91
2005	2.350.145.476,04	-	466.176.201,80	894.199.185,89	234.549.487,71	3.945.070.351,44
2006	2.580.880.513,72	-	938.394.883,49	1.033.620.200,80	273.479.673,09	4.826.375.271,10
2007	3.143.473.069,23	-	1.036.128.142,75	1.118.182.576,23	340.520.629,65	5.638.304.417,86
2008	3.458.186.201,27	-	1.014.789.382,38	1.200.004.844,93	265.796.576,58	5.938.777.005,16
2009	4.015.252.788,48	-	1.128.710.450,36	1.173.946.596,33	206.419.120,36	6.524.328.955,53
2010	3.039.470.914,88	1.078.042.786,78	1.205.683.226,40	1.033.555.946,55	177.177.771,25	6.533.930.645,86
2011	3.111.111.049,57	931.226.589,28	1.006.047.546,78	963.384.978,99	188.483.914,63	6.200.254.079,25
2012	2.829.543.247,92	689.079.491,21	1.037.554.891,54	855.500.200,54	115.966.977,23	5.527.644.808,44
2013	2.398.033.664,00	623.752.880,00	808.849.324,00	775.851.751,00	97.561.603,00	4.704.049.223,00

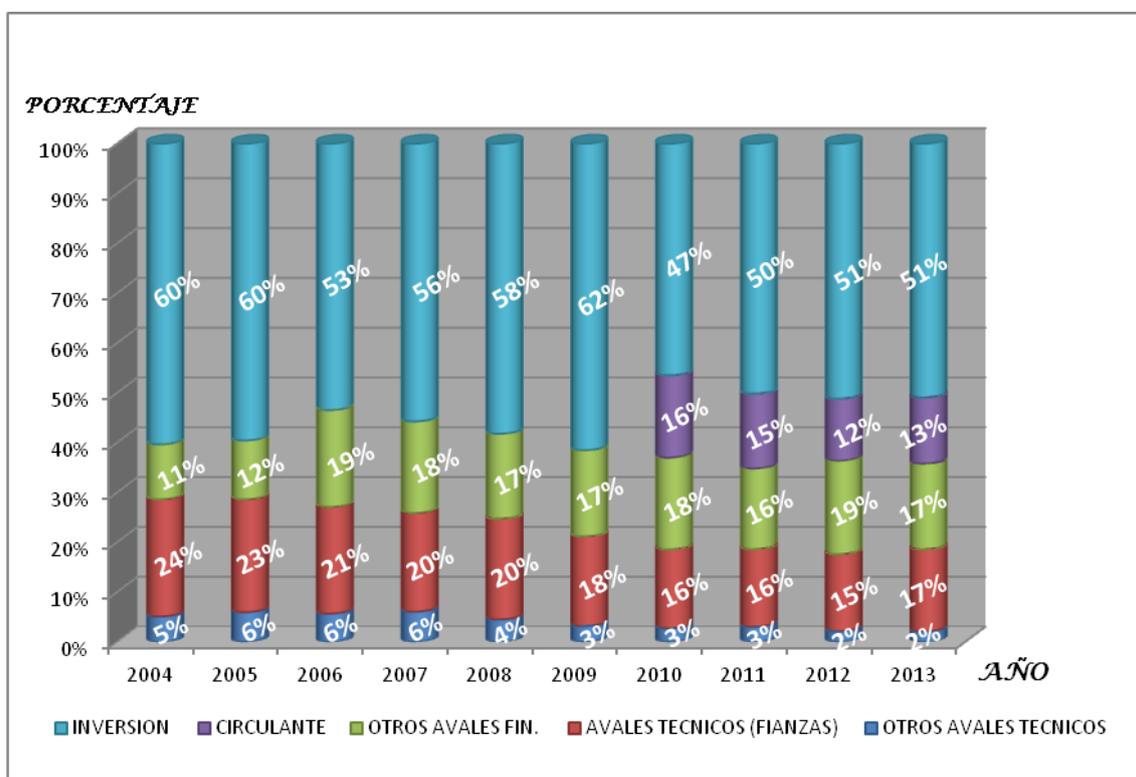
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

La tabla 4.14. recoge la cantidad pendiente de devolución de las pymes beneficiadas de un aval en función del destino que han dado al préstamo recibido.

Algo más de la mitad, llegando en algunos momentos a representar prácticamente dos tercios, de las cantidades totales avaladas se destinan a la inversión (tabla 4.14.– gráfico 4.19.). Desde el año 2010 en el que la economía y el consumo están estancados, las empresas comienzan a destinar a financiar su circulante parte de lo que antes servía para invertir en activo fijo. Aunque todavía la inversión sigue siendo una de las principales motivaciones de las pequeñas y medianas empresas para solicitar el apoyo de las SGR.

En el gráfico 4.19. se representa en los diversos años la proporción del riesgo vivo que se ha utilizado para cada uno de los fines.

Gráfico 4.19. Distribución porcentual del Riesgo vivo por destino del aval.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESGAR.

En resumen, se puede exponer que hay algunas características comunes en la distribución del Riesgo vivo. Atendiendo a la actividad prestamista, los mayores acreedores son las cajas de ahorro y la banca privada, hasta 2011 eran las cajas de ahorro las que más contribuían a cubrir las necesidades financieras de las pequeñas y medianas empresas, pero a partir de entonces la situación se invierte y pasan a un segundo lugar, por detrás de la banca privada. Respecto al sector de pertenencia de los destinatarios, son los servicios y la industria los mayores beneficiarios, esto ocurre en todos los años salvo en 2009 en el que disminuye el riesgo vivo en el sector servicios y

se incrementa en el comercio y la construcción. Teniendo en cuenta el tamaño de la empresa, por el número de empleados, se verifica que la mayor proporción del riesgo vivo corresponde a aquellas con menos de 50 trabajadores y sobre todo a las de hasta 10 trabajadores en plantilla. Si se analiza su distribución en función del nivel de facturación, las empresas que no alcanzan una cifra de negocios de 300.000 euros son las mayores beneficiarias de las Sociedades de Garantía Recíproca, sobre todo en 2009. Desde el punto de vista del importe avalado, tres cuartas partes del riesgo vivo se corresponde con operaciones inferiores a los 66.000 euros. Los plazos de vencimiento son en su mayoría superiores a los tres años, destacando sobre todo un periodo de devolución superior a los 8 años, quedando patente la contribución de las SGR al acceso a la financiación empresarial a largo plazo. Las garantías complementarias aportadas principalmente son reales. Las empresas han destinado la financiación avalada a proyectos de inversión de forma preponderante.

CAPÍTULO 5. ESTUDIO DE CASO PARTICULAR: ELKARGI, SGR

5.1.- NACIMIENTO DE ELKARGI

A mediados de los años 70 el Mundo estaba sumido en una importante crisis energética, que como no podía ser de otra forma también se hizo sentir en España a modo de crisis económica e industrial. El País Vasco, con una economía asentada prácticamente en su totalidad en la industria y la manufactura, sufría las consecuencias de la crisis sobremanera; dichas consecuencias se tradujeron en una enorme pérdida de empleos, un decaimiento de la productividad, la reducción del PIB y un descenso en su aportación a la Renta Nacional.

Debido a la coyuntura de crisis mundial, el país sufría entre otras consecuencias, la elevación de los tipos de interés y la escasez de financiación a largo plazo para las pequeñas y medianas empresas. Pero en un contexto de mercados cambiantes, dependencia del exterior y deterioro de la competitividad, las empresas vascas necesitaban conseguir financiación para recuperarse y así poder seguir desarrollando su actividad. Por este motivo surge una iniciativa empresarial que gestó el nacimiento de las Sociedades de Garantía Recíproca a través de la entrada en vigor en 1978 de un Real Decreto que las regulaba.

ADEGUI (entonces denominada, Asociación Democrática Empresarial de Guipúzcoa), inquieta respecto de la situación de las pymes ubicadas en el País Vasco y el convencimiento de la importancia de la nueva figura que acababa de crearse, promueve la idea de fundar en Guipúzcoa este nuevo tipo de organización. Por aquel entonces las personas que encabezaban Adegui eran por orden de importancia según su cargo: Antxon de la Caba (Presidente), José María Vizcaíno (Vicepresidente) y Jesús Alberdi (Secretario General).

Así, fruto de la entrada en vigor del Real Decreto 1885, de 26 de julio de 1978, y del impulso de la sociedad de empresarios ADEGUI se materializa ELKARGI en 1980. Se nombra como primer Presidente de la nueva SGR, pionera en el País Vasco, a Ramón Hernández quien dirigió su rumbo durante los cuatro primeros años de andadura.

