

106/82

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA, UN MEDIO PARA LA FINANCIACIÓN DE LAS PME

DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO DE NÚMERO, ELECTO
EXCMO. SR. D. PEDRO CASTELLET MIMÓ
en el acto de su recepción, en 17 de junio de 1982 y

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO
EXCMO. SR. D. LUIS PRAT TORRENT



BARCELONA

1982

LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA,
UN MEDIO PARA LA FINANCIACIÓN DE LAS PME

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

LAS SOCIEDADES
DE GARANTÍA RECÍPROCA,
UN MEDIO PARA LA
FINANCIACIÓN DE LAS PME

DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO DE NÚMERO, ELECTO
EXCMO. SR. D. PEDRO CASTELLET MIMÓ
en el acto de su recepción, en 17 de junio de 1982 y

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO
EXCMO. SR. D. LUIS PRAT TORRENT

BARCELONA

1982

La Academia no se hace responsable de las opiniones expuestas en sus propias publicaciones.

(Art. 41 del Reglamento)

DEPÓSITO LEGAL, B. 23.588. - 1982

Imprenta Clarasó, S. A - Villarroel, 15. - Barcelona-11

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE:
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES:
EXCELENTÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS:
SEÑORAS Y SEÑORES:

No cabe duda que en el transcurso de la vida profesional de cualquier persona, el hecho de ser elegido como miembro numerario de una Corporación de las características de nuestra Real Academia, es un hito de notable importancia.

La única reacción lógica y apropiada, es aquella que permita proponerse a sí mismo, el, apreciando en lo que vale tal elección, procurar mediante una labor constante y cotidiana, hacerse acreedor a lo que la misma significa.

Consecuente con la imposición de la medalla de Académico, es mi firme deseo, responder adecuadamente, prestando a los fines de esta Real Corporación, no menor dedicación y esfuerzo de que dieron prueba sus anteriores poseedores.

Permitidme que haga mención del Dr. GAY DE MONTELLÁ, ilustre jurisconsulto, que fue para muchos de nosotros, maestro y guía en nuestra formación y desarrollo profesional, así como del Dr. FENECH NAVARRO, último poseedor de la misma.

Al plantearme la temática que debía ser objeto de desarrollo de éste mi reglamentario discurso de ingreso en esta Docta Corporación, sospeché y analicé detenidamente las distintas facetas de la economía y las finanzas que podían ocuparme al respecto. Dado el momento en que este discurso se producía, llegué a la conclusión, espero que acertada, de tratar la figura de las Sociedades de Garantía Recíproca, de reciente aparición en nuestro espectro económico, dedicando este trabajo a su estudio y análisis, por la válida y específica misión que vienen a desempeñar, como instrumento para la financiación de las Pequeñas y Medianas Empresas.

I. EL POR QUÉ DEL NUEVO INSTRUMENTO. IMPORTANCIA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA

Las pequeñas y medianas empresas son indiscutiblemente fundamentales en la economía de cualquier país, inclusive en aquellos en que las de gran tamaño y las multinacionales alcanzan una importancia considerable. Así, para el sector industrial, y en base a estudios realizados por la Comunidad Económica Europea referidos a la década de los setenta, las pequeñas y medianas empresas supusieron entre el 97,5 % del total de Gran Bretaña y el 99,9% en Italia (cuadro núm. 1); en el último censo industrial de nuestro país dichas industrias alcanzaban el 99,7 %.

Por lo que se refiere al empleo, en España, la importancia de las PMI es mucho más considerable que en los países comunitarios, representando casi el 77 % del total del sector industrial, frente al 31,7 % en Gran Bretaña y el 72,7 % en Dinamarca, (mínimo y máximo de los países considerados).

La relevancia de la pequeña industria española es más acentuada si se considera que el 97,5 % de las mismas, tienen menos de cien empleados.

Por otra parte, "no debe olvidarse que es la Pequeña y Mediana Empresa la que mantiene el mercado libre, la que, junto con las profesiones liberales, nutre las clases medias, y la que en definitiva hace posible la pervivencia de una sociedad libre y democrática.

Constituye por todo ello, un instrumento eficaz para evitar situaciones de oligopolio o de concentración excesiva de la oferta, a la vez que

un medio de primera magnitud en la lucha contra el paro y en la distribución sectorial y territorial de puestos de trabajo”.¹

CUADRO NÚM. 1

IMPORTANCIA CUANTITATIVA DE LA PME EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA (CNAE 2/4)

País	Año	% Empresas	% Personas ocupadas
Alemania	1970	99,4	50,0
Bélgica	1970	99,5	57,1
Dinamarca ¹	1973	98,6	72,7
Francia ²	1976	98,6	47,7
Irlanda ³	1968	98,3	74,3
Italia	1971	99,9	67,1
Luxemburgo	1973	99,0	38,6
Holanda ¹	1973	99,3	62,3
Inglaterra	1972	97,5	31,7
España	1978	99,7	76,8

Fuente: L. ESCAURIAZA IBÁÑEZ y R. PÉREZ SIMARRO, *Dimensión empresarial y empleo*, “El País”, 30 de setiembre de 1981.

- 1 Incluyen CNAE 1.
- 2 De 6 a 500 trabajadores.
- 3 De 3 a 500 trabajadores.

La importancia de las PME en la economía de los países desarrollados y la falta de una atención equivalente, a la prestada a las entidades de gran volumen, básicamente en el campo de la financiación, ha conducido a la búsqueda de medidas de apoyo a las mismas, lo que se ha plasmado en la creación de instituciones especializadas en la tramitación y concesión de avales a dichas empresas, para la obtención de créditos, como se comentará en el apartado 2. En este sentido, y complementando

1 Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI), “Memoria del ejercicio 1980”.

las acciones aplicadas en cada país, está en el ánimo de la CEE “estimular las numerosas pequeñas inversiones creadoras de empleo... favoreciendo los intercambios de información entre las PME y los organismos bancarios o cooperativas de crédito...”, para ello la Comisión Europea “quiere incitar a estas últimas a modificar sus criterios de apreciación del riesgo financiero y a tomar más en cuenta las perspectivas reales de desarrollo de las empresas. La comisión tiene así la intención de estudiar la posibilidad de extender a escala comunitaria algunas experiencias nacionales como las cooperativas de garantía y de financiación”.²

Respecto a España, en base a la experiencia extranjera sobre el tema, se han creado recientemente las Sociedades de Garantía Recíproca, motivo y eje de este trabajo, que vienen a cubrir un vacío existente en nuestro sistema financiero, caracterizado por la falta de especialización de las Entidades Crediticias en la financiación de las PME.

Característica básica de las SGR, lo es también en España la consideración de viabilidad de las empresas, contemplándose como elementos decisivos en la concesión de avales a sus socios partícipes, conceptos muy diferenciados de los tradicionales que se utilizan en las entidades de crédito, como son garantías económicas y no de la mencionada viabilidad.

En este contexto, las PME españolas han basado tradicionalmente su financiación en los recursos del propio empresario y en la autofinanciación cuando ello ha sido posible, constituyendo su patrimonio la garantía de las operaciones empresariales; con lo que el riesgo ha venido recayendo sobre la persona o personas físicas que constituyen la empresa. Las PME resuelven en parte sus necesidades financieras mediante el crédito de sus proveedores y el descuento de papel, con la consiguiente inseguridad sobre los recursos realmente disponibles.

Sintetizando, las causas de las dificultades de acceso al crédito a corto, medio y largo plazo por parte de las PME pueden resumirse como sigue:

- El crédito a corto plazo debe ser autoliquidable.
- En general las PME no pueden ofrecer suficientes garantías.
- En muchos casos adolecen de una adecuada estructura adminis-

² *Le dossier de l'Europe*, “La Communauté européenne et les petites et moyennes entreprises”, núm. 19, 17 de diciembre de 1980.

trativa que les permita presentar a las entidades financieras balances y cuentas de resultados de futuro, lo que origina que la concesión del crédito se base en el patrimonio del solicitante y no en el destino del mismo.

- Los costos del estudio a realizar por las entidades financieras son elevados en proporción a los créditos a conceder a las PME.
- Por lo que comporta al crédito a medio y largo plazo, las exigencias básicamente de tipo hipotecario de las instituciones financieras, hacen que muchas PME tengan dificultades de acceder al mismo, bien por no poseer los bienes raíces necesarios o por no hallarse en condiciones de comprometer el futuro del patrimonio personal del empresario.
- Falta de instituciones financieras específicas para las PME.

