

# *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España. Actividad avalista desarrollada*

Carmen Pérez López  
Universidad de Sevilla, España  
E-mail: [cplopez@us.es](mailto:cplopez@us.es)

[Recibido: Julio 20, 2009. Aceptado: Septiembre 15, 2009](#)

## Resumen

En este artículo proporcionaremos una descripción del comportamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca en España durante los últimos años atendiendo distintos aspectos. En primer lugar, realizaremos una breve descripción del funcionamiento específico de estas sociedades en España señalando sus principales características. En segundo lugar, abordaremos el análisis de la actividad avalista desarrollada, basándonos para ello en el estudio de tres variables indicativas de la misma, esto es, las cifras de *riesgo vivo*, *riesgo formalizado anual* y *número de socios partícipes*. A continuación, realizaremos un estudio desagregado de los avales utilizando diferentes criterios de clasificación que nos permitirán profundizar en las características principales de los mismos.

*Palabras clave: PYME, garantías, actividad avalística.*

## Abstract

In this article we will provide a description of the performance showed by the Reciprocal Guarantee Associations (*Sociedades de Garantía Recíproca*) in Spain over the last years, considering several aspects. First, we will make a short description of the specific operation of these associations in Spain, highlighting their major characteristics. Second, we will approach the analysis of the developed guarantee activity, based in the study of three variables indicating such guarantees, that is to say, the amount of *live risk*, the *yearly formalized risk* and the *amount of partners participating*. After that we will make a study disjoining the guarantees using different criteria that will allow us to deepen in their major characteristics.

*Keywords: SME, guarantee, guarantee (backing activity).*

## 1. Introducción

Las Sociedades de Garantía Recíproca, SGR, son intermediarios financieros de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas, PYME, dedicados fundamentalmente a la prestación del aval. Estas sociedades constituyen la base del sistema de garantía español. Estos sistemas existen en prácticamente todos los países europeos y están experimentando un gran desarrollo en los países latinoamericanos en los últimos años, aunque cada uno de ellos presenta características propias. El objetivo común a todos es permitir el acceso a la PYME, de la forma más adecuada, a los medios financieros externos, a cambio de comisiones muy moderadas. Buscan mejorar la estructura financiera de la empresa y condiciones atractivas para los créditos (interés, plazo, carencia...). Además, estimulan la iniciativa y la capacidad empresarial por la asistencia, el asesoramiento y la supervisión en temas financieros. De esta manera, el análisis del

comportamiento del sector de garantías durante los últimos años se hace especialmente importante para comprender su evolución y ver si ésta se corresponde, o no, con las necesidades que debe cubrir.

En el actual contexto de crisis financiera por el que estamos atravesando y siendo la financiación bancaria o, en general, la proporcionada por entidades de crédito a través de préstamos y créditos, la fuente de financiación de mayor utilización por parte de las pequeñas y medianas empresas, el endurecimiento de las condiciones de financiación del sector privado conlleva la paralización de toda la actividad inversora al margen de grandes dificultades para poder proseguir con las que ya estaban en marcha. Y en este sentido, la mediación de las SGR se hace especialmente interesante. Con la confianza que da el aval SGR, las entidades de crédito pueden decidirse a aportar fondos con mayor intensidad a la economía real. Aunque existen otros instrumentos de apoyo a la PYME, como el capital riesgo, los préstamos participativos, las líneas de financiación pública o mediante el fomento del mercado alternativo bursátil, tenemos que hacer notar que sólo mediante la utilización de las SGR se consigue desatascar la concesión de crédito procedente del sistema bancario. Así, la función que desempeñan, siempre importante, se vuelve aún más interesante al ser una alternativa que consigue que los fondos del sistema bancario fluyan hacia la economía real.

Para alcanzar nuestro objetivo, esto es, dar a conocer el sistema de garantías español y analizar el comportamiento del sector durante los últimos años, hemos estructurado el presente trabajo en los siguientes puntos: comenzaremos describiendo brevemente el funcionamiento del sistema de garantías español, señalando sus principales características; tras ello, analizaremos cuantitativamente su actividad a través de tres variables indicativas de la misma, esto es, las cifras de *riesgo vivo*, *riesgo formalizado anual* y *número de socios partícipes* que presentaron a 31 de diciembre de 2008 estas sociedades, comparándolas con los volúmenes alcanzados en años anteriores. Continuaremos este estudio dedicado a la actividad avalista, señalando la distribución de los avales según diferentes criterios de clasificación con lo que podremos conocer de forma más profunda las características principales de los mismos.

Antes de comenzar nuestro estudio es conveniente realizar una serie de aclaraciones metodológicas sobre la utilización de información en el mismo. En primer lugar, debemos señalar que en la actualidad se encuentran operando diecinueve sociedades multisectoriales y de carácter territorial y tres sociedades sectoriales de ámbito nacional. La última sociedad que se ha constituido, a finales de 2005, es AUDIOVISUAL, SGR., sociedad sectorial que nació con el propósito de apoyar a la industria audiovisual.

También debemos destacar la importancia de la legislación a la que se ven sometidas estas sociedades y subrayar que su régimen jurídico específico, iniciado en 1994 con la promulgación de la Ley 1/1994, terminó de su desarrollo durante el año 2000. En este sentido, la Orden de 13 de abril de 2000, sobre normas de solvencia de las entidades de crédito, fija una ponderación del 20% a los riesgos avalados por las SGR, otorgándoles de esta forma el mismo tratamiento que a los riesgos avalados por entidades de crédito. Otras disposiciones legales<sup>1</sup> han venido a mejorar o a completar desde 1994 determinados aspectos del sistema de garantías en su conjunto.