Un año después, en 1981 se aprueba el Concierto Económico entre el Estado y el País Vasco; este suceso que hace posible la intervención del Gobierno Vasco en el ámbito socio-económico. A partir de este momento el Gobierno Vasco entra a formar parte del Capital Social de Elkargi SGR como socio protector. (Elkargi, 2005)

5.2.- ETAPAS DE ELKARGI

Elkargi es una organización que a lo largo de su trayectoria empresarial ha estado muy bien dirigida y gestionada. Ha crecido mucho y muy rápidamente debido a la solvencia de su actividad avalista. También ha sabido diversificar sus servicios y ha ampliado su área de actuación a nuevos mercados para seguir creciendo, siendo capaces en todo momento de detectar y dar solución correctamente a las necesidades de sus asociados. Le han favorecido sus acertadas decisiones estratégicas y su gran capacidad de adaptación a los cambios, para conseguir situarse muy por encima de otras SGR.

A continuación se analiza la actividad de Elkargi desde su creación hasta el periodo actual, en base al denominado ciclo de vida por el que toda actividad empresarial discurre, pudiéndose diferenciar varias etapas. El análisis se centra sobre todo en la importancia de su actividad avalista a lo largo de su historia, distinguiendo los aspectos más destacables que se van exponiendo en cada uno de los apartados siguientes. (Elkargi, 2005)

5.2.1.- NACIMIENTO

Elkargi, como Sociedad de Garantía Recíproca que es, nace con el objetivo de facilitar a las pymes el acceso al crédito, por lo que en sus inicios se dedica exclusivamente a proporcionar avales. Los avales que ofrece desde el comienzo de su actividad son de tipo financiero. Se constituye con el sustento de 350 socios y está respaldada, entre sus socios protectores, por instituciones, entidades de crédito, asociaciones empresariales y cámaras de comercio. En la primera reunión que celebra el Consejo de Administración se determinó nombrar Presidente a Ramón Hernández y se designa, en el mismo acto, a Eusebio Agote con el cargo de Director General.

Durante los primeros años de actividad tuvieron que salvar la desconfianza que sentían las entidades crediticias, producto de la falta de conocimiento práctico que tenían éstas de la actividad de las sociedades de garantía. Lo ocurrido se explica porque en nuestro país eran asociaciones de reciente aparición y por lo tanto no había ningún referente de su efectividad ni siquiera de su funcionamiento.

En sus inicios, la sociedad de garantía vasca estableció el límite de aval por empresa asociada en 6 millones de pesetas, una cantidad considerable para la época. La primera operación de aval que formalizaron entre los tres actores clave (sociedad de garantía, empresa asociada y entidad de crédito) casi alcanza el tope impuesto para cada aval, llegando en esa ocasión a los 5,6 millones de pesetas.

5.2.2.- COMIENZOS

A pesar de las dificultades de los primeros momentos, pasan solamente en un año a ampliar su ámbito de actuación, el cual se circunscribía originariamente a Guipúzcoa, y comienzan a involucrarse con las empresas que desarrollaban su negocio en la provincia vizcaína, ayudándoles a salvar las limitaciones para financiarse a las que se estaban enfrentando. Posteriormente, a través de la fusión con Seaval,SGR consiguen expandir su actividad a Álava. Fruto de esta última actuación estratégica eliminan a su competencia en el País Vasco, convirtiéndose desde ese momento en la única Sociedad de Garantía Recíproca operativa en la Comunidad Autónoma Vasca. Siguió siéndolo durante aproximadamente una década hasta que en el año 1996 se constituyó Oinarri,SGR.

Al alcanzar los dos años de actividad ya habían hecho crecer ampliamente su negocio, de forma que habían avalado operaciones para sus empresas asociadas por más de 1.500 millones de pesetas, repartidas entre los dos territorios en los que actuaban como intermediarios entre las empresas socias y sus bancos.

El Gobierno Vasco se incorpora como un socio protector más al sistema de garantías con una participación mínima en su capital social. Más adelante se firma entre Elkargi, el Gobierno Vasco y varias entidades bancarias, un convenio (Convenio Pymes) que fijaba unas condiciones favorables con el propósito de mitigar en parte el coste que suponía para las empresas el acceso a la financiación ajena o externa.

Producto de sus acertadas decisiones estratégicas, de su credibilidad ante los establecimientos financieros y de su saber hacer en el sector de las garantías empresariales consiguen alcanzar el liderazgo en su especialidad a nivel estatal, llegando a la primera posición por el volumen de avales facilitados a las pequeñas y medianas empresas.

5.2.3.- CRECIMIENTO

Al finalizar el año 1986 Elkargi estaba próxima a alcanzar los 3.500 socios, multiplicando, en poco tiempo, por 10 el número de pymes con las que fundaron su actividad de garantías. Poco después superan esta cifra y llegan hasta los 4.000 socios, y siguen creciendo en número debido a que además de conseguir nuevos asociados fidelizan a las empresas a las que avalan. Al mismo tiempo alcanzan los 10.000 millones de pesetas en avales en vigor. Debido a este crecimiento tan importante se convierten en líderes en el sector de Sociedades de Garantía Recíproca en España.

Se siguen sumando también socios protectores, siendo la Diputación Foral de Vizcaya la última de las tres diputaciones vascas en sumarse como soporte de la labor orientada a las pymes.

Posteriormente amplían su estructura organizativa incluyendo la figura del Consejero Delegado y se nombra a Jesús Alberdi (antiguo Secretario General de Adegui) para ostentar el cargo de nueva creación, para encargarse de determinar las estrategias operativas a seguir durante los próximos años.

Con el fin de diversificar su actividad e impulsarla, más allá de la concesión de garantías crean en 1990 un área de asesoramiento e información que proporciona un nuevo servicio para todas aquellas empresas que forman parte de la SGR.

5.2.4.- EXPANSIÓN

Deciden diversificar su actividad avalista, mediante la ampliación de la oferta de avales, de forma que además de ofrecer y proporcionar avales financieros, esencia de Elkargi desde sus orígenes, comienzan a prestar un nuevo servicio de fianzas y avales técnicos que permiten a las empresas socias garantizar ante terceros el cumplimiento de compromisos no dinerarios.

Además, en este mismo periodo continúan diversificando su actividad a través de la puesta a disposición de una serie de servicios, no vinculados con las garantías, para sus asociados. Por esta razón, además del área de asesoramiento e información anteriormente citado, proporcionan formación y gestión financiera, e introducen una herramienta informática para el cálculo y control de operaciones bancarias.

Por el deseo de expandirse, para lo cual deben conseguir atraer a nuevos socios en nuevos mercados, solicitan al Gobierno ampliar su actividad a todo el Estado, consiguiendo en el año 1996 la autorización con el visto bueno del Ministerio de Economía y Hacienda previo informe favorable del Banco de España. Continúan con su expansión territorial abriendo una oficina en Pamplona para contribuir al desarrollo empresarial de los mercados tanto Navarra como Riojano.

En el año 1995 deciden incrementar el límite máximo de aval que se podrá conceder a cada negocio, fijándolo en 100 millones de pesetas.

Los principales hitos en los años 90, expresados en términos cuantitativos, se traducen en 50.000 millones de pesetas en avales concedidos, 81.00 millones de pesetas en garantías acumuladas y 6.000 empresas asociadas. También superan los 100.000 millones de pesetas en avales acumulados.

5.2.5.- MADUREZ

Amplían el límite de aval técnico, que garantiza obligaciones ante terceros, hasta la cifra de 1.200.000 euros para fomentar su utilización. Un tiempo después elevarán el límite máximo hasta los 1,5 millones de euros, aumentando así el respaldo que brindan a las empresas.

Al llegar el 25 aniversario de la fundación de Elkargi presentan un plan estratégico para el crecimiento de su organización, que determina el camino a seguir en el futuro, el cual comprende un proyecto con varios planes de actuación que deben llevar a cabo durante los cuatro próximos años.

Así persiguen descentralizarse y expandirse geográficamente con la apertura de nuevas oficinas en diferentes ciudades, y acercar su actividad a las zonas industriales.

Igualmente, introducen una innovación en la gestión de garantías con la firma digital de avales, siendo la primera entidad financiera que presentó un aval firmado digitalmente para emplearlo en un contrato electrónico, utilizado para un concurso público. Esta idea proporciona inmediatez a los avales pudiéndose gestionar por medio del correo electrónico.

Cumpliendo ya más de 30 años al servicio del tejido empresarial han conseguido seguir creciendo en número de asociados, obteniendo la confianza de 11.000 socios partícipes.

5.3.- ACTIVIDADES DE ELKARGI

Tal como se acaba de señalar, Elkargi al igual que toda Sociedad de Garantía Recíproca tiene como actividad principal el facilitar el acceso al crédito mediante avales a las pequeñas y medianas empresas socias. Pero desde sus comienzos Elkargi se ha caracterizado por ser una organización que no se ha limitado en cuanto a sus objetivos, ya que a lo largo de su andadura se han preocupado por conocer las diferentes carencias o necesidades que pudieran tener sus socios partícipes, y en función de éstas ha ido realizando diferentes actividades que se han añadido a la que vertebra la sociedad que es la concesión de avales a pymes. Estas otras actividades accesorias que también realiza y que de cierta forma complementan a la principal tienen carácter informativo, formativo y previsor; algunas de las cuales se instrumentalizan a través de varias sociedades dependientes de Elkargi.