Así pues, ha sido necesario el desarrollo de un marco jurídico que permita un mayor conocimiento de la estructura empresarial y de la finalidad de la inversión, y un sistema de garantías adecuado por el que la empresa pueda acceder al crédito. Este marco jurídico-económico se espera conseguir con las SGR, reguladas por el Real Decreto 1.885/78 del 26 de julio de 1978, en cuya introducción se plasma la filosofía y la necesidad de las mismas según se contempla de manera específica en el preámbulo del mencionado Real Decreto, que por su importancia y carácter de definición, lo transcribimos en su totalidad:

“Una de las tareas prioritarias en los momentos actuales ha de ser la de crear las condiciones indispensables para mantener y fortalecer a la pequeña y mediana empresa, dada la importancia fundamental que le corresponde en el marco de nuestra economía. Es preciso, por ello, ofrecer soluciones a los diversos problemas con los que tales empresas se enfrentan, y muy particularmente al problema de la financiación. Con esa finalidad, se han promulgado ya algunas disposiciones que facilitan el acceso al crédito de las empresas pequeñas y medianas; pero subsiste un obstáculo decisivo para conseguir el objetivo propuesto, pues aun cuando existen ya cauces para la financiación de la pequeña y mediana empresa, ésta no está a menudo en situación de hacer uso de ellos, por no poder ofrecer las garantías exigidas habitualmente por las Entidades de crédito. Se trata, por consiguiente, de arbitrar algún medio que per-

mita a las medianas y pequeñas empresas ofrecer las garantías que se les exigen para la concesión de los créditos que necesitan, tanto para el normal desarrollo de sus actividades, como para su reestructuración y adaptación a las cambiantes circunstancias del mercado.

”Una solución que ha demostrado su eficacia para superar el problema mencionado consiste en la constitución de las que en el Derecho francés se denomina Sociedades de Garantía Mutua, esto es, de Sociedades formadas entre empresarios, y cuyo objeto exclusivo consiste en prestar las garantías necesarias para que los socios consigan los créditos que precisan. Es, sin duda, el éxito alcanzado por tales Sociedades el que justifica el deseo, reiteradamente manifestado por los círculos interesados, de lograr la implantación de las mismas en nuestro país.

”El establecimiento en España de Sociedades como las mencionadas no encuentra, sin embargo, un cauce jurídico idóneo dentro de nuestro Derecho vigente, por lo que es necesario, ante todo, fijar una regulación legal que las haga viables. Ésta es la razón por la que el Real Decreto ley 15/1977, de 25 de febrero (R. 418, 925 y N. Dicc. 285 46 bis), sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública, en su art. 41 autorizó al Gobierno «para regular la constitución de régimen jurídico, fiscal y financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca». Por el presente Decreto se hace uso de la autorización concedida y se otorga a las Sociedades de Garantía Recíproca la regulación legal que ha de permitir su adecuada implantación en nuestro país.

”La Sociedad de Garantía Recíproca queda definida como Sociedad mercantil constituida por empresarios, «con capital variable, y cuyo objeto exclusivo consiste en prestar garantías por aval o cualquier otro medio admitido en derecho, a favor de sus socios para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de que sean titulares» (artículo primero), y es regulada como un tipo social autónomo, plenamente adaptado a las exigencias del objeto social que caracteriza a esta clase de Sociedades.

”La regulación se basa en dos ideas fundamentales: la de asegurar los derechos de los terceros que contraten con la Sociedad, pues sin esa seguridad no serían admitidas las garantías que la Sociedad ofrezca en apoyo de sus socios, y la de mantener el carácter esencialmente mutualista y fuertemente personalista de estas Sociedades.

"Para ofrecer seguridad a los terceros se regula el capital social en base a los mismos principios que en las Sociedades capitalistas, y más concretamente en base a los mismos principios que rigen el capital social en nuestra Ley de Sociedades Anónimas (R. 1951, 811, 945 y N. Dicc. 28531), de la cual se ha tomado también la exclusión de la responsabilidad de los socios por las deudas sociales, así como lo relativo a la constitución y organización de la Sociedad, introduciendo los cambios exigidos por las especiales características de las Sociedades de Garantía Recíproca.

"Así pues, el capital, dividido en cuotas sociales de difícil transmisibilidad, ha de estar totalmente suscrito y desembolsado en un 25 % cuando menos, del valor nominal de cada una de las cuotas sociales, y funciona también como cifra de retención de valores en el activo, igual que ocurre en la Sociedad Anónima.

"Pero en las Sociedades de Garantía Recíproca, dado su carácter mutualista, el capital ha de ser necesariamente variable, aspecto éste que ha exigido una regulación pormenorizada, puesto que no existe dentro de nuestro Derecho positivo ninguna Sociedad, típicamente mercantil, en la que se admita la variabilidad del capital.

"Esta variabilidad significa, dentro de la regulación que se establece, que el capital puede aumentar o disminuir por simple acuerdo del Consejo de Administración, es decir, sin necesidad de modificación estatutaria, dentro de unos límites constituidos por la cifra mínima fijada en los Estatutos y el triple de dicha cantidad. La variación del capital, fuera de los límites mencionados, exigirá la adopción por la junta general del acuerdo correspondiente de modificación de la cifra mínima del capital que figura en los Estatutos, lo cual constituye una modificación estatutaria.

"La variabilidad del capital permite la continua incorporación de nuevos socios, y la separación de los que deseen abandonar la Sociedad pidiendo el reembolso de sus cuotas.

"Así, pues, la cifra del capital puede variarse por el Consejo de Administración entre la cifra mínima fijada en los Estatutos y el triple de dicha cantidad, pero cualquiera que sea la cifra del capital éste deberá estar íntegramente suscrito y desembolsado, cuando menos, en una cuarta parte, y actuará además como cifra de retención de valores en el activo.

”La finalidad exclusiva que persiguen las Sociedades de Garantía Recíproca ha obligado, por otra parte, a disponer que la cifra mínima del capital social no pueda ser inferior en ningún caso a cincuenta millones de pesetas. Es difícilmente concebible que un capital inferior al señalado pudiera permitir la realización de una labor efectiva en el otorgamiento de garantías para la obtención de créditos. Siendo por lo demás necesario prestigiar este nuevo tipo de Sociedades, hay que evitar su constitución en circunstancias que las harían inviables y que redundarían, en definitiva, en desprestigio de la institución misma.

”Para aumentar la seguridad de las garantías otorgadas por estas Sociedades, se regula, asimismo, el fondo de garantía que han de constituir los socios, cuyas deudas sean garantizadas por la Sociedad. Ese fondo, administrado por la Sociedad de Garantía Recíproca, y cuyo único objeto es hacer frente a los pagos que haya de realizar la Sociedad en cumplimiento de las garantías otorgadas, es ajeno al patrimonio de la Sociedad misma y refuerza decisivamente la solvencia de ésta para hacer frente a las obligaciones asumidas en garantía de los créditos otorgados a los socios.

”La otra idea que preside la regulación de las Sociedades de Garantía Recíproca consiste en asegurar el mantenimiento de su carácter esencialmente mutualista.

”Ese carácter se manifiesta ya en el sistema de puerta abierta que permite la continua incorporación de nuevos socios y la separación de los que existían, y que impone la variabilidad del capital. Pero, sobre todo, se concreta en el hecho de que, a diferencia de las Sociedades capitalistas, los derechos atribuidos a cada socio no se delimitan en proporción a su aportación al capital social, incluyéndose además disposiciones tendentes a evitar que la Sociedad pueda ser dominada por un grupo de socios, con lo cual se impide igualmente que las Sociedades de Garantía Recíproca puedan ser instrumentalizadas al servicio de grandes empresas. También se establecen importantes limitaciones al reparto de eventuales beneficios.

”El carácter mutualista de las Sociedades de Garantía Recíproca se ve ciertamente mitigado al disponer que, junto a los socios partícipes, que son aquellos que pueden obtener las garantías de la Sociedad para las operaciones de las empresas cuya titularidad ostentan, los Estatutos

pueden admitir la existencia de socios protectores, que no tienen derecho a obtener las garantías de la Sociedad. Hay que destacar, por tanto, que son los propios Estatutos sociales los que decidirán si en la Sociedad pueden existir, o no, socios protectores.