---

<sup>1</sup> Fundamentalmente la normativa legal de estas sociedades viene recogida en las siguientes disposiciones:

- 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.
- Orden de 12 de febrero de 1998, sobre normas especiales para la elaboración, documentación y presentación de la información contable de las sociedades de garantía recíproca.
- La Circular 10/1998, de 27 de noviembre, de sociedades de garantía recíproca, sobre información sobre recursos propios mínimos y otras informaciones de remisión obligatoria.
- Orden de 13 de abril de 2000, modificación de la Orden de 30 de diciembre de 1992, sobre normas de solvencia de las entidades de crédito, mediante la cual a los riesgos avalados por las sociedades de

Los datos utilizados para la elaboración del análisis proceden de diferentes fuentes de información: los informes anuales referentes al sector de garantías elaborados por el Banco de España y publicados en el *Boletín Económico* de dicha entidad; las memorias anuales elaboradas y publicadas por la Confederación Nacional de Sociedades de Garantía Recíproca, CESGAR; y, aunque no se profundiza en los resultados particulares obtenidos por cada sociedad, para completar la visión sectorial ha sido preciso acudir para determinados aspectos a los datos incluidos en las memorias de cada una de ellas.

## 2. Funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca en España

Las SGR son un tipo especial de sociedad, semejantes a las sociedades anónimas, respecto al capital social y a la responsabilidad de los socios por las deudas sociales, de las que no responderán personalmente y que, sin embargo, conservan el carácter mutualista en lo que se refiere al derecho de los socios. Tienen carácter mercantil y deben estar constituidas por PYME.

La función principal que desempeñan las SGR, como ya se ha señalado anteriormente, consiste en conceder avales que permitan a las PYME acceder a la financiación bancaria. No obstante, no se limitan a ello y también realizan otros servicios complementarios, entre los que se encuentran:

- Establecer servicios de información que permitan a este tipo de empresas conocer los instrumentos financieros que mejor se adapten a sus necesidades. Así, realizan una importante labor de información sobre todo tipo de ayudas institucionales y nuevas oportunidades de negocio a los empresarios a los que muchas veces esta información no les llega o bien lo hace de forma dispersa y confusa.
- Ofrecer servicios de formación financiera a los directivos con la finalidad de mejorar la competitividad de las PYMES. Formación que se concreta en cursos, seminarios organizados por las propias SGR que utilizan su estrecha relación con sus asociadas para realizar una auténtica oferta de formación permanente.
- Proporcionar al empresario un asesoramiento eficaz en la medida que analizan, evalúan y aconsejan sobre el proyecto de inversión que la pequeña empresa va a realizar, aconsejándoles las alternativas posibles, los convenios vigentes a los que se pueden acoger, la conveniencia o no de los fondos solicitados, el plazo y el tipo de operación más interesante...
- Participar en el capital de las sociedades cuyas actividades también estén orientadas a favorecer a las PYME, siempre bajo determinados requisitos.

Otra de las características principales de estas sociedades es la de ser entidades financieras sometidas al control y la supervisión del Banco de España. Este hecho, que introdujo la legislación que reformó el régimen jurídico de las SGR en 1994, puede señalarse como una de las claves del éxito en esta nueva etapa. Anteriormente a esta fecha las SGR en España eran sociedades de desarrollo y la falta de rigor financiero a la hora de la concesión de operaciones y la falta de un adecuado control por parte de un organismo supervisor hicieron que el sector de garantías funcionara de forma adversa hasta el punto que incluso se llegó a plantear su disolución. De los acertados cambios

---

garantía recíproca se les fija una ponderación del 20%, otorgándoles de esta forma el mismo tratamiento que a los riesgos avalados por entidades de crédito.

- Circular 4/2004 del Banco de España, sobre las normas de información financiera y modelos de estados financieros de las entidades de crédito.
- Circular 5/1997 en la modificación de la norma undécima apartado 4.a.3) permite a las entidades de crédito no provisionar los riesgos que cuenten con la garantía de las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Real Decreto 216/2008, de 15 de febrero y la circular 5/2008, de 31 de octubre, del Banco de España, de recursos propios de las entidades financieras que reconoce la ponderación del reafianzamiento.

que se introdujeron en la nueva legislación de 1994, el calificarlas de entidades financieras puede señalarse como el de mayor relevancia.

Por otra parte, en estas sociedades existen dos tipos de socios: los titulares de PYME que pueden solicitar las garantías, el asesoramiento y la asistencia de la SGR, y que se denominan socios partícipes; y los socios protectores, en su mayor parte instituciones públicas y privadas cuyo objetivo es prestar apoyo a las PYME.

Los socios partícipes deben pertenecer al sector económico que figure en los estatutos sociales de cada SGR. Esto da pie a la existencia de dos tipos de sociedades, las sociedades de ámbito sectorial o de oficio, y las de ámbito geográfico o regional, que conceden operaciones a empresas pertenecientes a cualquier sector pero limitándose a un territorio determinado.