Por orden cronológico se presentan las diferentes áreas y actividades que Elkargi ha ido implementando a lo largo del tiempo. (Elkargi, 2005)

- Año 1989: Constituyen, junto con otras organizaciones empresariales, Etorpensión (EPSV) para cubrir las necesidades de previsión social de empresarios, directivos y profesionales.
- Año 1990: Se crea dentro de Elkargi una nueva área de Asesoramiento e Información para responder a las necesidades de gestión financiera de sus empresas socias. Además, este mismo año se pone en marcha Elkar-Seguros que gestiona seguros empresariales para sus asociados.
- Año 1991: Añade un Nuevo Servicio de Fianzas y Avales Técnicos que utilizan los beneficiarios avalados ante terceros.
- Año 1992: A raíz de la normativa que liberaliza la circulación de capitales, editan una guía práctica de los aspectos que deben tener en cuenta las empresas.
- Año 1993: Nace Aula Financiera y Audifin que ofrece servicios de formación y gestión financiera a sus socios partícipes.
- Año 1994: Se pone en funcionamiento Elkar-Software, unas herramientas informáticas que sirven para el cálculo y control de las operaciones bancarias y financieras más habituales.
- Año 2001: Logran el Certificado ISO9001 para su área de consultoría y servicios financieros, siendo la primera SGR en conseguirlo.

- Año 2008: Establecen un programa formativo en gestión económico-financiera, el “Programa Ejecutivo de Dirección Financiera” que será impartido en la Universidad de Deusto en San Sebastián.
- Año 2013: Se funda InmoElkargi, inmobiliaria dedicada a la venta y gestión de inmuebles y pabellones.
- Año 2014: El área de consultoría se convierte en una empresa especializada en consultoría económico-financiera, así surge Elkargi Consultores que se constituye en sociedad filial de Elkargi,SGR.

5.4.- CARACTERÍSTICAS DE ELKARGI

Las Sociedades de Garantía Recíproca comparten una serie de características comunes por el hecho de realizar la misma actividad y por su pertenencia a un mismo sector. En este apartado se repasan estas características, haciéndoseles mención desde las circunstancias concretas de Elkargi.

En su inicio tenía un carácter regional, ya que su radio de actuación se centraba en la Comunidad Autónoma Vasca, pasando un tiempo después a extender su actividad a todo el Estado. Es además de naturaleza multisectorial ya que presta sus servicios a empresas pertenecientes a todo tipo de sectores independientemente de su actividad, siempre y cuando su establecimiento se circunscriba al territorio español.

Como en todas las Sociedades de Garantía Recíproca, en su organización tienen cabida dos tipos de socios, los protectores y los partícipes. Tal como ya se ha explicado en un capítulo anterior, los socios protectores son sobre todo organismos públicos, y los socios partícipes son las pymes a las que avalan. Elkargi al igual que el resto de SGR se crea por y para las empresas, de ahí que estas organizaciones estén formadas en su mayor parte por pymes y autónomos. La participación de la Administración Pública es mínima en número disponiendo de una pequeña porción del capital social pero con una clara intervención en el mismo y en el Consejo de Administración.

Una característica destacable y que dice mucho a favor de Elkargi, del afán de apoyo y servicio a la empresa, es que la participación en el capital social que toda empresa debe suscribir para acceder a un aval de la entidad mencionada no ha variado desde el mismo momento de su constitución en el año 1980: el desembolso es de 480,81 euros por cada 12.020 euros de riesgo asumido por el avalista.

Otra particularidad a tener en cuenta de las SGR sobre el resto de negocios financieros es la no persecución de fines lucrativos. Aunque es bien cierto que reciben dinero, lo que pretenden no es conseguir recursos para su propio beneficio, si no que tratan de obtener cada vez más recursos para poder atender a un mayor número de empresas. La misión de Elkargi como ente es estar al servicio de la pequeña y mediana empresa con una filosofía clara, beneficiar al conjunto de la sociedad.

Realizan además, una labor tan ajustada a las necesidades de sus socios que pueden presumir de que la mayoría de las sociedades a las que han sostenido con su aval, una vez saldada la deuda con la entidad prestamista y pudiendo por lo tanto recuperar la aportación realizada al capital social de la SGR, deciden no ejercer su opción de reembolso para seguir formando parte de la misma.

Es también, de las 23 SGR activas actualmente en el Estado, una de las que mayor volumen de actividad tienen. Como puede observarse en la tabla 5.1., Elkargi tiene como media de los últimos diez años una cuota de un 17,6% del volumen de riesgo vivo del total de SGR de todo el territorio.

Tabla 5.1.: Riesgo Vivo de Elkargi sobre el total del Estado.

Año	RIESGO VIVO (millones €)		Elkargi s/Total
	Elkargi	Total Estado	
2004	676,4	3.307,5	20,5%
2005	698,7	3.945,1	17,7%
2006	742,3	4.826,4	15,4%
2007	787,0	5.638,3	14,0%
2008	867,6	5.938,8	14,6%
2009	1.247,1	6.524,3	19,1%
2010	1.311,6	6.534,4	20,1%
2011	1.168,7	6.200,3	18,8%
2012	949,4	5.527,6	17,2%
2013	874,3	4.704,0	18,6%
		Media	17,6%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Elkargi y CESGAR.

5.5.- AVALES DE ELKARGI

Elkargi pone a disposición de las empresas diferentes soluciones, independientemente de cuál sea su sector de actividad, tanto para posibilitarles que puedan cubrir sus necesidades de financiación, mediante la concesión de avales financieros, como para que consigan hacer frente a las obligaciones contraídas con terceros, a través de la aprobación de avales técnicos.

El destino de los avales financieros que proporcionan se circunscribe a la inversión en activos fijos y a la financiación del activo circulante. En cambio, los usos que se pueden dar a los avales técnicos son bastante amplios. Tienen validez en su presentación ante entidades públicas y empresas privadas. Se emplean para participar en concursos públicos, hacerse cargo de fianzas, evitar realizar depósitos en efectivo, cumplir contratos de obra o servicio, abonar anticipos a proveedores, etc.

Ofrecen dos tipos de alternativa para solventar las carencias de financiación de las pymes, enfocadas éstas a cubrir diferentes necesidades. Con este objetivo, proporcionan a sus socios una financiación concertada con entidades financieras y también financiación bonificada por las Administraciones Públicas.

En la financiación con entidades financieras pactan unas condiciones ventajosas relativas a los tipos de interés, los plazos y las comisiones, de las que se benefician las empresas. Con la ventaja añadida de no tener que dejar de operar con la entidad bancaria de la que la sociedad avalada ya era previamente cliente. El objetivo principal de la financiación recibida es destinarla a proyectos de inversión.

En la financiación bonificada por las Administraciones Públicas consiguen mediante acuerdos que las condiciones generales (tipo de interés, plazo de amortización, comisiones y gastos asociados, garantías solicitadas y plazo de formalización) que las entidades financieras aplican sean más favorables para sus asociados (se reducen los costes de financiación de las pymes a través de tipos de interés más bajos y mayores plazos de devolución). Estas condiciones más favorables se pueden concretar en una disminución de los tipos de interés. Así, a modo de ejemplo, el TAE aplicado por las entidades de crédito para operaciones de hasta 1 millón de euros fue del 5,62% en el mes de julio de 2013, cuando en el mismo periodo el tipo de interés aplicado por las entidades bancarias a través del programa de apoyo financiero del Gobierno Vasco era del 4,02% (Euribor a 1 año: 0,525% + 3,50% diferencial). Los organismos con los que han realizado o realizan convenios son la Administración del País Vasco, la Administración del Estado, Diputaciones y el Instituto Vasco de Finanzas.

Por el aval de Elkargi la empresa avalada tiene que hacer frente a una serie de gastos, ya sea por operaciones de financiación concertada o de financiación bonificada. El coste de la gestión es exactamente una comisión de formalización del 0,50% y una comisión anual del 1% sobre el saldo vivo, además de tener que suscribir y desembolsar una participación de 480 euros por cada 12.020 euros avalados, tal como se ha señalado anteriormente; siendo el límite máximo por aval de 1.500.000 euros cuando se trata de conciertos con entidades financieras, si bien en la financiación bonificada el límite depende del acuerdo establecido con la Administración Pública en cada caso.

De entre las líneas de financiación que acuerdan con las entidades públicas cabe destacar el Programa de Apoyo Financiero para Circulante (Gobierno Vasco) y la Línea Internacional para Anticipos de Exportación (Instituto Vasco de Finanzas).

Además de los avales para la financiación empresarial, como ya se ha señalado anteriormente, gestionan otro tipo de garantías que facilitan a las empresas acreditar el futuro cumplimiento de las obligaciones contraídas con terceros. Estas responsabilidades asumidas pueden ser de diversa índole como participación en concursos, cumplimiento de contratos, entregas a cuenta, prestación de servicios, etc.