"Ha parecido, sin embargo, que era imprescindible prever la posible existencia de tales socios como medio para ayudar a la solución del problema de la financiación de las Sociedades de Garantía Recíproca, problema cuya trascendencia no es necesario resaltar. Existen, en efecto, Entidades como las asociaciones empresariales, las Cámaras de Comercio e Industria y Organismos de la Administración Pública interesados en apoyar financieramente a este tipo de Sociedades, y hubiera sido absurdo eliminar de raíz ese apoyo por razones puramente dogmáticas. Lo que sí se hace, por supuesto es adoptar las medidas necesarias — limitaciones en el derecho de voto y en el número de puestos que pueden ocupar en el Consejo de Administración — para impedir que estos socios protectores puedan dominar la Sociedad; tales medidas son particularmente severas para evitar ese peligro frente a socios protectores que sean Entidades con ánimo de lucro. Ahora bien, para estimular en lo posible la participación de socios protectores se les otorgan algunas ventajas de índole económico, como por ejemplo, la posibilidad de percibir en concepto de participación en los eventuales beneficios un porcentaje igual al representado por el tipo básico de redescuento del Banco de España, más dos puntos (art. 45).

"Tal como aparecen configuradas en este Decreto las Sociedades de Garantía Recíproca constituyen un instrumento concebido para facilitar la financiación de la pequeña y mediana empresa, pero ello no impide que este tipo de Sociedades pueda ser utilizado en ocasiones por grandes empresas si lo estiman conveniente.

"Mas para potenciar a las Sociedades de Garantía Recíproca como instrumento de financiación de las empresas pequeñas y medianas, es indispensable otorgarles una serie de ventajas de índole crediticia y fiscal. Estas ventajas son las que se establecen en el capítulo noveno del presente Decreto, pero reservándolas por razones obvias a las Sociedades de Garantía Recíproca, cuyos Estatutos exijan que los socios partícipes sean titulares de empresas pequeñas y medianas y que se inscriban en el Registro Especial que al efecto se crea en el Ministerio de Economía.

Por medio de esa inscripción y de las obligaciones que de ella se derivan para las Sociedades inscritas, así como de la vigilancia e inspección de tales Sociedades por parte de los órganos de la Administración pública, se asegura que las ventajas previstas en el Decreto sean atribuidas precisamente a Sociedades de Garantía Recíproca que cumplan de una manera efectiva y con arreglo a las condiciones adecuadas a la política económica general del país su misión de impulsar la financiación de las pequeñas y medianas empresas.

”Cabe destacar, además, que tanto la autorización de la inscripción como la posterior vigilancia e inspección se atribuyen al Ministerio de Economía en colaboración con el Ministerio o los Ministerios en cuyo ámbito de competencia se desarrollen las actividades empresariales de los socios partícipes, con el fin de que se tengan en cuenta, en todo caso, las peculiaridades de cada uno de los sectores de la actividad económica.”

Antes de entrar de lleno en el análisis de las Sociedades de Garantía Recíproca en España, creemos será útil contemplar el papel de dicho tipo de Sociedades, o sus homólogas en, a nuestro criterio, los más representativos Países del Mundo, así como aquellas otras medidas que se han arbitrado, para la ayuda de las PME, en su vertiente financiera.

2. RESPUESTAS A NIVEL INTERNACIONAL. EL PAPEL DE LOS ESTADOS EN LAS DIFERENTES OPCIONES

Como se ha comentado, en la mayor parte de los países industrializados existen desde hace años diversas instituciones cuya finalidad consiste en el apoyo financiero a las PME por medio de avales, créditos... A continuación analizaremos la función de dichas instituciones en los países más significativos y el papel otorgado al Estado en cada uno de ellos.

2.1. FRANCIA.

Para la financiación de las PME, existen en Francia tres tipos de instituciones:

- Las Sociedades de Garantía Mutua (SGM).
- Las Sociedades de Desarrollo Regional (SDR).
- El Instituto de Desarrollo Industrial (IDI).

2.1.1. *Las Sociedades de Garantía Mutua (SGM).*

Son sociedades comerciales creadas para garantizar los créditos que las instituciones financieras conceden a las empresas. Estas sociedades, con capital fijo o variable, se constituyen entre comerciantes, industriales, sociedades y miembros de profesiones liberales.

Los promotores acostumbran a ser asociaciones profesionales de los diversos sectores de la actividad económica. Básicamente, se trata de sociedades con un campo de acción en sectores concretos y de ámbito nacional. Aparte de las SGM sectoriales hay algunas de carácter interprofesional o regional.

El capital de las Sociedades de Garantía Mutua es variable, excepto en dos casos (CCME y SCETA), estando integrado por partes nominativas, que pueden tener un valor desigual y a cuya suscripción pueden acceder:

- Quienes se beneficien directamente de las acciones de la sociedad, y
- Los socios no partícipes, con el único derecho a la remuneración correspondiente.

En lo que se refiere al marco legal, existen, tres fórmulas jurídicas posibles para las SGM:

- a) Ley de 13 de marzo de 1917. Tiene por finalidad la organización del crédito a la PME. Se acogen a esta ley la mayor parte de las SGM. Son sociedades cooperativas con un estatuto legal de sociedad mercantil.
- b) Leyes de 24 de julio de 1966 y de 24 de julio de 1967. Reglamentan las sociedades comerciales francesas.
- c) Ley de 17 de noviembre de 1943, sobre Sociedades Profesionales. En base a dicha Ley, pueden agruparse las instituciones públicas y las asociaciones privadas.

El esquema institucional francés está constituido por las PME solicitantes de los créditos, las instituciones financieras que los conceden, las SGM que prestan el primer aval, y la *Caisse National des Marchés de l'Etat (CNME)* como institución pública que otorga la segunda garantía.

El funcionamiento del sistema es el siguiente: el solicitante del crédito se dirige a una SGM (directamente o a través de su banco). Tras el análisis del informe, la SGM otorga su aval tras la aportación correspondiente de la empresa solicitante al Fondo de Garantía y de un porcentaje en concepto de comisión. El aval es incondicional si cubre el 100 % del riesgo, o condicional si cubre sólo un porcentaje del mismo, compartiendo el riesgo con la institución financiera que concede el crédito.

Después de la aceptación de la solicitud por parte de la SGM, el dossier pasa a la *Caisse National des Marchés de l'Etat (CNME)*, institución pública que, de aceptarlo, otorga la segunda garantía.

Generalmente, los créditos otorgados van destinados a la adquisición

de bienes de equipo, representan un 70 % de la inversión, a un plazo de entre dos y siete años. *En dichas condiciones los créditos son redescontables en el Banco de Francia* (en el 90 % de los casos), siendo tal redescuento a un costo inferior al habitual, lo que incentiva a las Entidades bancarias para la concesión de créditos avalados por estas sociedades. *La CNME (el Estado) administra gran parte de los Fondos de Garantía de las SGM*, fijando el porcentaje en que los destinatarios de los créditos deben contribuir al mismo.

2.1.2. *Las Sociedades de Desarrollo Regional (SDR).*

Los objetivos de las SDR son:

- Estudiar y realizar las operaciones encaminadas a la creación, ampliación, concentración, transformación de industrias u otras actividades económicas dirigidas a revalorizar la economía de la región de cada SDR.
- Asesoramiento de empresas.
- Conceder créditos a largo plazo para financiar todo tipo de inversiones inmobiliarias o mobiliarias amortizables en un período de tiempo elevado (plazo máximo 15 años). Las garantías que aporta el Estado hacen que tales créditos se concedan a unos tipos de interés algo más bajos que los del mercado.
- Participación en empresas, para reforzar sus fondos propios.
- Otorgar garantías, para la obtención de préstamos a medio plazo.

Dichos objetivos, como comentaremos en el epígrafe 3.1.3., son similares a los correspondientes a las Sociedades españolas de Desarrollo Regional.

Los socios de las SDR son: Bancos nacionales o regionales, Cajas de Ahorro, asociaciones y colectividades locales, sociedades industriales y comerciales, compañías de seguros, sindicatos profesionales y ahorradores privados. (Los mayores accionistas son los Bancos y Cajas de Ahorro.)

En lo que se refiere al marco legal, las SDR son sociedades anónimas privadas que tienen establecidos determinados conciertos con el Estado. En estos conciertos se acuerdan, entre otros puntos:

- *Exenciones fiscales.*
- En un principio y para incentivar su constitución, el Estado ga-

rantizó a las SDR que se crearon en la primera etapa (1957) un dividendo mínimo anual del 5 %, durante un período máximo de 12 años.