En cuanto al capital social en estas sociedades es necesariamente variable y puede aumentar o disminuir dentro de unos límites constituidos por la cifra mínima fijada por los Estatutos y el triple de dicha cantidad, permitiendo la incorporación de los nuevos socios y la separación de los que deseen abandonar la sociedad solicitando el reembolso de sus cuotas. La cifra mínima de capital está fijada en 1 millón 800 mil euros y el número mínimo de fundadores es de 150 socios partícipes.

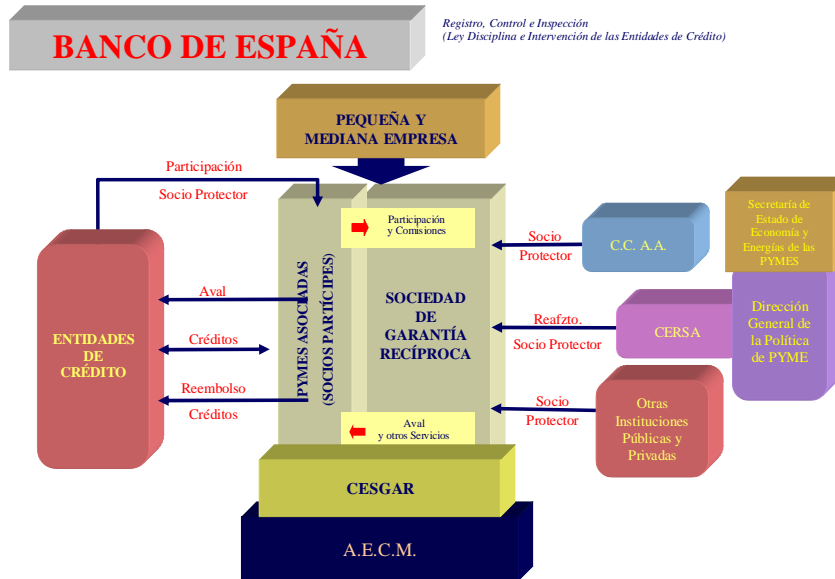
Por último, también hay que señalar que la sociedad de garantía recíproca tiene la obligación de constituir un Fondo de Provisiones Técnicas, que formará parte integrante de su patrimonio y cumplirá la finalidad de reforzar su solvencia. Este fondo puede estar integrado por las dotaciones que la sociedad efectúe con cargo a su cuenta de pérdidas y ganancias, sin limitación y en concepto de provisión para insolvencias. Y también por las subvenciones, donaciones u otras aportaciones no reintegrables que efectúen las diferentes administraciones públicas, organismos de ellas dependientes y, en general, cualquier persona física o entidad.

Las características fundamentales de este tipo de sociedad aparecen recogidas, a modo de resumen, en la tabla 1.

<b>CARÁCTERÍSTICAS DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA ESPAÑOLAS</b>	
❖	Son entidades financieras bajo la supervisión del Banco de España
❖	Son un tipo especial de sociedad (híbrido entre S.A. y Cooperativas)
❖	Tienen carácter mercantil
❖	Constituidas por PYMES
❖	Coexisten dos tipos de socios: partícipes y protectores
❖	Dos grandes categorías de sociedades: sectoriales y territoriales
❖	Cifra mínima de capital de 1,800,000 euros
❖	Número mínimo de fundadores de 150 socios partícipes.
❖	Fondo de Provisiones Técnicas

**Tabla 1. Características de las SGR españolas**

Al analizar el sistema de garantías no sólo hay que hacer referencia a las propias SGR como base del mismo, sino también al resto de instituciones implicadas que cumplen diferentes papeles en él. Según la normativa anteriormente citada, entre ellas se establecen determinadas relaciones; las principales quedan reflejadas en la figura siguiente:



**Figura 1. Funcionamiento del sistema de garantías español**

En primer lugar, señalamos el papel que desempeña el Banco de España dentro del sistema, ya que las SGR como entidades financieras que son están bajo su órbita. Le compete, por tanto, su registro, control e inspección, así como adoptar medidas en caso de incumplimiento, por parte de las sociedades, de las normas reguladoras, aplicando cuando procedan, las sanciones previstas en la legislación.

En segundo lugar, como podemos observar en el gráfico, el funcionamiento estricto del sistema produce una relación entre la SGR, la PYME y la entidad de crédito. La pequeña o mediana empresa que quiera obtener el aval debe convertirse en socio partícipe de la SGR, teniendo así la posibilidad de obtener créditos en mejores condiciones de plazo y tipos de interés. Además, se beneficia de la información y asesoramiento financiero que le proporciona la SGR, que no sólo reduce sus costes financieros sino que influye en su funcionamiento general por referirse a otros aspectos de la actividad empresarial.

El importe de la participación social en el capital de la SGR puede, si se desea, ser recuperado a la finalización del crédito obtenido. Si no, la PYME permanecerá como socio partícipe, y seguirá teniendo así acceso a todas las otras prestaciones y servicios de la SGR ya comentadas.

Las entidades financieras, beneficiarias del aval, trabajan con las SGR, principalmente negociando líneas de crédito en condiciones preferentes para las PYME avaladas. Además, en numerosas ocasiones también contribuyen a la capitalización de las SGR mediante aportaciones al capital social como socios protectores.