Se puede distinguir entre avales de licitación³⁹ y avales de ejecución⁴⁰. Las ventajas en los dos casos son que evitan que se inmovilicen los recursos financieros necesarios para constituir depósitos en efectivo; tienen también como ventaja en los avales de ejecución que permiten que los contratos se lleven a buen término y facilita las transacciones comerciales con un bajo coste.

Las comisiones a pagar para ambos tipos de aval son una comisión de formalización del 0,50%. En el caso de las licitaciones no existe comisión anual sino un devengo único del 0,30%, con un mínimo de 20 euros. En cambio, las ejecuciones si tienen comisión anual

³⁹ Las empresas que se presentan a concursos de cualquier administración pública deben depositar fianzas provisionales para entrar a formar parte del proceso de contratación (licitación) en el cual la entidad pública en cuestión adjudica a una determinada empresa la realización de obras, prestación de servicios, o abastecimiento de suministros. La fianza es una garantía personal por la cual se asegura el cumplimiento de una obligación a través de un fiador, Entidad Financiera o Sociedad de Garantía Recíproca, que se compromete a cumplir en caso de incumplimiento del deudor principal.

⁴⁰ A través de estos avales las empresas adjudicatarias garantizan a la administración pública, a través de un tercero, el cumplimiento del contrato bajo las condiciones fijadas.

que es del 1%, con un mínimo de 20 euros. El importe avalado para todos los casos es de hasta 1,5 millones de euros, pudiendo llegar hasta 2 millones de euros en los avales internacionales.

Ahora Elkargi ha ampliado su oferta de avales internacionales por medio de alianzas con varios bancos españoles y extranjeros. Son avales para facilitar la exportación hacia cualquier lugar del mundo en los que se pone a disposición de la empresa una línea de avales técnicos internacionales. Mediante esta línea disponen de un límite para emitir avales técnicos con la finalidad de satisfacer compromisos de carácter no dinerario y relacionados con el ejercicio de su actividad. El uso que se les puede dar es el mismo del que se hace de los avales de licitación y de ejecución, pero siempre en el contexto de una transacción internacional.

5.6.- LINEA DEL GOBIERNO VASCO: PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO

Desde el año 2009 el Gobierno Vasco ha puesto a disposición de las pequeñas y medianas empresas interesadas así como de los empresarios individuales, bajo una serie de condiciones, una línea especial de financiación del circulante. El primer acuerdo se firma a finales de 2008, entre la Sociedad de Garantía Recíproca y la Administración. Dicho pacto se hará efectivo al año siguiente de su acuerdo. Para este proyecto se destinan 500 millones de euros, de los cuales 400 millones se asignarán a través de Elkargi.

Elkargi participa en esta medida de apoyo y protección para la pyme como avalista de los préstamos que se formalizan. En esta línea firmaron con el Gobierno Vasco en 2013 un acuerdo al que han llamado Programa Específico de Apoyo al Acceso a la Financiación. Esta actuación conjunta es una reacción a la escasez de crédito originada por la crisis financiera mundial y a las consecuencias en la actividad económica que afectan a las empresas. Con este programa específico, ambas instituciones facilitan a las empresas vascas financiación para cubrir sus necesidades de circulante, renovar la deuda a corto plazo y permutar la deuda a corto plazo en medio y largo plazo. Es la SGR quien decidirá la concesión o denegación de las solicitudes, utilizando para este propósito los criterios usados habitualmente en su actividad avalista.

Los destinatarios de este nuevo plan de actuación son las pequeñas y medianas empresas, los empresarios individuales y los profesionales autónomos con domicilio en la Comunidad Autónoma Vasca. Para acogerse al mismo deben cumplir una serie de requisitos, que son los siguientes: no estar en situación de crisis (por empresa en crisis se entiende una sociedad con responsabilidad limitada de los socios, en la que se den una serie de condiciones como una reducción superior a la mitad del capital suscrito, con una pérdida de más de una cuarta parte del mismo en el último año; también cuando concurren las circunstancias para someterse a un procedimiento de insolvencia o quiebra), asimismo deberán estar al corriente en el pago con Diputaciones Forales y Seguridad Social. No obstante, cumplan o no con los requisitos exigidos, dejan fuera de este programa a: entes y sociedades públicas, entidades sin ánimo de lucro, entidades financieras, empresas inmobiliarias, sector del carbón y empresas sin personal.

Entre las características establecidas se fijan los importe mínimos y máximos tanto por operación como por beneficiario avalado, el tipo de interés aplicable (Euribor + diferencial) y revisable, el periodo de financiación y los plazos de amortización del principal e intereses, y las comisiones de aval.

Concretamente, las características de la financiación en este programa para el año 2013 fueron las que siguen.

- Tipos de interés: Euribor a 1 año + 3,50%⁴¹ (revisable trimestralmente).
- Plazos de amortización:
 - 3, 5 ó 7 años, y 1 año de carencia opcional para amortizar el principal.
 - Amortización e intereses trimestrales, por periodos vencidos.
- Importes:
 - Pequeñas y medianas empresas: entre 50.000 € y 650.000 €.
 - Empresarios individuales y autónomos: entre 10.000 € y 100.000 €.

Lógicamente los avales generan una serie de gastos por comisiones, además de los gastos por la suscripción y desembolso de las participaciones sociales que corresponda a cada caso. Las comisiones pagaderas se detallan a continuación.

- Comisión de estudio: 0,10% del principal, pagadero una sola vez.
- Comisión de formalización: 0,20% del importe formalizado, pagadero una vez.
- Comisión de aval: 0,75% anual, sobre el saldo medio anual del préstamo.

Para el año 2015 hay varios cambios en las características de la financiación.

- Tipos de interés: Euribor a 1 año + Referencial ICO + 0,75%
- Diferencial máximo en función del plazo de amortización:
 - 2,00% para 3 años.
 - 2,25% para 5 años.
 - 2,50% para 7 años.
- Importes:
 - Pequeñas y medianas empresas: entre 50.000 € y 650.000 €.
 - Empresas del sector primario: máximo 112.500 €.
 - Empresarios individuales y autónomos: entre 5.000 € y 100.000 €.

5.7.- LINEA INTERNACIONAL PARA ANTICIPOS DE EXPORTACIÓN

El Instituto Vasco de Finanzas es un ente que se crea en el año 2008 mediante acuerdo del Gobierno Vasco. Sirve esencialmente como instrumento para canalizar la política financiera y crediticia de la Administración Pública. La motivación por la que surge esta entidad pública, en un contexto de crisis, no es otra que la de fortalecer a las empresas vascas cuyo principal hándicap es acceder a la financiación esencial para llevar a cabo sus diferentes proyectos de inversión, de aprovisionamiento, etc. Además, resulta ser

⁴¹ En el año 2014 el tipo de interés se ha modificado, siendo igual al Euribor a 6 meses + 3%

una importante herramienta para asentar la competitividad empresarial y para el sostenimiento del empleo en las pymes de nuestra Comunidad Autónoma.

La Línea Internacional para Anticipos de Exportación⁴² pone al alcance de las empresas que mantienen una actividad exportadora la posibilidad de acogerse a la financiación que proporciona este nuevo organismo. Todas las operaciones deberán ser avaladas, el aval que recibe la empresa concernida lo proporciona la Sociedad de Garantía Recíproca en beneficio del Instituto Vasco de Finanzas. Este plan de internacionalización se materializa en una póliza de crédito por la que la empresa exportadora está facultada para disponer de fondos que financien su actividad comercial con el exterior.

Para merecer la categoría de empresa beneficiaria, además de tener la condición de pyme⁴³, hay que cumplir una serie de requisitos: no ser una empresa en crisis⁴⁴ y estar al corriente de pago con las Diputaciones Forales y la Seguridad Social. Se excluyen varios sectores de actividad: entes y sociedades públicas, entidades sin ánimo de lucro, entidades financieras, empresas inmobiliarias, empresas de armamento, empresas tabacaleras, negocios de juegos de azar y actividades de experimentación en animales vivos.

Las características de la financiación en el año 2013 fueron las que siguen⁴⁵:

- Tipos de interés: Euribor a 3 meses + 1% (revisable semestralmente)
- Plazos:
 - Amortización: 2 ó 3 años.
 - Vencimiento: 1 año por certificación de liquidez.
 - Vigencia: 3 años cada póliza de crédito.
- Importes:
 - Mínimo: 200.000 € por operación avalada (mínimo de cada disposición)
 - Máximo: 1.000.000 € por beneficiario

⁴² Los anticipos de exportación se concretan en un adelanto económico que recibe la empresa exportadora por una operación determinada de compra-venta, previamente acordada entre exportador e importador, mediante la cual el exportador recibirá una cantidad económica tras la entrega de la mercancía al importador extranjero, con el cual ha pactado el cobro aplazado de la deuda.

⁴³ Requisitos para obtener la condición de Pyme: plantilla inferior a 250 personas, volumen de negocio inferior a 50 millones de euros o balance general anual inferior a 43 millones de euros, no estar participada en un 25% o más por otra u otras empresas que no reúnan alguno de los anteriores requisitos (D.O.C.E. de 6 de mayo de 2003).