- Las cantidades recibidas del Estado como garantías de dividendos deben figurar en los Balances de las Sociedades como una deuda al Estado.
- Las SDR pueden proceder a la emisión de obligaciones colectivas por cuenta de las empresas radicadas en la región, siempre que se destinen a inversiones en la propia región.
- Las SDR no pueden constituirse en socios de una única empresa con más del 25 % del capital de la propia SDR.
- El Estado subvenciona con un 25 % los gastos de las emisiones de obligaciones que efectúen en conjunto todas las SDR, y fomenta la toma de participaciones en empresas.
- Las SDR mantendrán la forma de SA y la nacionalidad francesa.

La actuación de las SDR viene delimitada geográficamente por el marco regional. A nivel sectorial, su exclusiva dedicación a la industria se ha extendido posteriormente al turismo y al comercio.

La principal actividad llevada a cabo por las SDR francesas es la concesión de créditos a largo plazo.

2.1.3. *El Instituto de Desarrollo Industrial (IDI).*

El gobierno francés ha constituido el IDI para complementar la función de las instituciones financieras existentes, con la misión prioritaria de reforzar los recursos financieros de las empresas en caso de ser insuficientes. Ello se lleva a cabo mediante la adquisición de acciones de empresas o con la suscripción de obligaciones convertibles.

El apoyo a las grandes operaciones de reestructuraciones sectoriales mediante su influencia en las negociaciones, o aportando capital, constituye un segundo objetivo del IDI.

En relación a su operatoria, debe indicarse que el IDI no adquiere participaciones con elevado riesgo, ya que trata específicamente con empresas medias con un buen producto y una dirección adecuada, que se hallan en una situación de insuficiencia de fondos para llevar una marcha normal. *Aunque es tarea del Estado la promoción y orientación de este*

organismo, su participación en el mismo es minoritaria (situándose alrededor del 48 %).

La creación del IDI se remonta al 1.º de julio de 1970. Es una sociedad anónima privada dentro del régimen común del derecho de sociedad francés. Su marco de actuación abarca todos los sectores industriales y servicios, siendo el territorio francés, en toda su extensión, su ámbito geográfico. Las intervenciones del IDI pueden venir motivadas a petición de las empresas o por propia iniciativa, después de estudiar los sectores industriales en situación no satisfactoria.

El IDI en sus intervenciones no exige garantías. Corre con el riesgo que le corresponde y facilita a las empresas la obtención de recursos complementarios en entidades crediticias.

Al estar constituido como una entidad privada tiene que rentabilizar sus operaciones. En general, el IDI recoge las plusvalías y las rentas normales de sus intervenciones.

2.2. SUIZA.

Para la financiación de las PME en Suiza existen cuatro tipos de Sociedades de Garantía Mutua, con una función parecida a las instituciones francesas:

- Cooperativas de Caución adheridas a la USCA (Unión Suisse des Coopératives de Cautionement des Arts et Métiers).
- Coopérative Suisse de Cautionement pour les Arts et Métiers (CSC).
- Cooperativas de Caución de Asociaciones Profesionales.
- Cooperativas de Caución Hipotecarias.

Cada una de estas cuatro instituciones tiene finalidades distintas y están patrocinadas por estamentos diferentes.

2.2.1. Cooperativas USCA.

Reúne unas 300 asociaciones profesionales de Suiza, a través de la Unión Suisse des Arts et Métiers e Instituciones crediticias, contando con la *colaboración económica de los Cantones y de la Confederación.*

Las operaciones que pueden realizar, son:

- Garantizar los créditos concedidos por la banca a detallistas y artesanos, para iniciar, mantener o desarrollar las empresas.
- Cooperar en la liquidación o saneamiento de empresas de comercio al detall o artesanales.

Las cooperativas USCA no pueden conceder créditos o préstamos. Una de sus funciones importantes es el asesoramiento sobre la gestión empresarial, exigiendo a las empresas solicitantes una adecuada contabilidad.

Existen diez Cooperativas Cantonales. Las entidades crediticias aportan más del 60 % del capital, de todas las cooperativas de caución suizas.

El marco legal es el de una sociedad cooperativa. Existen dos Decretos Federales a través de los que, la Confederación impulsará mediante subvenciones la concesión de créditos con la mediación de las cooperativas de caución. Se ha elegido el estatuto de cooperativa con capital variable por la *exención fiscal* que ello comporta.

El Departamento Federal de Economía Pública controla a las cooperativas que reciben subvenciones federales y cantonales. Este control se puede delegar en la USCA.

Referente al ámbito geográfico cada cooperativa USCA limita su actuación a uno o varios Cantones determinados, estando el territorio de la Confederación cubierto por todas las cooperativas adheridas a la USCA. Sectorialmente, la operatividad alcanza a todo tipo de pequeñas empresas industriales, comerciales y artesanales.

Puede utilizar los servicios de las cooperativas USCA cualquier empresario, artesano, etc., sin ser requisito previo la filiación a la cooperativa. Para la concesión del crédito o aval solicitado, deben aportarse garantías ante el banco y la cooperativa. Como no hay un Fondo de Garantía, la cooperativa responde con su capital y reservas, garantizando sólo el 20 % de los créditos concedidos al solicitante para evitar desviaciones en la utilización del mismo.

La función del Estado en este sistema cantonal consiste en impulsar los créditos garantizados mediante una contribución a los gastos generales de las cooperativas y al reembolso parcial de las pérdidas. La aportación a los gastos de administración está supeditada a la aportación por el mismo importe, del Cantón correspondiente.

2.2.2. *Cooperative Suisse de Cautionnement pour les Arts et Métiers (CSC).*

Se trata de una única institución que realiza una función de garantía para complementar la tarea de las cooperativas USCA. *El Estado no interviene*, correspondiendo su promoción a las Asociaciones Profesionales y a las instituciones de crédito.

Como consecuencia de las exenciones fiscales contenidas en el estatuto de las cooperativas, el marco legal es el de una cooperativa privada.

La CSC coincide en el ámbito geográfico y sectorial, con las cooperativas de caución cantonales ya que siempre actúa a través de éstas.

Los miembros de alguna de las asociaciones profesionales que han suscrito parte del capital de la CSC son los beneficiarios de las garantías suplementarias concedidas por ésta. A modo de excepción, un banco accionista de la CSC puede ser quien presente la demanda cuando no exista una asociación profesional para el sector del solicitante. La CSC garantiza los créditos con los bancos accionistas.

2.2.3. *Cooperativas de Caución de Asociaciones Profesionales.*

Su importancia es mucho menor que la alcanzada por las Cooperativas USCA y la CSC; su campo de acción se limita a sus socios y tiene por misión garantizar pequeños préstamos a los profesionales adheridos.

2.3. ALEMANIA.

Para colaborar en la financiación de las PME existen acciones de tipo asociativo en los diferentes estados de la República Federal Alemana. *Prestan su apoyo*: las asociaciones económicas o sociales, las Cámaras de Comercio, las instituciones crediticias, *el Estado y el Gobierno Federal*. También intervienen los Fondos del European Recorey Program (ERP) correspondientes a los fondos del Plan Marshall.

Dos son los aspectos de las acciones que realizan estos estamentos e instituciones:

- Aportación de capital o subvención a las tres organizaciones creadas para apoyar financieramente a las PME. En ello participan todas las organizaciones citadas, a excepción del Gobierno Federal.

— *Distribución del riesgo entre el Estado, el Gobierno Federal, los fondos del ERP y las tres organizaciones creadas.*

Las tres instituciones a las que nos referimos, son:

- Kreditgarantiegemeinschaft (comunidades de crédito), denominadas con la abreviación KGG.
- Kapitalbeteiligungsgesellschaft für mittlere und Kleine Unternehmen (Sociedades de participación en el capital de las empresas medianas) denominadas KBG.
- Beteiligungsgarantiegemeinschaft (Comunidad de Garantías de participación), denominadas BGG.

Las tres instituciones tienen un objetivo común, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas mediante la asunción de riesgos.

2.3.1. *Comunidades de Crédito (KGG).*

Las KGG tienen por objeto la concesión de garantías a las empresas que, por falta de las mismas, no pueden acudir a las entidades de crédito. Existe un tope máximo, a partir del cual el Estado puede conceder directamente las garantías solicitadas.