Por otra parte, se reflejan también las relaciones que se establecen entre las diferentes instituciones públicas y privadas cuyo objetivo es apoyar a las SGR y que, como ya se ha señalado, se constituyen en socios protectores. Entre ellas, podemos distinguir:

- Desde la Administración Central el apoyo se canaliza a través fundamentalmente del sistema de reafianzamiento proporcionado por la Compañía Española de Reafianzamiento, S.A., CERSA, a las operaciones de garantía otorgadas por las SGR, según los contratos firmados con dichas sociedades. La presidencia de

esta entidad reside en la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa.<sup>2</sup>

- Desde las administraciones autonómicas la ayuda a las sociedades que operan en su territorio se presta utilizando diferentes cauces: aportaciones al capital social o al fondo de provisiones técnicas, subvencionando el coste del aval o, incluso, con un sistema de reafianzamiento propio que complementa al nacional.
- Otras instituciones públicas (ayuntamientos, diputaciones, etc.) y privadas (organizaciones empresariales, cámaras de comercio, etc.) que respaldan al sistema generalmente participando en el capital social de las sociedades a las que quieren promocionar.

Por último, además de todas las relaciones ya comentadas, debemos hacer referencia a las asociaciones que mantienen las SGR en niveles superiores. Por una parte, las SGR españolas están asociadas en CESGAR<sup>3</sup> que asume las funciones de coordinación, cooperación, defensa y representación de los intereses de sus asociados, promueven todo tipo de acuerdos con instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras, y prestan labores de asesoría y asistencia técnica. Y a su vez, CESGAR, pertenece a la Asociación Europea de Caución Mutua, AECM,<sup>4</sup> constituida en 1992 por más de 1,900 sociedades de caución mutua procedentes de los diferentes sistemas europeos. También debemos señalar la actividad de la Red Iberoamericana de Garantías, REGAR, que aunque a un nivel menos institucionalizado está llevando a cabo una importante función<sup>5</sup> en la difusión de estos sistemas en los países iberoamericanos.

En el siguiente mapa se muestran las SGR que operan en la actualidad en España, ubicadas en las ciudades en las cuales están establecidas sus sedes sociales.



**Figura 2: Las Sociedades de Garantía Recíproca de España**

<sup>2</sup> Para que un sistema de garantía recíproca sea realmente eficaz, precisa de un sistema de reafianzamiento adecuado que reparta, entre las SGR y la Administración, el riesgo que suponen los fallidos de las pymes avaladas; y apoye la expansión del Sistema de Garantía Recíproca al disminuir el riesgo asumido por estas sociedades, lo que les permite aumentar el volumen de concesión de avales y mantener los adecuados niveles de solvencia, sin exigirles aumentos desproporcionados de sus recursos propios. CERSA reavala las operaciones financieras formalizadas por las SGR en distintos porcentajes según el tipo de operación, facilita la cobertura de provisiones y fallidos, y cuenta con la colaboración del Fondo Europeo de Inversiones para operaciones con determinadas características de las pymes y de los activos financiados. La cobertura de las operaciones oscila entre un 30% y un 75%, gozando de mayor cobertura las operaciones de nueva empresa y las de carácter innovador. Los contratos establecen un coste máximo de la cobertura calculado en función de una tasa Q de calidad en la gestión del riesgo.

<sup>3</sup> Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR). España. [En línea] Disponible en: <<http://www.cesgar.es>>.

<sup>4</sup> Association Européenne du Cautionnement Mutuel (AECM). Portugal. [En línea] Disponible en: <<http://www.aecm.be>>.

<sup>5</sup> A través de su página <<http://www.redegarantias.com>>, sus boletines mensuales o mediante los Foros Iberoamericanos anuales que organizan.



Para completar este apartado dedicado a mostrar el funcionamiento de las SGR en España nos centraremos en exponer tanto los tipos de avales que conceden estas sociedades como en hacer una referencia más detallada al coste del aval para la PYME.

## 2.1. Tipos de avales

A través de una SGR se puede financiar prácticamente cualquier proyecto empresarial, siempre que sea económicamente viable y, fundamentalmente, con las características de los avales que se señalan en la siguiente relación:

- **Avales de carácter técnico (no financieros)**

No suponen obligación directa de pago para la entidad avalista, pero responden del incumplimiento de los compromisos que el avalado tiene contraídos, generalmente, ante algún organismo público con motivo de importación de mercancías en régimen temporal, participación en concursos y subastas, ejecución de obras o suministros, buen funcionamiento de maquinaria vendida, etc.

  - Fianzas definitivas. Garantizan ante las Administraciones Públicas el cumplimiento de contratos de obra, gestión de servicios, de suministros o asimilados que se formalicen con las mismas.
  - Fianzas provisionales. Son otorgadas a las PYME ante las distintas administraciones públicas y entidades privadas con el fin de garantizar la adjudicación de los expedientes de contratación, cuyo objeto directo sea la ejecución de obras, gestiones de servicios y prestación de suministros.
- **Avales de carácter económico (comerciales y financieros)**
  - \* **De carácter comercial:** referidos a operaciones de naturaleza comercial que responden del pago aplazado en compraventa de cualquier clase de bienes, fraccionamientos de pago, sumas entregadas anticipadamente, etc.
    - Avales para garantizar entregas a cuenta de vivienda: para garantizar las entregas a cuenta para la compra de las viviendas de promoción libre, VPO, precio tasado, cooperativas de viviendas, otro tipo de Sociedad Mercantil.
    - Avales ante proveedores (documento en efecto): otorgado ante PYME privadas para garantizar el pago de la compra de mercaderías o materias primas, activos fijos y otros servicios.
    - Avales de líneas de descuento
    - Avales para aplazamientos: otorgados a las PYME ante la Seguridad Social, y la Hacienda Pública, con el fin de aplazar el pago de tributos y cargas sociales.
    - Avales para acopios: ante las administraciones públicas por acopio de materiales, maquinaria, etc.
    - Avales ante terceros: otorgados a las PYME para arrendamiento, permutas, cesión de terrenos, agencias de seguros, asesores, profesionales, etc.
    - Avales para el Juego: a las empresas PYME operadoras, sectores recreativos, y maquinaria del juego ante la administración pública.
  - \* **De carácter financiero:** responden de créditos o préstamos obtenidos por la PYME avalada de cualquier entidad financiera ante las que la Entidad avalista queda obligada directamente a su reembolso.
    - Inversión: (mobiliaria o inmobiliaria).
    - Circulante.
    - Refinanciación.