⁴⁴ Por empresa en crisis se entiende una sociedad con responsabilidad limitada de los socios y en la que se den una serie de condiciones como una reducción superior a la mitad del capital suscrito, con una pérdida de más de una cuarta parte del mismo en el último año; también cuando concurren las circunstancias para someterse a un procedimiento de insolvencia o quiebra. (D.O.C.E. de 1 de octubre de 2004)

⁴⁵ En el año 2015 se mantienen las mismas condiciones.

Además de los intereses pagaderos en función y a medida de la amortización del principal, se generan gastos de comisiones por aval que se aplicarán sobre el importe de cada operación por el número de días que resten hasta su vencimiento.

- Comisión de formalización: 0,20% del nominal, en una única vez.
- Comisión de aval: 0,75% anual.

5.8.- EVOLUCIÓN DE ELKARGI

En este apartado se examina la evolución de la actividad avalista realizada por Elkargi,SGR durante una década, comenzando en un periodo anterior al momento inicial de la crisis económico-financiera y llegando hasta el momento actual, tiempo que comprende desde el año 2004 hasta el 2013.

Seguidamente se exponen los principales datos de la actividad de esta SGR, al igual que la evolución experimentada por las variables más representativas que manifiestan el nivel de actividad al que ha llegado la Sociedad de Garantía Recíproca Elkargi.

Para una mejor comprensión de los cambios en la actividad avalista se analizan las siguientes características de este tipo de organización:

- Socios protectores y pymes
- Operaciones e importe de los avales
- Riesgo vivo

5.8.1.- SOCIOS PROTECTORES Y PYMES

Tabla 5.2.: Evolución del número de socios protectores y pymes.

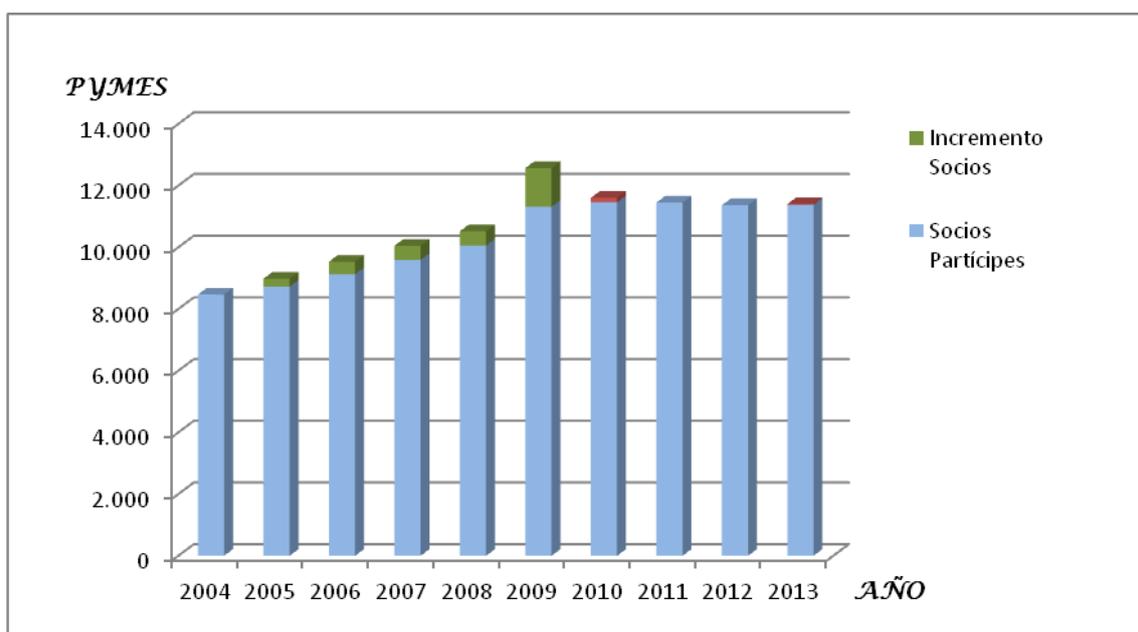
<i>AÑO</i>	<i>PROTECTORES</i>	<i>PYMES</i>
2004	36	8.472
2005	35	8.726
2006	35	9.131
2007	35	9.591
2008	34	10.057
2009	34	11.314
2010	34	11.460
2011	34	11.451
2012	32	11.366
2013	-	11.385

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Elkargi SGR.

La tabla 5.2. recoge el número global de socios protectores y de socios partícipes (pymes) que forman parte de Elkargi,SGR en los diferentes años que se estudian.

En el gráfico 5.1. se muestran, para cada uno de los años de estudio, el número total de socios que han formado parte de Elkargi. Para la representación se toma como base la cantidad de socios partícipes en el año inmediatamente anterior y se añade, en caso de ser cierto, el incremento experimentado en el año en cuestión con respecto a su precedente.

Gráfico 5.1.: Evolución del número de socios pyme, incremento anual en el número de socios con respecto a los socios del año anterior.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Elkargi SGR.

Tal como se observa (tabla 5.2. – gráfico 5.1.) no en todos los años se ha producido una variación positiva en el cómputo de las empresas socias, y cuando se ha dado ha sido de una forma muy desigual. En esta SGR, durante el periodo considerado, han existido épocas de crecimiento así como de decrecimiento respecto del número de pymes asociadas. El mayor incremento ocurrió en 2009 con alrededor de 1.300 socios más, representando un 12% de crecimiento respecto de los valores del año anterior, debido seguramente a las medidas de apoyo para la financiación del circulante de pymes y autónomos que gestionó el Gobierno Vasco junto con Elkargi. Con posterioridad a este gran repunte se evidencia una variación negativa. La disminución de socios comienza justo después, en el año 2010 y se mantiene en un nivel más o menos estable durante los tres siguientes años. A pesar de esto al final del periodo considerado el incremento en el número de empresas socias es del 34% sobre las registradas al inicio del mismo.

La tabla 5.3. es un resumen de los sectores de actividad a los que pertenecen las empresas socias de Elkargi, en la cual se indica el número de las mismas que están asociadas durante cada uno de los años de estudio.

Tabla 5.3.: Distribución sectorial de las empresas socias.

<i>AÑO</i>	<i>PRIMARIO</i>	<i>INDUSTRIA</i>	<i>CONSTRUCCION</i>	<i>COMERCIO</i>	<i>TRANSPORTE</i>	<i>SERVICIOS</i>	<i>Total</i>
2004	147	3.411	654	1.672	906	1.682	8.472
2005	154	3.475	700	1.741	903	1.753	8.726
2006	181	3.644	731	2.250 ⁴⁶	898	1.427 ⁴⁷	9.131
2007	188	3.755	851	2.301	919	1.577	9.591
2008	197	3.867	940	2.409	937	1.707	10.057
2009	246	4.273	1.220	2.137	948	2.490	11.314
2010	247	4.259	1.212	2.157	968	2.617	11.460
2011	241	4.242	1.196	2.159	956	2.657	11.451
2012	232	4.195	1.182	2.139	939	2.679	11.366
2013	230	4.189	1.171	2.146	932	2.717	11.385

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Elkargi SGR.