Participan en el capital de las KGG las Cámaras de Comercio, las Asociaciones Económicas y Sociales y las Instituciones Crediticias. También hay que considerar los créditos del ERP y el Fondo de Reserva, además de los fondos propios.

Las KGG actúan, en: artesanía, comercio al detall, agricultura, restaurantes y hoteles, industria, transporte, tráfico..., etc.

Las KGG son Sociedades de Responsabilidad Limitada con absoluta independencia entre ellas. Como se ha dicho no poseen afán de lucro. La constitución en forma de Sociedades de Responsabilidad Limitada responde a la posibilidad de restringir el número de participantes y tener conocimiento de los mismos en cada momento.

Las KGG pueden conceder en total, garantías equivalentes a 18 veces el capital total que posean.

Limitan su actuación al Estado en que se hallan ubicadas. Sectorialmente, entre las Comunidades de Crédito, se distribuyen los diversos sectores de la actividad económica del Estado.

Los beneficiarios de las KGG son todos los empresarios industriales o artesanos que lo soliciten, aunque no sean miembros de las asociaciones

que constituyen las KGG. Se considera requisito imprescindible el ser empresa mediana o pequeña; ello se determina por la cifra de negocio o el montante máximo del crédito solicitado. *El acceso a los avales viene dado por el cumplimiento de unas condiciones, tales como: honorabilidad del empresario, competitividad de la empresa, imposibilidad de obtener un crédito de la Banca por falta de garantía, haber satisfecho los impuestos del Estado, etc.*

El aval de las KGG tiene validez para cualquier operación crediticia realizada con la banca, siendo más usual en los casos de créditos a medio y largo plazo.

2.3.2. *Sociedades de Participación (KBG).*

Las KBG se constituyeron para reforzar el capital propio de las empresas, proporcionando así unas mayores posibilidades de aumentar sus recursos acudiendo a las instituciones de crédito. El que su operatividad no implique la adquisición material de participaciones de las empresas, las diferencia de otras instituciones similares.

Las Cámaras de Comercio y las instituciones crediticias suscriben el capital. *Existe, además, una financiación adicional con créditos del Estado y del ERP. Solamente se paga el interés del crédito del Estado en el caso de producirse beneficios.*

Las KBG son sociedades de responsabilidad limitada. Las participaciones de las empresas no convierten a las KBG en socios de las mismas, puesto que solamente implican una aportación de capital a los recursos de aquéllas. Salvo excepciones, la participación no debe superar una determinada cantidad, ni tampoco al capital propio de la empresa.

La delimitación geográfica de las KBG coincide con la de cada Estado. Se aceptan las empresas medianas y pequeñas de los sectores de la industria, comercio al por menor, hostelería y artesanía. Normalmente, las participaciones se dedican a fomentar cooperativas, proyectos de innovación, reestructuraciones empresariales, implantación de nuevas empresas y consolidación de la estructura financiera de las mismas.

2.3.3. *Comunidad de garantías de participación (BGG).*

Garantiza las operaciones que realizan las sociedades de participación, tanto las KBG como las privadas.

La BGG es una sociedad privada filial de las KBG. Un capital propio aportado por KBG y algún Banco, un Fondo de Reserva y el Crédito del European Recorey Program, constituyen sus recursos.

Son sociedades de responsabilidad limitada. Sus principales características son:

- Las garantías no pueden superar el 70 % de las participaciones adquiridas.
- La parcial amortización de la participación, reduce paralelamente, de una manera proporcional, la cantidad garantizada.
- Las KBG supervisan las empresas, y la BGG tiene derecho a inspeccionarlas.
- La BGG tiene capacidad para conceder garantías hasta un máximo equivalente a 7 veces sus recursos.

Posee el mismo ámbito geográfico y sectorial de las KBG. Los beneficiarios también son los mismos que en el caso de las KBG.

2.4. BÉLGICA.

En Bélgica existen dos tipos de acciones asociativas para colaborar en la financiación de las PME:

- Crédito Profesional integrado por asociaciones de crédito y de garantías.
- Sociedades públicas o privadas de participación.

2.4.1. *Crédito Profesional.*

Por un Decreto Ley de 23-12-1946 se creó un organismo público denominado *Caisse National de Crédit Professionel* (CNCP), que unifica las dos instituciones que antes existían para financiar a las PME: la Caisse Nationale de Crédit aux Classes Moyennes y la Caisse Central du Petit Crédit Professionnel.

Este Organismo público (CNCP), funciona con la garantía del Estado. Sus objetivos son: consolidar y garantizar el crédito profesional a través de asociaciones de crédito, adheridas a ella; y consolidar y garantizar el crédito para el utillado artesanal a través de Federaciones Regionales, e intervenir, a través de otras asociaciones adheridas, en créditos profesionales a las PME.

La CNCP adelanta fondos a las Asociaciones de Crédito y a las Federaciones de Sociedades locales de crédito para el utillado artesanal; descuenta los efectos comerciales y facturas, con la firma de una Asociación de crédito, de una Federación de Sociedades locales o de una Sociedad local de crédito para el utillado artesanal; redescuenta efectos; e interviene directamente en la concesión de créditos a las PME.

Las Asociaciones de Crédito (cooperativas), Sociedades locales de crédito para el utillado artesanal (cooperativas), Bancos y Oficinas de descuento, son las Asociaciones adheridas a la CNCP que forman la red del crédito profesional.

Las Asociaciones que garantizan los créditos a las PME de Bélgica, son:

- Sociedades de Garantía Mutua.
- Fondos de Garantía Federal.
- Fondo de Garantía Legal.

2.4.1.1. Sociedades de Garantía Mutua y Fondos de Garantía Federales.

Su objetivo es conceder garantías que avalen los créditos profesionales otorgados por las asociaciones de crédito o por alguna de las sociedades de crédito para el utillado artesanal.

El capital es variable y acostumbra a constituirse por aportaciones de los participantes en las Cooperativas de Crédito a las que sirven.

Las Sociedades de Garantía Mutua son sociedades cooperativas. Los Fondos de Garantía Federales no tienen entidad jurídica propia, constituyendo una reserva especial creada en las Cooperativas Federales, que agrupan a las sociedades de crédito para el utillado artesanal.

Para las Sociedades de Garantía Mutua el importe máximo del aval garantizado por cada crédito no puede superar el 20 % de los fondos propios de cada sociedad. Deben responder con sus fondos propios en caso de fallidos, dado que no tienen Fondos de Garantía. Tanto para las Sociedades de Garantía Mutua como para los Fondos de Garantía Federales, el Fondo de Garantía Legal asume el 50 % de las pérdidas.

Las Sociedades de Garantía Mutua operan en el ámbito geográfico de cada asociación de crédito y sectorialmente abarcan a las pequeñas empresas, artesanos y profesiones liberales.

2.4.1.2. Fondo de Garantía Legal.

El Fondo de Garantía Legal se creó para facilitar la concesión de créditos profesionales a las clases medias, ya que las Sociedades de Garantía Mutua tienen limitados los avales a conceder, por los fondos propios, y los Fondos de Garantía Federales avalan únicamente créditos otorgados por sus sociedades afiliadas.

El Fondo de Garantía Legal no tiene personalidad jurídica propia y su actividad se ejerce en el seno de la CNCP.

Las operaciones que realiza el Fondo, son:

- Garantizar las demandas de créditos remitidas por los organismos de crédito.
- Efectuar operaciones de reaseguro.
- Garantizar las pérdidas definitivas que afecten a las Sociedades de Garantía Mutua y las Cooperativas Federales de Crédito para el utillado artesanal.

El Fondo se financia únicamente por los ingresos procedentes de sus aportaciones, puesto que no tiene participación estatal. No obstante, si sus recursos son insuficientes, el Estado asume sus compromisos. Por otra parte, el Estado corre con los gastos de gestión.

Actúa sobre todo el territorio belga y sectorialmente abarca cualquier empresa pequeña y artesanal de comercio o industria, profesiones liberales, agrupaciones de compra o venta en común, etc.

2.4.2. *Sociedades públicas o privadas de participación.*

En el aspecto de la iniciativa pública, destaca la Société National d'Investissement (SNI) que realiza unas funciones similares a las del IDI francés. La misma ley de creación de la SNI dio lugar, también, a la formación de Sociedades de Inversión Regionales (SRI) como complemento a nivel regional de la SNI. Existen además Sociedades de Desarrollo Regional que adquieren participaciones en empresas de las distintas regiones.