## 2.2. El coste del aval

El desembolso que debe realizar el empresario para conseguir el aval es el resultado de sumar tres partidas:

1. Las cuotas sociales que debe suscribir en función del importe del aval solicitado. La PYME necesita asociarse a la SGR para solicitar el aval mediante cuotas al capital social (a veces incluso es una aportación simbólica). Esta cantidad, además, es recuperable por el empresario una vez que ha terminado la operación sujeta al aval, por tanto, sólo habría que computar como coste el “coste de oportunidad”.
2. Una comisión en concepto de aval. Es un porcentaje del riesgo avalado vivo que se paga anualmente y por anticipado durante todo el periodo de vigencia del aval. Es diferente si el aval es técnico o financiero.
3. Una comisión de apertura y/o de estudio. A pagar una sola vez, al inicio de la operación, con arreglo a la escala aprobada por la SGR.

Actualmente, estas partidas han disminuido en gran medida su nivel de exigencia. En la mayor parte de las SGR se exige el desembolso de una única cuota social para poder recibir el aval. Las comisiones de apertura y/o de estudio, sobre todo para los avales técnicos, no se consideran; y, las comisiones de aval representan un bajo porcentaje (en torno al 0.5%-1% para los financieros y entre el 0.25%-0.75%, para los técnicos).

Tampoco hay que olvidar, al hacer referencia al coste del aval, que gracias a éste, las operaciones se canalizan bajo los convenios firmados por la SGR con diferentes entidades financieras y en las que se contemplan unas condiciones preferentes de financiación. De esta manera, la PYME accede a unos tipos de interés y a unos plazos mucho más favorables que los que hubiera conseguido sin el aval.

Por otra parte, también hay que mencionar que muchas comunidades autónomas subvencionan la comisión anual del aval, siendo en estos casos el coste del aval prácticamente nulo, y obteniendo sin embargo la PYME todos los beneficios anteriormente señalados.

### 3. Actividad avalista desarrollada

Para el análisis de la actividad avalista desarrollada por el sector de garantías en nuestro país nos hemos centrado en el estudio de tres variables representativas de la misma: el *riesgo vivo*, el *riesgo formalizado anual*<sup>6</sup> en el periodo 2003-2008 y el *número de socios partícipes* en el periodo 1993-2008. Los datos alcanzados para cada una de ellas, respectivamente, se muestran en los siguientes gráficos:



Gráfico 1. Evolución del riesgo vivo<sup>7</sup>

<sup>6</sup> El *riesgo vivo* recoge los saldos pendientes de amortización al cierre de cada periodo por las operaciones avaladas, así como por otras garantías prestadas y formalizadas por las sociedades y el *riesgo formalizado anual* es el volumen de operaciones formalizadas cada año.

<sup>7</sup> CESGAR, Memoria, 2008.





**Gráfico 2. Evolución del riesgo formalizado anual<sup>8</sup>**



**Gráfico 3. Evolución de los socios partícipes<sup>9</sup>**

El *riesgo vivo* (gráfico 1) del sector generado por la actividad avalista de las SGR, superó a finales de 2008, los 5 mil 900 millones de euros, duplicando la cifra alcanzada en 2003. Por su parte, el riesgo formalizado en el último ejercicio analizado ascendió a un total de 2 mil 238 millones de euros frente a los 1 mil 251 millones que se formalizaron en 2003, siendo la media de crecimiento del riesgo formalizado en los últimos 5 años de un 16% aproximadamente (gráfico 2). No obstante, como señala el Banco de España en su *Boletín Económico* de mayo de 2009 “la actividad de estas entidades se vio afectada por la situación económica” indicando que pese a que también creció el último año, éste fue menor que el experimentado en 2007.

Por su parte, 94 mil 522 pequeñas y medianas empresas están actualmente asociadas al sector de garantías como socios partícipes, 25 mil 500 empresas más que en 2003, lo que supone una incorporación neta de unas 5 mil 100 empresas por año. En cuanto al número total de socios protectores asciende, en 2008, a 762 frente a los 732 de 2003. Si extendemos el periodo de análisis, tal y como se muestra en el gráfico 3, hasta 1993, observamos que la base societaria no ha dejado de crecer ningún año, pasando de las 35 mil 139 empresas hasta las más de 94 mil actuales.