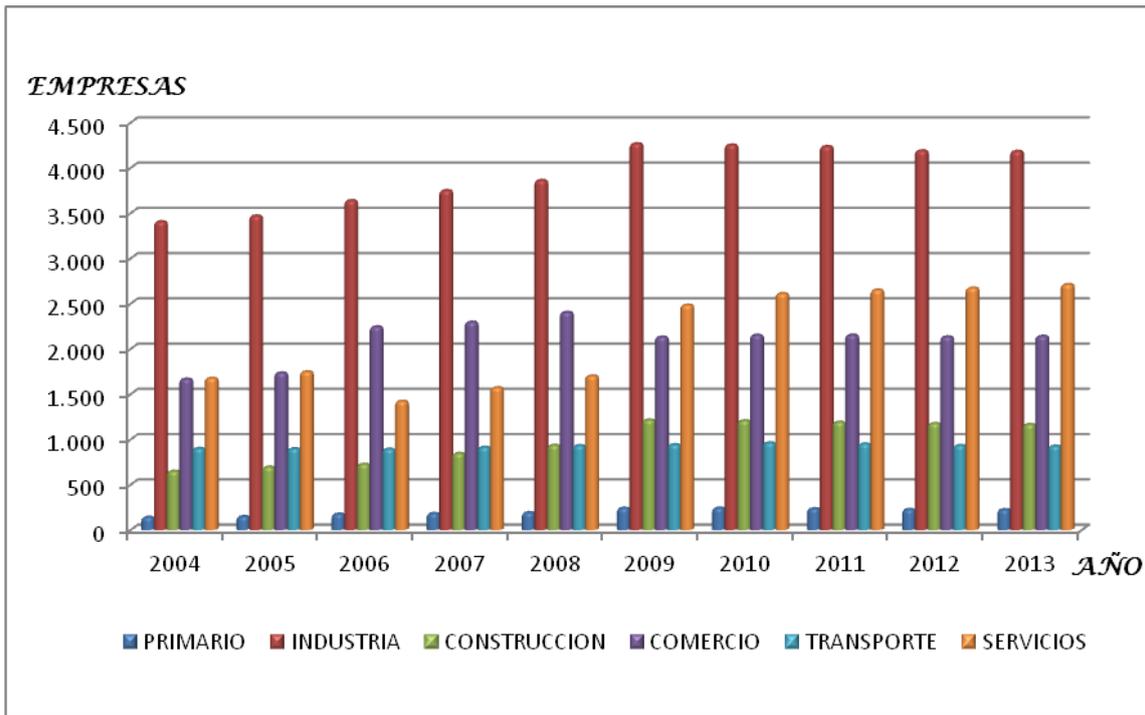
En primer lugar se puede decir (tabla 5.3. – gráfico 5.2.) que una gran parte de las empresas asociadas a la SGR vasca pertenecen al sector de la industria, destacando con diferencia sobre los demás sectores, dato que resulta curioso ya que la mayoría de las empresas en España mantienen una actividad vinculada al sector servicios. Concretamente en el año 2004 el número de empresas asociadas con actividad industrial constituían el 40% y al final del periodo suponían un 37% de la totalidad de pymes. Le siguen en orden de importancia cuantitativa el comercio y el sector servicios. Respecto a la evolución de dichos sectores, se puede concluir que en todos se han conseguido obtener al final del periodo más socios que los registrados en el inicio. Destaca, en este sentido, el sector de la construcción que casi ha duplicado, en número, los socios partícipes dedicados a esta actividad que mantenía la SGR en el primero de los años considerados; contrariamente a lo que podría esperarse debido a que este sector ha sido uno de los más castigados a raíz de la crisis económico-financiera actual.

En el gráfico 5.2. se pueden ver representados los valores recogidos en la tabla 5.3. sobre la pertenencia de las empresas socias a los diferentes sectores de actividad.

⁴⁶ “El significativo cambio producido en los sectores comercio y servicio, se debe a una reclasificación interna” (nota de Elkargi en Memoria 2006)

⁴⁷ “El significativo cambio producido en los sectores comercio y servicio, se debe a una reclasificación interna” (nota de Elkargi en Memoria 2006)

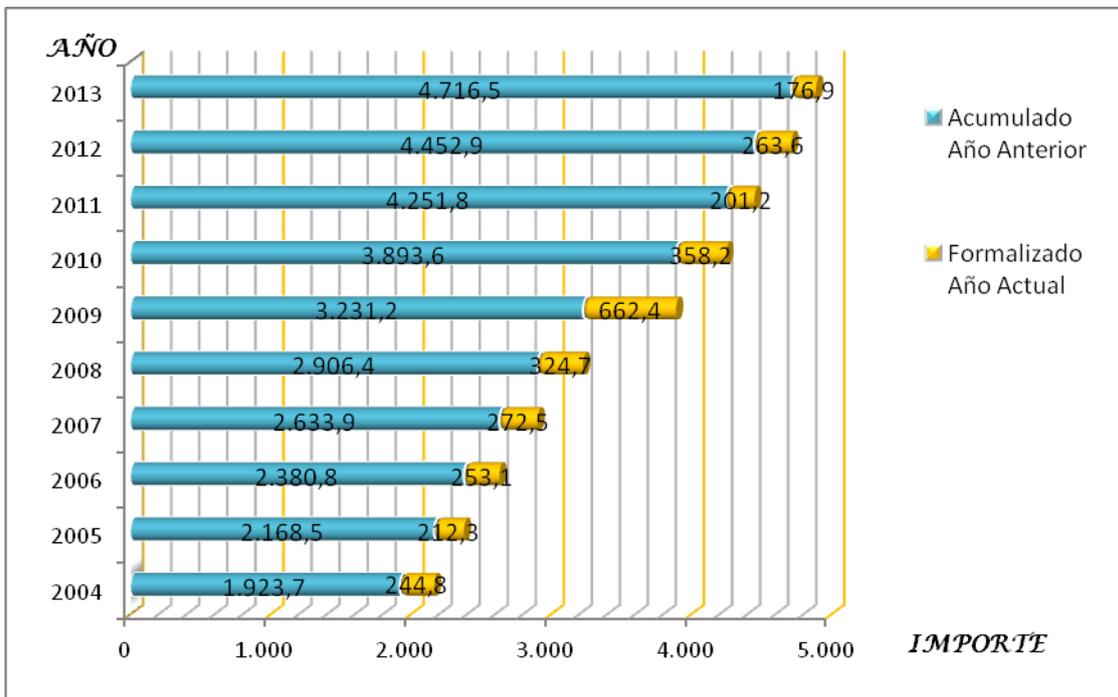
Gráfico 5.2.: Distribución sectorial de las empresas socias.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Elkargi SGR.

5.8.2.- OPERACIONES E IMPORTE DE LOS AVALES

Gráfico 5.3.: Evolución del importe de los Avaluos Formalizados. (en millones de €)

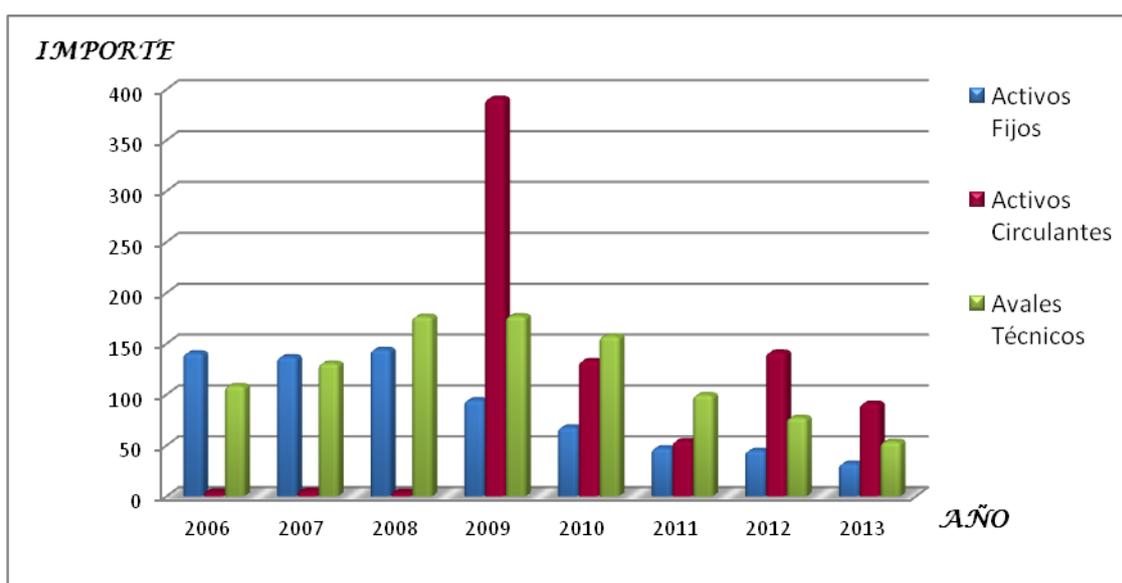


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Elkargi SGR.

En el gráfico 5.3. se presentan los importes acumulados de los avales formalizados, diferenciando los avales acumulados hasta el año inmediatamente anterior de los avales formalizados en el año de que se trate.

Se puede concluir observando el gráfico (gráfico 5.3.) que los avales formalizados, durante el primer quinquenio del periodo de estudio, oscilan en un intervalo de entre 200 y 300 millones de euros. Esta tendencia se rompe en el año 2009 a causa de la línea especial de circulante impulsada por el Gobierno Vasco, por la cual se ponía a disposición de las empresas una financiación global de hasta 400 millones de euros con intermediación de Elkargi, de los cuales se concretaron avales por valor de aproximadamente 360 millones de euros, que suponen el 55% de las garantías formalizadas. En este mismo año se formalizaron además 300 millones de euros con las operaciones habituales de aval. A partir del año 2010 hay una tendencia a la baja en las cantidades totales formalizadas, volviendo a situarse dentro de los niveles normales de la actividad de la SGR. Parece que con posterioridad al año 2009 la financiación bonificada no ha obtenido el efecto esperado.

Gráfico 5.4.: Avales formalizados anuales por destino de operación. (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Elkargi SGR.

En el gráfico 5.4. se proyecta una imagen de los fines a los que se han destinado los recursos obtenidos en las operaciones anuales de aval, así como los importes dedicados a cada fin.