En lo que se refiere a la iniciativa privada, han aparecido sociedades de participación que suelen ser filiales de bancos o grandes empresas que diversifican sus riesgos invirtiendo en PME.

2.4.2.1. Societé National d'Investissement (SNI).

Sus objetivos, son:

- Impulsar la creación, reorganización o expansión de empresas privadas que sean sociedades anónimas o cooperativas adheridas al Consejo Nacional de la Cooperación.
- Promover la iniciativa económica pública.

La SNI es una sociedad anónima que depende del Ministerio de Asuntos Económicos y del Ministerio de Hacienda. La SNI y las SRI son sociedades anónimas de interés público. Todas sus acciones son nominativas.

La SNI y las SRI pueden obtener créditos y emitir obligaciones reembolsables, siempre que el importe no supere al capital y reservas de la sociedad. El reembolso del capital y el pago de los intereses está garantizado por el Estado.

El campo de acción de la SNI abarca tanto a Bélgica como al extranjero, así como, a todos los sectores de la industria, comercio y servicios.

2.5. HOLANDA.

Para colaborar en la financiación de las PME, en Holanda, existe una única acción realizada por el Estado a través de créditos garantizados y que distribuye por medio del "Nederlandsche Middenstandsban NV (NMB)" y otras instituciones financieras, mediante concierto establecido con el Estado.

Se pretende proporcionar a las PME unas oportunidades financieras similares a las que poseen las grandes empresas, mediante la concesión de una garantía estatal.

El Estado garantiza directamente los créditos concedidos, sin la intervención de promotores privados.

El ámbito legal viene definido por la Ley de 17-12-1976. Según esta Ley:

- Determinados Bancos del Registro de Instituciones de Crédito son los que pueden conceder los créditos bancarios garantizados por el Estado.
- La garantía se concede mediante un convenio entre cada Banco y el Estado. *Cuando hay una clara insuficiencia de garantías que im-*

pide conseguir un crédito en la forma usual, aparece la garantía estatal.

- La Comisión Central Juzgadora, el Consejo de Supervisión del NMB o el Colegio de Delegados, son quienes ejercen el control del Estado sobre los Bancos que conceden los créditos.
- Una comisión para Asuntos Financieros de las PME debe asesorar al Ministerio de Economía sobre los créditos a conceder y la financiación de las PME.

El ámbito geográfico abarca todo el País y no hay limitaciones sectoriales.

Las empresas industriales, comerciales, artesanales o de servicios que no tengan más de 100 empleados pueden acogerse a los créditos con garantía estatal.

Para la concesión del crédito garantizado, es indispensable que la empresa posea una dirección adecuada y que exista la creencia de que con dicha concesión se obtendrán resultados positivos, en cuanto a la promoción de su futuro, así como para amortizar el crédito y hacer frente al pago de intereses.

Los créditos pueden ser de cuatro tipos:

- a) Créditos empresariales para financiar inversiones o solventar problemas de liquidez.
- b) Créditos para facilitar las actividades comunes de varias empresas.
- c) Créditos para reforzar el capital de las empresas y poder acceder a otros tipos de créditos.
- d) Préstamos hipotecarios especiales para la compra de bienes inmuebles.

En Holanda se ha pasado del sistema indirecto, aval del Estado a través de Asociaciones profesionales, regionales..., al sistema centralizado actual, para conseguir entre otros motivos, una mayor simplicidad en las operaciones.

2.6. OTROS PAÍSES.

2.6.1. Italia.

Existen organismos de garantía mutua (ConSORZI FIDI), para colaborar en la financiación de las PME, agrupados, a nivel nacional, en la

“Federazione tra i Consorzi di Gerenzia Collective dei Fidi” (FEDER-CONFIDI).

Las Asociaciones Provinciales de empresarios, y algunas veces las Cámaras de Comercio de la Región, son los promotores de estas sociedades. *Según la información de que disponemos, el Estado no interviene en estas instituciones.*

Pueden adoptar dos formas jurídicas: Sociedades cooperativas de responsabilidad limitada y Consorcio.

Estas asociaciones poseen un Fondo Social y un Fondo de Riesgo Líquido, para no tener que recurrir al primero si se producen insolvencias.

2.6.2. Suecia.

Al igual que en Holanda, *el Estado realiza las acciones para financiar a las PME* mediante la concesión directa de garantías para que las empresas puedan obtener créditos. Estas acciones son: Créditos industriales garantizados, créditos hoteleros garantizados, créditos garantizados a la exportación y garantías estructurales.

2.6.3. Noruega.

Para el apoyo financiero al gran número de pequeñas empresas que existen en este País, hay pocas instituciones crediticias. *Las ayudas proceden de un Banco Hipotecario, un Banco Industrial del Estado y un Banco Regional.* También se prestan tales ayudas a través del “Fondo para el Desarrollo Industrial y la Adaptación de Empresas” (INDUS-TRIFONDET) quien concede garantías y asesoramiento técnico financiero, que permiten incrementar la competitividad de las empresas. El Parlamento noruego creó este Fondo, que depende del Ministerio de Industria.

2.6.4. Japón.

Las acciones japonesas para ayudar a las PME consisten en:

- a) Asistencia financiera directa.
- b) Prestación de garantías.
- c) Sociedades de participación.

La asistencia financiera directa se realiza a través de tres instituciones:

— Corporación de Financiación a las PME. Organismo creado con

capital estatal, y especializado en préstamos a largo plazo, otorgados a través de la Banca Privada.

- Corporación Financiera Popular. Organismo que concede créditos a largo plazo a pequeñas empresas que no pueden recurrir a la Banca privada.
- Banco Central de las Cooperativas Industriales y Comerciales. Organismo creado por el Gobierno y las Cooperativas Industriales y Comerciales. Realiza las funciones de banco matriz de las cooperativas urbanas de crédito.

La prestación de garantías se realiza mediante el Seguro de Crédito a las PME, y las Sociedades de Garantía Mutua. *La Compañía de Seguros de Crédito a las PME está financiada al 100 % por el Gobierno* para asegurar, hasta un 50 %, las garantías otorgadas por las Sociedades de Garantía y préstamo de fondos.

Las Sociedades de Garantía Mutua son organismos que conceden garantías a las PME en base a un Fondo de Garantía. Este fondo está constituido por aportaciones de las instituciones locales, financieras, y organizaciones de las PME.

Las Sociedades de Participación se crearon en 1963 con el objetivo de reforzar el capital propio de las PME y apoyar el desarrollo de éstas, mediante la adquisición de acciones o de obligaciones convertibles en acciones.

2.6.5. *Estados Unidos.*

En 1953 el Congreso de los Estados Unidos creó la "Small Business Administration". La SBA es la única Agencia Federal que se ocupa de las PME y su función no se limita al aspecto puramente financiero. Las actividades de la SBA pueden resumirse en:

- Asistencia financiera directa.
- Actuación a través de las Compañías de Desarrollo Locales.
- Actuación a través de las Compañías de Inversiones para pequeñas empresas.

Asistencia financiera directa. La SBA concede préstamos a medio y largo plazo. El capital circulante se financia con el crédito a medio plazo, los créditos a largo plazo se emplean para la compra de materiales o

para instalar, expandir o reestructurar empresas. Existen tres caminos para la consecución de estas operaciones.

- Créditos directos concedidos por la SBA.
- Créditos garantizados. La SBA puede garantizar, hasta el 90 %, un crédito concedido por una institución financiera.
- Crédito "Pool". La SBA concede préstamos a grupos de empresas pequeñas para la adquisición de primeras materias y equipos, y para realizar trabajos de investigación.

Actuación a través de las Compañías locales de Desarrollo. En alguno de los Estados o regiones de EE. UU. se han creado Sociedades de Desarrollo para promover la expansión económica y ayudar a las PME en el campo financiero y en otros. Estas Sociedades pueden adquirir participaciones en empresas o conceder créditos a largo plazo. El capital procede del ahorro privado, Compañías de Seguros u otros grupos económicos que tengan interés en la promoción de la zona en la que actúan.

La SBA participa en el desarrollo de estas sociedades a través de:

- Compañías Estatales de Desarrollo. Son corporaciones que facilitan el crecimiento y desarrollo industrial de todo el Estado. La SBA realiza préstamos a las Compañías Estatales de Desarrollo para que puedan conceder créditos a largo plazo y adquirir participaciones en las PME.
- Compañías Locales de Desarrollo, idénticas a las Estatales pero con un ámbito geográfico más reducido.