<sup>8</sup> *Ibíd.*

<sup>9</sup> *Ibíd.*

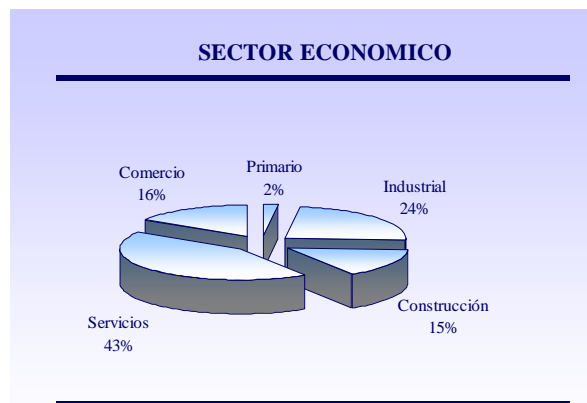
CESGAR, en su informe sobre el ejercicio 2008, resume la actividad del sector indicando que: "las sociedades de garantía recíproca al 31 de diciembre de 2008, han concedido avales por un importe acumulado de 21 mil 140 millones de euros. Como en los ejercicios precedentes, en el ejercicio 2008 ha habido un crecimiento en la actividad de las sociedades de garantía recíproca, con un incremento del 13% en los avales formalizados acumulados que han alcanzado los 19 mil 231 millones de euros. Durante el ejercicio 2008, se formalizaron avales por un importe de 2 mil 238 millones de euros, habiéndose beneficiado del aval de las sociedades de garantía recíproca un total de 94 mil 522 pequeñas y medianas empresas, lo que ha supuesto una contribución en términos de empleo de 694 mil 160 puestos de trabajo"

Sin embargo, hemos de señalar que el sector de garantías está lejos de ser uniforme en España. Hay comunidades (Castilla la Mancha y La Rioja) que no disfrutan de la labor de una SGR propia y se carece de SGR específicas para la mayoría de los sectores de actividad. Algunas comunidades, como Castilla y León, Comunidad Valenciana y País Vasco, cuentan con sociedades fuertemente implantadas y otras, por ejemplo, Andalucía y Canarias, cuentan con una o varias entidades de diferentes tamaños.

Además, si realizáramos un análisis individualizado por sociedad, encontraríamos que la concentración es muy importante: tres sociedades acaparan el 54.5% del riesgo, si bien en los últimos años se ha producido una ligera tendencia hacia una mayor dispersión, por el crecimiento de las SGR de tamaño medio, la fusión entre algunas de ellas y el rápido crecimiento de las últimas creadas. Esta heterogeneidad, que se pone de manifiesto al analizar los datos de las sociedades, se debe a la existencia de múltiples factores: la cantidad y tipo de apoyo recibido por parte de las distintas administraciones regionales, las diferentes características empresariales de la zona o ámbito de actuación de cada una de ellas, tales como la densidad empresarial, la cultura de asociación, la historia particular de cada SGR, las características del equipo de profesionales que la gestione y su forma de entender el sistema de garantías, etc.

#### 4. Análisis desagregado de los avales

Una vez comentados los volúmenes de riesgo vivo y el número de socios partícipes, nos detendremos a continuación en analizar las características principales de los avales concedidos por estas sociedades. Los resultados obtenidos en 2008 para cada uno de los criterios de clasificación utilizados se reflejan en los siguientes gráficos, ayudándonos a comprender la actividad llevada a cabo por estas sociedades.

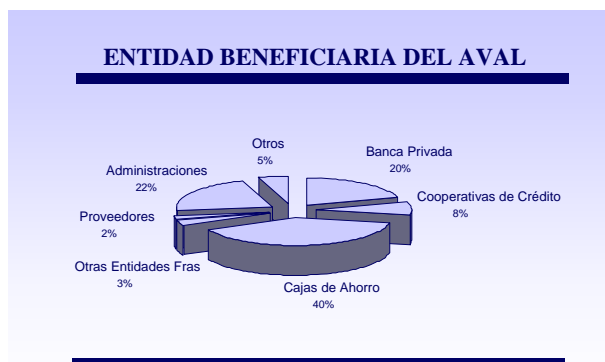


**Gráfico 4. Avales según sector económico**<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Ibidem.

En cuanto a los **sectores de actividad** (Gráfico 4), son las PYME del sector terciario, servicios y comercio, las que más participan en el sector (59%), seguido del sector industrial (24%). El sector de la construcción participa con el 15% y es muy escasa la afiliación de sociedades pertenecientes al sector primario, el 2%. Esta distribución sectorial se corresponde perfectamente con los porcentajes que alcanzan para la totalidad de empresas en España en los diferentes sectores considerados.

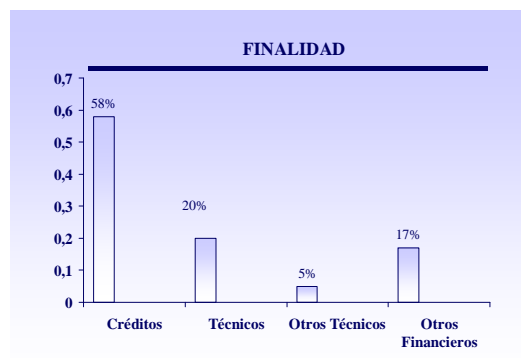
El Banco de España señala que el sector más afectado por la crisis económica este último año fue, como era de esperar, el de la construcción que se contrajo ligeramente. Respecto al sector terciario, mantuvo su peso en el total y subieron, pero también de forma muy leve, el sector industrial y el primario. No obstante estas pequeñas variaciones, las proporciones sectoriales se muestran prácticamente constantes en el tiempo.