Es frecuente que la financiación empresarial (a medio y largo plazo) se destine a la inversión en activos fijos para impulsar el crecimiento del negocio, sustituir un elemento anticuado u obsoleto, mejorar los productos que se comercializan, o para hacer frente a la competencia. La mayor parte de los avales financieros que proporcionan las SGR están ligados a operaciones de préstamo con una devolución a medio y largo plazo, por lo que es razonable suponer que las empresas utilicen la

financiación ajena obtenida con intermediación de Elkargi para el desarrollo de proyectos de inversión para su activo fijo. Durante los primeros años analizados (gráfico 5.4.) esto se constata observando la finalidad o el uso que se hace del montante económico conseguido. Sin embargo, se advierte que en el año 2009 hay un gran cambio, ya que priman las inversiones en activos circulantes sobre cualquier otro objetivo. En los siguientes años continúa la canalización de recursos financieros hacia el activo circulante pero de una forma más moderada. En esos años se sigue destinando mayoritariamente a cubrir las necesidades de activo circulante, salvo en el año 2010 en que presentan unos valores bastante similares. Por otra parte, la evolución de los avales técnicos es creciente hasta 2008, constante en 2009 y decreciente en los sucesivos años.

5.8.3.- RIESGO VIVO

En la tabla 5.4. se muestra la evolución del riesgo vivo en cada uno de los años, es decir, el importe pendiente de devolución por parte de las empresas socias a las entidades de crédito.

Tabla 5.4.: Importe de riesgo vivo en las operaciones avalistas de las SGR (en millones de €)

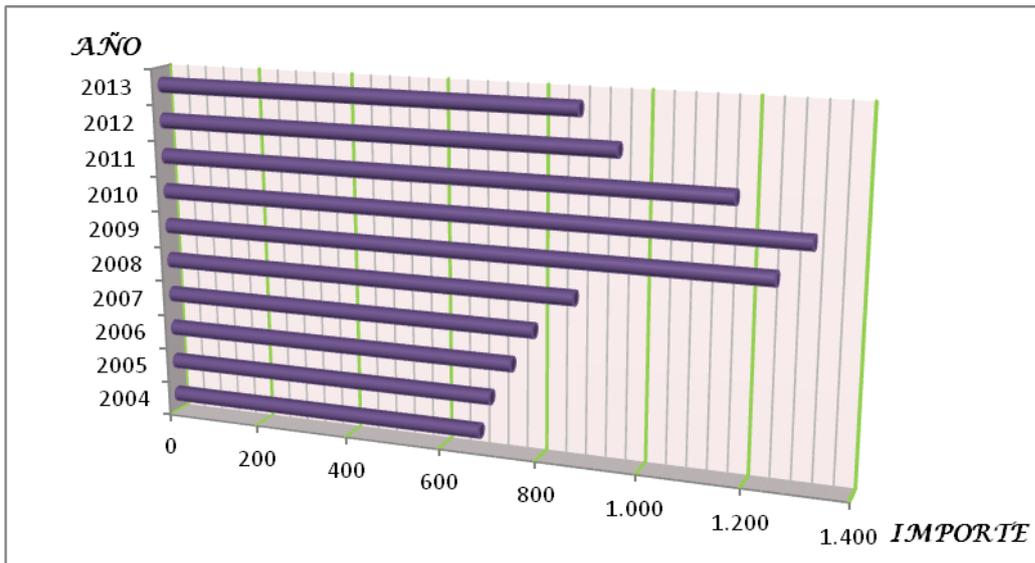
<i>AÑO</i>	<i>RIESGO VIVO</i>
2004	676,4
2005	698,7
2006	742,3
2007	787,0
2008	867,6
2009	1.247,1
2010	1.311,6
2011	1.168,7
2012	949,4
2013	874,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Elkargi SGR.

Asimismo, el gráfico 5.5. refleja el importe de riesgo vivo alcanzado en cada uno de los años del periodo 2004-2013.

El Riesgo vivo sigue (tabla 5.4. - gráfico 5.5.) una tendencia creciente desde el año 2004 hasta terminado el año 2010. Después esta tendencia se invierte y comienza a decrecer, dicha propensión al decrecimiento se mantiene hasta el final del periodo analizado. Es durante los años 2009 y 2010 cuando el nivel del riesgo vivo presenta sus valores más altos, coincidiendo con los dos momentos en los que el volumen de avales formalizados es mayor.

Gráfico 5.5.: Evolución del importe del riesgo vivo a través de los años. (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Elkargi SGR.

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES

Como se ha explicado en la introducción, el objetivo principal del presente Trabajo Fin de Grado era dar a conocer diferentes aspectos de las Sociedades de Garantía Recíproca, con el fin de alcanzar un mayor entendimiento sobre este sistema y de comprender su importancia para el desarrollo empresarial.

Se ha realizado una búsqueda de información sobre el origen y el porqué de este sistema de garantías, de ciertos aspectos de aquellas sociedades establecidas en nuestro país que prestan este servicio, y de su actividad durante una década, para así obtener una imagen de las Sociedades de Garantía Recíproca en la actualidad. Igualmente se ha llevado a cabo una aproximación al origen, actividad y evolución de Elkargi SGR.

De esta forma, hemos visto en los capítulos anteriores lo que es una garantía, para qué se usa y la importancia que ésta tiene en la economía. Se ha recordado cómo la figura de la garantía es bastante anterior a nuestra época. También se comenta en qué consistía la garantía mutua y cómo surgieron en Francia durante el siglo pasado las sociedades de garantía mutua, con un reglamento ajustado a sus necesidades y promovidas por la iniciativa privada.

De las Sociedades de Garantía Recíproca tal y como las conocemos hoy en día se explica cual es su actividad, su modo de funcionamiento y los pasos a seguir en el transcurso de una operación de aval. Además se comentan las ventajas que suponen tanto para las pymes como para las entidades de crédito la actividad de estas sociedades. Debido a su importancia se hace una diferenciación entre lo que son avales financieros y avales técnicos. Igualmente se revisan algunas de sus características más destacadas, además del carácter regional o nacional que ostentan dependiendo de su ámbito de actuación. Se incluyen las características que deben cumplir para alcanzar el éxito como organización. Asimismo se ha hecho hincapié en el no afán de lucro de la mayoría de las SGR. Como nota interesante se comenta que además de existir una confederación en España que las engloba también existe en Europa una asociación que las integra para su defensa, puesta en común y establecimiento de acuerdos. También como nota importante se incluye información sobre el reaval, que es un sistema en el que interviene la Administración Pública para facilitar la actividad avalista a estas sociedades de garantía. Como no podía ser de otra manera se ha hecho además un repaso por el marco normativo y la legislación específica aplicable.

Con la realización del presente trabajo se evidencia que:

- Las Sociedades de Garantía Recíproca, tomando la forma de entidades financieras intermediarias en las relaciones crediticias entre las entidades de crédito y las empresas, hacen de la concesión de avales a las pymes el eje central de su actividad. Así, su instrumento básico resulta ser el aval o garantía. Una garantía es primordialmente un compromiso que contrae el garante y que le vincula con el prestamista de un tercero, el deudor o prestatario; y es al mismo tiempo un acto de confianza del avalista para con el avalado que es igualmente el deudor de aquel que le concede el préstamo. Además el avalista tiene una responsabilidad subsidiaria puesto que debe hacerse cargo del pago de las cuotas que se generan con el préstamo en caso de que el deudor no asuma o no disponga de efectivo suficiente para asumir la deuda, de igual forma tienen una relación de responsabilidad solidaria en cuanto que tiene potestad para requerir del deudor moroso el reembolso de las cantidades monetarias abonadas al prestamista. Es un contrato muy recurrido y recurrente en el tiempo, en todo tipo de circunstancias y para todo tipo de operaciones, a lo largo de varios siglos de historia; hecho que refuerza su imagen de validez y efectividad.
- De la evolución de la actividad avalista de las Sociedades de Garantía Recíproca en el territorio español se desprenden los siguientes datos: El número de socios partícipes se incrementa año tras año, en cambio el número global de empleados de las empresas socias está descendiendo desde el año 2009. Las empresas que más se benefician de los avales de esta sociedades son aquellas con una media de 50 ó menos empleados en plantilla. La gran mayoría de avales que se gestionan son para operaciones con un plazo de devolución superior a los 3 años. Casi todos los avales que se conceden terminan formalizándose, sin embargo los avales que se formalizan desde 2010 son cada vez de menor importe global y el riesgo vivo también va en disminución.
- En un momento de importantes dificultades para las empresas vascas nace Elkargi por el empuje y determinación de una sociedad de empresarios guipuzcoanos, poco tiempo después de su fundación el Gobierno Vasco se convierte en uno de sus socios protectores. Comenzaron en un principio proporcionando a las empresas solamente avales de tipo financiero, pero no transcurrido mucho tiempo diversificaron su actividad central ofreciendo también avales técnicos a sus asociados. A lo largo de sus más de tres décadas de actividad, al mismo tiempo que Elkargi ha ido creciendo, han incrementado sus límites respecto a los importes avalados en su actividad principal además de implementar nuevas actividades auxiliares para las empresas socias. Siempre han impulsado su organización y no han dejado que la rueda se pare. Es además una de las Sociedades de Garantía Recíproca con mayor volumen de actividad de nuestro país. La evolución de Elkargi ha sido bastante positiva incluso en periodos críticos para la economía; han conseguido mantener su nivel de actividad y el número de socios aunque en algunos momentos, sobre todo los últimos años, con algunos desajustes a la baja.