Actuación a través de las Compañías de Inversiones para Pequeñas Empresas (SBIC). Una SBIC es una compañía, autorizada por la SBA, que aporta capitales y créditos a largo plazo para financiar la modernización y expansión de las PME. Las SBIC deben operar dentro de las normas legales de la SBA pero sus operaciones con las empresas adquieren un carácter privado sin conexión con la Agencia Federal.

Para fortalecer los fondos de las SBIC, la SBA concede préstamos o garantiza el total de los que se obtienen de fuentes financieras privadas.

De lo expuesto podemos concluir, en lo relativo a las instituciones cuyo objetivo principal es la concesión de avales, que la función del Estado es determinante en todos los países, actuando más o menos directamente según los casos (cuadro núm. 2).

CUADRO N.º 2

EL AVAL DEL ESTADO A LAS PME EN OTROS PAÍSES

País	Organismo concede	Naturaleza organismo	Dest. financiación avalada	Beneficiario	Límite cuantía carácter aval	Plazo máximo	Comisión aval (sin gastos)	
Francia	Caja Nacional Mercados Estado (CNMF)	Público	Activos fijos	Socios de SGR	70 % inversión	5-7 años	0,6-0,9 %	2.º
Bélgica	Fondo de Garantía Legal	Público	Activos fijos	Socios SGR No Socios SGR Prof. liberales	50 % crédito hasta 2 ₁ de FB.	20 años	0,175-0,35 %	1.º y 2.º
Holanda	Fdo. Garantía Industrial (Ministerio Economía)	Público	Activos fijos	PME Prof. liberales	100 % Inver.; proporc. a capitales y pasivo	20 años	0,75 %	1.º
Alemania	Gobierno Federal y Estados	Público	Activos fijos y circulante	KGG (Primer aval) (1) PME	70 % inversión, hasta 400.000 DM.	—	0,75 %	2.º
Suiza	Unión Suiza de Caución (USCA)	Mixto	Activos fijos	Cooperativas de caución (1) PME	50/60 % hasta 50.000 FS	10 años	—	Estado asume riesgos fallidos, en % indicado, sin dar aval específico.
Suecia	The National Industrial Bard (Ministerio de Industria)	Público	Activos fijos	PME	50/70 % Inversión hasta 1 ₁ C.	20 años	0,5-1 %	1.º
Noruega	Industrifondet (Ministerio de Industria)	Público	Activos fijos	PME	Hasta 2 ₁ C.	—	0,5-1 %	1.º
USA	SBA	Público	Activos fijos	PME	90 % crédito 350.000 \$ 50 % crédito	—	—	1.º
Japón	Sociedad de Seguros de Crédito	Público	Activos fijos	SGR (1) PME				Seguro de Crédito por el Estado
Italia	Ninguna Existe proyecto de Ley			Existen SGR				

(1) Constituidas por entes locales, instituciones financieras y organizaciones empresariales.

fuente: "Sociedades de Garantía Recíproca", ¿una revolución en el sistema financiero?

Actualidad Económica, 13 de octubre de 1979.

En los países analizados, a excepción de Holanda, el Estado no asume la totalidad del riesgo avalado (entre el 50 y el 90 %, o una cifra máxima). compartiéndolo con las instituciones creadas a tal efecto. Únicamente en los Países Bajos el Estado asume totalmente el consecuente riesgo de la prestación de garantías.

3. INTRODUCCIÓN EN ESPAÑA DE UNA NUEVA FIGURA JURÍDICA

3.1. ANTECEDENTES NACIONALES.

Entre los antecedentes en nuestro País, de las SGR, tanto a nivel técnico como práctico, podemos destacar los siguientes:

- Diversos estudios realizados en seminarios universitarios, y por las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, y en el Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico (CEAM). En este sentido, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, con la colaboración del CEAM, de la Banca Catalana y de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Barcelona, elaboró en mayo de 1967 un anteproyecto de Ley de Sociedades de Caución Mutua, que fue presentado a los Ministerios de Hacienda y Justicia.
- Posteriormente, el catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Salamanca, D. ALBERTO BERKOWITZ, amplió dicho anteproyecto, presentando su estudio en el I Simposio Nacional de la Distribución Comercial que se celebró en San Sebastián en marzo de 1975. Este trabajo constituye la base del Decreto regulador de las SGR, del mes de julio de 1978.
- A su vez, el Ministerio de Industria ha elaborado diversos estudios sobre el tema. El Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO) publicó un trabajo sobre las SGR en 1976.
- A nivel jurídico, en España no existía una legislación para la constitución de las SGR. Por ello, el Real Decreto Ley 15/1977,

- de 25 de febrero sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública en su art. 41 autorizó al Gobierno “para regular la constitución del régimen jurídico, fiscal y financiero de las SGR”.
- Es por el Real Decreto 1.885/1978 de 26 de julio por el que queda constituida la figura de las Sociedades de Garantía Recíproca, siendo su texto básico, el regulador de este tipo de sociedades.
 - Dichas sociedades incorporan a la legislación española una nueva figura jurídica — las sociedades anónimas de capital variable —. La variabilidad del capital la encontramos, anteriormente a las SGR, en las Sociedades de Inversión Mobiliaria (Decreto Ley 30 de abril de 1964, art. 6.º), en las que se reconoció esta figura pero no habiendo sido desarrollada, cuando menos hasta ahora, de forma reglamentaria.
 - En el aspecto práctico, constituyen antecedentes de las SGR en España, la Agrupación Sindical de Caución para las Actividades Agrarias (ASICA), la Sección de Empresas Pequeñas y Medianas del CEAM y las Sociedades de Desarrollo Regional.

A continuación, haremos un breve resumen de la acción llevada a cabo por las tres entidades precursoras de las SGR.

3.1.1. *Agrupación Sindical de Caución para las Actividades Agrarias (ASICA).*

ASICA se constituyó en 1967 a instancias de la Hermandad Sindical Nacional de Labradores y Ganaderos. Su objetivo es garantizar, ante las entidades de crédito, los préstamos destinados al sector agrario y solicitados por personas naturales o jurídicas con intereses en dicho sector; debiendo ser, los solicitantes, miembros de la Agrupación.

Los participantes de ASICA se desdoblan en tres tipos de miembros:

- Miembros fundadores, que en el momento de la constitución suscribieron parte del Fondo Fundacional.
- Miembros protectores, los que, sin ser fundadores también suscribieron una parte del Fondo Fundacional.
- Miembros beneficiarios, personas naturales o jurídicas que disfrutan de los beneficios otorgados por ASICA.

Respecto al marco legal, ASICA es una Agrupación Sindical con patrimonio independiente y personalidad jurídica propia. Se rige por unos estatutos aprobados por OM de 6 de noviembre de 1967, estando autorizada a prestar garantías según D. 2.869/67 de 16 de noviembre.

ASICA tiene un:

- Fondo Fundacional.
- Fondo de Garantía.
- Fondo de Reserva.

Las aportaciones al Fondo Fundacional fueron efectuadas por la Hermandad Sindical y por las Cajas Rurales.

Los recursos del Fondo de Garantía provienen de la aportación de los socios beneficiarios (el 6 % del aval). La entidad prestamista retiene esta cantidad para entregarla a ASICA. Los beneficiarios de ASICA pueden solicitar el reembolso de la cantidad depositada cuando se cancele el préstamo.

El Fondo de Reserva está constituido por el saldo líquido de cada ejercicio, es decir, la diferencia entre ingresos y gastos. Los ingresos proceden de los intereses devengados por los Fondos Fundacionales y de Garantía.

De forma adicional, puede concertar pólizas de seguros de las que son beneficiarias las Entidades de Crédito, para el caso de insolvencia del prestatario y morosidad de ASICA.

ASICA puede avalar hasta un máximo de 2,5 millones de pesetas por operación, aunque dicha cantidad puede incrementarse si se trata de Cooperativas, Grupos Sindicales de Colonización y demás entidades agrarias que acrediten tener más de 5 miembros.

Los órganos de gobierno de ASICA son, los siguientes:

- a) Asamblea General.
- b) Consejo Directivo. Compuesto por el Presidente, un Vicepresidente, un Secretario y ocho vocales.
- c) Comisión Permanente, quien designa el Consejo Directivo, examina y da resolución a las peticiones de garantías presentadas por el Comité de Selección.
- d) Comité de Selección, quien, tras el oportuno estudio propone a la Comisión Permanente las solicitudes de petición de garantías.