**Gráfico 5. Avaluos según entidad beneficiaria del aval<sup>11</sup>**

En cuanto a la distribución del riesgo vivo por entidades financieras (Gráfico 5), son las Cajas de Ahorro las que más operaciones avaladas han concedido, es decir, el 40% del total. Esto se explica porque la función que desempeñan estas entidades sin ánimo de lucro las hacen especialmente indicadas para la colaboración con las SGR. De hecho, las cajas de ahorro suelen ser socios protectores de las SGR que operan en el territorio común.

La banca privada y las administraciones públicas se convierten en los siguientes prestamistas del riesgo, situándose cada colectivo en torno al 20%. La presencia de las administraciones públicas como beneficiarias del aval SGR se debe fundamentalmente a los avales técnicos que solicitan los socios partícipes para el desarrollo de sus actividades.

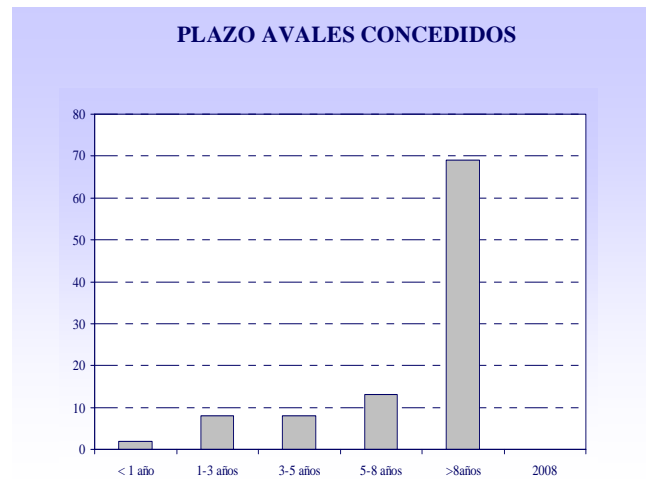


**Gráfico 6. Avaluos según la finalidad del aval<sup>12</sup>**

<sup>11</sup> *Ibidem.*

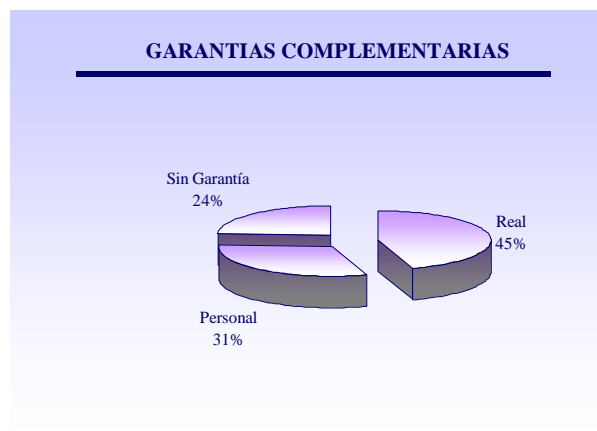
Si analizamos la distribución del riesgo vivo total en función de la finalidad de las operaciones avaladas (Gráfico 6), nos encontramos que el montante de avales técnicos alcanza el 20% del importe total, correspondiendo dicho importe al 56% del número de operaciones en vigor. El porcentaje de los avales para operaciones de inversión supera el 58% del total del riesgo vivo en 2008.

En cuanto a la evolución respecto del ejercicio anterior, hay que destacar un retroceso de los avales técnicos otorgados como garantía de las cantidades a cuenta por compradores de viviendas, consecuencia directa de la crisis que está experimentando el sector de la construcción.



**Gráfico 7. Avales según plazo de amortización<sup>13</sup>**

Esta clasificación es de gran importancia porque nos muestra la labor de las SGR en cuanto a la consecución de mejores condiciones de financiación, concretamente del plazo, para las PYME avaladas. Pues bien, estos avales tienen un plazo de amortización (Gráfico 7) mayor de 3 años en el 82% del importe total y sólo el 2% vencen antes de los 12 meses. El 69% del total corresponde a operaciones a más de 8 años.<sup>14</sup>



**Gráfico 8. Avales según garantías complementarias<sup>15</sup>**

<sup>12</sup> Ibidem.

<sup>13</sup> Ibidem.

<sup>14</sup> Sin embargo, debemos señalar que estos datos hay que interpretarlos con cierta cautela, ya que dentro del riesgo vivo analizado se incluyen los avales de naturaleza técnica, considerados de vencimiento indeterminado y que, por tanto, introducen importantes distorsiones en los resultados obtenidos.

<sup>15</sup> Ibidem.

Por otra parte, en cuanto a las garantías complementarias (Gráfico 8) exigidas a las empresas avaladas, en un 45% ha sido de tipo real, en un 31% garantías personales, quedando sólo para las operaciones sin ningún tipo de garantías el 24% restante.

Si atendemos al importe medio de los avales, el número de avales de menos de 66 mil euros representa el 76% del total de las operaciones avaladas por las SGR. Por otra parte, si atendemos al criterio del número de trabajadores de las empresas avaladas, el 67% tiene menos de 25 trabajadores. Como podemos apreciar, estos datos son coherentes con el tipo de clientela de las SGR.