- Cabe señalar que es un complemento ideal a la financiación bancaria, aunque no la sustituye, ya que no se trata de una vía alternativa para conseguir financiación si no que sirve como acompañamiento, proporcionando avales a todas aquellas empresas pequeñas y medianas, que necesitan aumentar sus recursos económicos para la consecución de sus objetivos. A través del aval que proporcionan y con su intermediación logran que estas empresas accedan a un préstamo bancario, las cuales en la mayoría de los casos ya habían presentado una solicitud para obtener un préstamo que la entidad bancaria había rechazado ya que no ofrecían los recursos ni las garantías suficientes para que se les considerara suficientemente solventes. Aunque es un sistema muy efectivo, resulta muy limitado puesto que depende en gran medida, salvo en los casos de la financiación bonificada, de las decisiones que tome la entidad prestamista, o de los acuerdos a los que puedan llegar para beneficio de sus asociados.

Sería interesante que se eliminaran las barreras a la financiación alternativa privada, que en otros países tiene un peso muy superior a la bancaria y además está dando un buen resultado, ya que conllevaría como ventajas el no necesitar de ningún fondo público, de forma que liberaría recursos que podrían ser destinados a otros fines sociales y además generaría más competencia entre los prestamistas, con la consiguiente mejora de las condiciones para aquellos con necesidades económicas.

Por lo que respecta a las empresas se extrae que en la situación actual no se implican en nuevos proyectos de inversión: no sólo está en situación de estancamiento la inversión en nuevos negocios sino que además la inversión productiva (adquisición, renovación y mejora de bienes de equipo) ha decaído mucho y ya no se concretan grandes planes de crecimiento. Los recursos económicos se destinan en gran medida a lograr la continuidad de la actividad diaria, ya que muchas de las empresas soportan un nivel de endeudamiento al que no podrían responder sin el aval de las SGR que les proporciona o bien recursos monetarios o una reclasificación de la deuda contraída. Esto lastra a los negocios impidiéndoles dar forma a nuevas iniciativas que refuercen su posición en el mercado frente a sus competidores inmediatos. Se podría decir que las pymes están llevando a cabo una actividad económica de subsistencia. Todo esto explica porqué la actividad avalista no ha conseguido obtener un gran crecimiento en los últimos años.

Considero que este informe puede resultar interesante para todas aquellas personas físicas o jurídicas que quieran ampliar sus conocimientos sobre las bondades del sistema de garantías, puesto que proporciona una visión global de conjunto de lo que son las Sociedades de Garantía Recíproca.

BIBLIOGRAFÍA

Asociación Europea de Sociedades de Garantía Recíproca www.aecm.be

Ayala Calvo, J.C. y grupo de investigación FEDRA. (s.f.). *Evolución del sector de Sociedades de Garantía Recíproca y su incidencia en la financiación de nuevos proyectos empresariales en el período 2001-2005*. Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro, 538-549. Obtenido de Dialnet: dialnet.unirioja.es

Banco de España www.bde.es

Banco de España. (Julio-Agosto 2013). *Indicadores económicos*. Tipos de interés de nuevas operaciones. Boletín Económico, 60*.

Banco de España. (1996). *Las Sociedades de Garantía Recíproca*. Actividad y Resultados. *Boletín Económico*, 96.

Banco de España. (2009). *Las Sociedades de Garantía Recíproca*. Actividad y Resultados. *Boletín Económico*, 112.

Banco de España. (2014). *Las Sociedades de Garantía Recíproca*. Actividad y Resultados. *Boletín Económico*, 87.

Boletín Oficial del Estado www.boe.es

Calvo A., Parejo J.A., Rodríguez L. y Cuervo A. (2010). *Manual del sistema financiero español*. Barcelona: Ariel

Cámaras de Comercio Industria y Navegación de España, y Fundación INCYDE. (2001). *La creación de empresas en España*, 1-39. Madrid. Obtenido de la Cámara de Comercio de España: www.camara.es

Cesgar. (2004). *Informe SGR*.

Cesgar. (2005). *Informe SGR*.

Cesgar. (2006). *Informe SGR*.

Cesgar. (2007). *Informe SGR*.

Cesgar. (2008). *Informe SGR*.

Cesgar. (2009). *Informe SGR*.

Cesgar. (2010). *Informe SGR*.

Cesgar. (2011). *Informe SGR*.

Cesgar. (2012). *Informe SGR*.

Cesgar. (2013). *Informe SGR*.

Circular 4/2004, de 22 de diciembre, del Banco de España, a entidades de crédito sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelo de estados financieros. BOE, núm. 314 (2004)

Circular 3/2008, de 22 de mayo, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimo. BOE, núm. 140 (2008)

Circular 5/2008, de 31 de octubre, del Banco de España, *a las sociedades de garantía recíproca, sobre recursos propios mínimos y otras informaciones de remisión obligatoria*. BOE, núm. 281 (2008). Obtenido del Banco de España: www.bde.es

Compañía Española de Reafianzamiento www.cersa.es

Comunicación 244/2004, de 1 de octubre, *sobre ayudas estatales de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis*. Concepto de empresa en crisis. Diario Oficial de la Unión Europea (2004).

Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca www.cesgar.es

De Gobbi, S. y el grupo Fedart Fidi. (2001). *Les sociétés de cautionnement mutuel: leur nature et leur fonctionnement. Social Finance Programme International Labour Organization*. Obtenido de la Organización Internacional del Trabajo (OIT): www.ilo.org/socialfinance

Elkargi, S.G.R. www.elkargi.es

Elkargi (2005). *1980-2005 en la Memoria*. Donostia-San Sebastián: Elkargi,S.G.R.

Elkargi. (2006). *Memoria*

Elkargi. (2007). *Informe Anual*

Elkargi. (2008). *Memoria*

Elkargi. (2009). *Informe Anual*

Elkargi. (2010). *Memoria*

Elkargi. (2011). *Informe Anual*

Elkargi. (2012). *Memoria*

Elkargi. (2013). *Informe Anual*

García Tabuena, A. (2001). *El Sistema Español de Garantías Recíprocas*. Obtenido de la Universidad de Alcalá: http://www2.uah.es/iaes/publicaciones/DT_03_01.pdf

Garnier,C. et l'Agence du Groupe des Banques Populaires pour la Coopération et le Développement. (2006). *Guide sur les sociétés de cautionnement mutuel*. Obtenido de Epargne sans frontière: <http://www.epargnesansfrontiere.org>

Ibarreche, V. Director General de Elkargi. (2015). Diario Vasco.

Ley 26/1988, de 29 de julio, *sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito*. BOE, núm. 182 (1988)

Ley 1/1994, de 11 de marzo, *sobre el Régimen Jurídico de las de las Sociedades de Garantía Recíproca*. BOE, núm. 61 (1994)

Ley 38/2003, de 17 de noviembre, *General de Subvenciones*. BOE, núm. 276 (2003)

Ley 16/2007, de 4 de julio, *de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea*. BOE, núm. 160 (2007)

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, *de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*. Título 3, Artículo 35, Capital Social mínimo de las sociedades de garantía recíproca. BOE, núm. 233 (2013)

Ley 10/2014, de 26 de junio, *de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito*. BOE, núm. 156 (2014)

Orden EHA 1327/2009, de 26 de mayo, del Ministerio de Economía y Hacienda, *sobre normas especiales para la elaboración, documentación y presentación de la información contable de las sociedades de garantía recíproca*. BOE, núm. 129 (2009)

Real Decreto 1778/1994, de 5 de agosto, *por el que se adecuan a la Ley 30/1992 las normas reguladoras de los procedimientos de otorgamiento, modificación y extinción de autorizaciones*. BOE, núm. 199 (1994)

Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, *relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de Garantía Recíproca*. BOE, núm. 281 (1996)

Real Decreto 1644/1997, de 31 de octubre, *normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las Sociedades de Reafianzamiento*. BOE, núm. 271 (1997)

Real Decreto 216/2008, de 15 de febrero, *de recursos propios de las entidades financieras*. BOE, núm. 41 (2008)

Real Decreto-Ley 24/2012, de 31 de agosto, *de reestructuración y resolución de entidades de crédito*. Disposición final séptima: Artículo 1, Reforzamiento de la solvencia de las entidades de crédito. BOE, núm. 210 (2012)

Real Decreto-Ley 14/2013, de 29 de noviembre, *de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de supervisión y solvencia de entidades financieras*. BOE, núm. 287 (2013)

Recomendación 361/2003, de 6 de mayo, *sobre la definición de pequeñas y medianas empresas*. Anexo I: Artículo 2, Los efectivos y límites financieros que definen las categorías de empresas. Diario Oficial de la Unión Europea (2003)

Sánchez L.C. y Gascón F. (2004). *Veinticinco años del sistema de garantías recíprocas español*. Revista Asturiana de Economía. Obtenido de Dialnet: dialnet.unirioja.es