Aunque hemos atendido al análisis de la principal actividad de estas sociedades, esto es, la actividad avalista, hemos de señalar que el objeto social de estas sociedades es mucho más amplio e incluye la prestación de servicios de formación, asesoramiento e información financiera, así como la participación en sociedades, bajo ciertas condiciones, cuyo objeto social está dirigido a PYME. De esta forma, el importe neto de la cifra de negocio por estos conceptos, *Ingresos por prestación de servicios*, superó los 3 millones de euros en el ejercicio 2007.

## 5. Conclusiones

Con el desarrollo del trabajo realizado, hemos comprobado que las SGR siguen creciendo y consolidándose dentro del sistema financiero español; tanto el *riesgo formalizado anual* como el *riesgo vivo*, variables indicativas de la actividad avalista desarrollada se han incrementado significativamente estos últimos años. Sin embargo, el sector crece aunque en menor medida que en años precedentes, es decir, se está produciendo, por tanto, una ralentización del crecimiento.

Por otro lado, la base societaria de las SGR ha aumentado de forma continuada; más de 94 mil pequeñas y medianas empresas están actualmente asociadas al sector de garantías; desde 1993, una media de 4 mil empresas se incorpora de forma neta al sector de garantías español.

A pesar de los crecimientos de estos últimos años, la importancia de la actividad de las SGR en el conjunto del sistema financiero español es todavía muy reducida, representando un escaso porcentaje del total de pasivos contingentes de las entidades de crédito.

Además, del análisis individualizado se desprende que el sector de garantías está lejos de ser uniforme en España, existiendo sólo algunas comunidades y sectores con sociedades que desarrollan una gran actividad. En el resto, o bien no existen o tienen una importancia relativa. Por otra parte, la concentración es elevada, tres sociedades acaparan el 54,5% del riesgo y las ocho menores, el 5,5%. Esta situación se viene repitiendo desde hace años aunque cabe señalar una ligera tendencia hacia una mayor dispersión en los últimos ejercicios.

El análisis desagregado de los avales nos permite profundizar en las características de la actividad de estas sociedades: conceden avales a empresas de todos los sectores, en los porcentajes que cada uno de ellos está presente en el tejido empresarial. Trabajan en mayor medida con las cajas de ahorro aunque también es importante la presencia de la banca privada. La actividad en el campo de los avales técnicos hace que las administraciones públicas se conviertan en importantes entidades beneficiarias del aval SGR.

Las SGR trabajan tanto en el campo de los avales financieros, mayoritariamente como corresponde a su principal objeto social, como en el de los avales técnicos. Por otra parte, a pesar de que la SGR también toma contragarantías de la empresa avalada, es importante señalar que el 24% del total se concede sin ningún tipo de garantías. Lo

anterior, junto con el elevado plazo medio de los avales, son dos indicadores típicos del grado de cumplimiento de la función de estas sociedades: facilitar el acceso al crédito a la PYME, y hacerlo en mejores condiciones de plazo.

El importe medio de los avales y el número de trabajadores de las PYME avaladas no hacen sino confirmar el tipo de clientela de estas sociedades, de tamaño mediano o en mayor medida pequeñas o muy pequeñas. En este sentido, estos últimos años muchas de las SGR han abierto líneas específicas para mipymes e incluso para la concesión de microcréditos.

Las SGR, desde que son entidades financieras, han desarrollado esta actividad, salvo algunos casos puntuales, sin problemas de solvencia. Los recursos propios del sistema proceden en un 60% del capital aportado por los socios partícipes y en un 40% de los protectores. El Banco de España, en su boletín de mayo de 2009, señala que a efectos del cumplimiento de los requisitos de solvencia, las SGR mantenían recursos propios computables que representaban el 175% sobre el mínimo calculado con la nueva normativa de Basilea II. Las novedades de esta normativa han tenido un impacto importante en el crecimiento del superávit de recursos propios, "que pasaron del 145% de cobertura en 2007 al 175% a finales de 2008".

Por último, señalar que la función de las SGR se hace especialmente interesante en el actual contexto de crisis financiera. Con la confianza que da el aval SGR, las entidades de crédito pueden decidirse a aportar fondos con mayor intensidad a la economía real. Por ello, aconsejamos a las administraciones públicas que potencien el Sistema de Garantías Recíprocas aportándole mayor cantidad de fondos para que puedan intensificar su actividad en estos tiempos de crisis financiera

## Bibliografía

Banco de España (2003-2008): Informe SGR, *Boletín Económico del Banco de España*. Madrid.

Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca, CESGAR (2003-2008), "Memorias". Madrid.

Pérez López, C. (2000), *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España*. 1994-1999. Madrid: Civitas.

Pérez López, C. (1999), *Las Sociedades de Garantía Recíproca: análisis de la actividad desarrollada*, *Revista Actualidad Financiera*, año 4, no. 9, pp. 35-44.

Pérez López, C. (2001), *Las Sociedades de Garantía Recíproca, entidades financieras al servicio de la PYME*. *Revista Estrategia Financiera*, España: CISS, no. 176, pp. 42-45.

Pérez López, C. (2002), *Proyectos de Inversión Avalados por las Sociedades de Garantía Recíproca*. *Revista Estrategia Financiera*, España: CISS, no. 180, pp. 56-61.

Pérez López, C. (2009), *La financiación de la PYME en crisis: el papel de las SGR*. *Revista Estrategia Financiera*, España: CISS, no. 264, pp. 20-30.

Sociedades de Garantía Recíproca (1994-2008), *Memorias e Informes de Gestión*, Madrid, España.