- e) Presidente de la Agrupación.
- f) Interventor del Ministerio de Hacienda.

La atomización de la empresa agraria ha determinado que el ámbito geográfico de ASICA se extienda a todo el territorio nacional, limitando sus actividades de manera exclusiva al sector agrario.

Para la concesión de avales, ASICA solicita de los beneficiarios una garantía prendaria de sus bienes disponibles.

3.1.2. *Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico (CEAM)*

La sección de Empresas Pequeñas y Medianas, es una sección autónoma del CEAM, regida por las propias empresas adscritas a la misma, a través de una Junta Directiva. Tiene como objetivos:

- Fomento y desarrollo de acciones comunes.
- Formación Empresarial.
- Asesoramiento a dichas empresas.

En cuanto al primero de los objetivos citados, se ha realizado una labor sumamente positiva en apoyo de la financiación de las PME, afiliadas a la Sección citada, mediante dos acciones:

- Agrupación para el Descuento de papel en Común.
- Agrupación para favorecer la obtención de créditos a medio y largo plazo.

Dicha entidad constituye una experiencia piloto de las SGR españolas, llegando a avalar 200 millones de pesetas en riesgos. (En la actualidad se tiende a extinguir esta faceta de la citada sección, dada la existencia de las SGR.)

Agrupación para el Descuento de papel en Común. Esta figura nació para dar regularidad a los descuentos, en un período en que, a las PME les resultaba difícil acceder a los mismos. Su objetivo era garantizar a los Bancos Comerciales el buen fin de los efectos descontados por cada uno de los miembros de la Agrupación. La Sección de Empresas Pequeñas y Medianas fue la promotora de la Agrupación, pudiendo participar en ella los miembros de CEAM que se hallaren en esta específica Sección. Comenzó sus actividades sin personalidad jurídica propia, actuando como un Servicio en Común integrado en la Sección de Empresas Pequeñas y Medianas. Únicamente se condicionaba a un pacto

firmado por los componentes de la Agrupación, con los Bancos con quienes se operaba. Posteriormente, se constituyó una Sociedad Cooperativa con la función de garantizar el descuento de papel en común y la obtención de créditos a medio y largo plazo.

El ámbito sectorial de la Agrupación para el Descuento de papel en Común, era el de la industria siderometalúrgica.

Agrupaciones para favorecer la obtención de créditos a medio y largo plazo. La Sección de Empresas Pequeñas y Medianas, llevaba a cabo una serie de acciones, encaminadas a facilitar el acceso de las empresas al crédito a medio y largo plazo en las Cajas de Ahorro, Bancos Industriales y Banco de Crédito Industrial.

Estas agrupaciones al igual que la citada en los párrafos precedentes, actuaban en un principio como un servicio de la Sección, sin personalidad jurídica propia, pasando posteriormente a la figura de Sociedad Cooperativa. A diferencia de la Agrupación para el Descuento de papel en Común, existían convenios firmados, entre cada Agrupación y el Banco con el que se concertaban las operaciones.

Al igual que en las Agrupaciones para el Descuento en Común, el ámbito de acción abarcaba a las empresas asociadas a CEAM, integradas por tanto en el sector siderometalúrgico.

3.1.3. *Sociedades de Desarrollo Regional (SDR).*

Sus objetivos son:

- Realizar estudios para impulsar el desarrollo industrial y asesorar a las empresas de las regiones en que actúan.
- Mejorar las estructuras industriales fomentando la creación de acciones comunes.
- Participar en el capital de sociedades a constituir, o existentes, para promover inversiones.
- Conceder préstamos y avales.
- Captación de recursos ajenos para aplicarlos en las empresas en que participan.
- Tramitar solicitudes en favor de aquellas empresas, ante entidades oficiales de crédito.
- Promover la creación de capital social fijo y de suelo industrial.

Estos objetivos coinciden en gran manera con los de las SDR francesas, con la salvedad de que en España se restringen las operaciones de prestación de avales o concesión de créditos a las sociedades, en las que, las SDR ya participan.

Los promotores de las SDR, son: el INI, con una aportación mínima del 51 % al capital social, Entidades Locales, Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito y Bancos de la Región correspondiente.

Como SDR constituidas, citaremos a: SODIGA, en Galicia, SODIAN, en Andalucía y SODICAN en Canarias.

Tienen naturaleza de Sociedad Anónima y fueron creadas por Decretos en los que se especifican sus funciones entre las que, cabe destacar, las siguientes:

- Participar en empresas que se vayan a constituir o ampliar, en un porcentaje que oscila entre el 5 y el 45 %, por un plazo máximo de 10 años. (La participación en el capital social de una empresa no puede superar el 15 % de los recursos propios de las SDR, excepto si lo autoriza expresamente el Ministerio de Hacienda a petición del de Industria y Energía.)
- El conceder créditos a medio y largo plazo y avales en las empresas en que participan.
- El gestionar emisiones colectivas de obligaciones por cuenta de las sociedades en que participan.
- El emitir obligaciones.

Las SDR gozan de bonificaciones y reducciones fiscales. Su ámbito geográfico es el regional, y sectorialmente actúan en aquellos susceptibles de promocionar el desarrollo industrial de la región.

3.2. ANTECEDENTES INTERNACIONALES.

En la elaboración de la figura de las SGR, el legislador español se ha basado en la experiencia de otros países en este campo, siguiendo básicamente el esquema francés.

Dichas sociedades, como se ha comentado, han alcanzado una importancia considerable en diversos países, en especial en aquellos que forman la CEE, así como en EE. UU. y Japón.

Son antecedentes claros de las SGR españolas la Ley francesa del

13 de marzo de 1917, modificada por la Ley de 31 de diciembre de 1953 y el Decreto del 10 de agosto de 1962. Con la Ley de 1917 se constituían las "Societés de Cauti6n Mutuel" como medio de reunir a comerciantes e industriales que, por su conocimiento y confianza mutuos, ofrecieran una garantía comú n a las instituciones financieras, en vistas a la obtenci6n de créditos.

La legislaci6n francesa constituy6, asimismo, la base de las equivalentes a las SGR, de Suiza, B6lgica, RFA, Holanda, etc.

3.3. PROCESO LEGAL.

Como se ha indicado, por el Real Decreto Ley 15/1977 de 25 de febrero, se autoriz6 al Gobierno para la constituci6n de las SGR. Las diferentes Órdenes, Decretos..., reguladores de las SGR, son los siguientes:

- REAL DECRETO 1.885/1978 de 26 de julio, sobre r6gimen jurí dico, fiscal y financiero de las SGR (BOE 191 de 11-08-78). Por dicho Decreto se constituye este tipo de sociedades, siendo el texto regulador de las SGR.
- ORDEN de 12 de enero de 1979, por la que se regulan las condiciones generales de los contratos de aval de las SGR (BOE 19 de 22-01-79).
- ORDEN de 12 de enero de 1979 sobre avales e inversiones obligatorias de las SGR (BOE 19 de 22-01-79).
- ORDEN de 12 de enero de 1979 sobre autorizaci6n, registro e inspecci6n de las SGR (BOE 19 de 22-01-79).
- LEY de 12 de mayo de 1980, nú m. 27/80 (Jefatura del Estado). Modifica el Régimen Jurídico de las Sociedades An6nimas sobre emisi6n de obligaciones, posibilitando el aval de las SGR (BOE 142 de 13-06-80).
- REAL DECRETO 2.278/1980 de 24 de octubre sobre aval del Estado a las SGR (BOE 257 de 25-10-80).
- ORDEN de 4 de diciembre de 1980, por la que se desarrolla el Real Decreto 2.278/1980 de 24 de octubre sobre aval del Estado a las SGR (BOE 300 de 15-12-80).
- REAL DECRETO 874/1981 de 10 de abril, por el que se modifica

- el procedimiento de concesión del segundo aval a las SGR (BOE 119 de 19-05-81).
- REAL DECRETO 1.312/1981 de 10 de abril, sobre aceptación por el Estado y Organismos Públicos de los avales y fianzas de las SGR (BOE 161 de 07-07-81).
 - DECRET 324/1981 de 30 de juliol, de regulació de segons avals sobre operacions avalades per les SGR (Butlletí de la Generalitat de 04-09-81).
 - REAL DECRETO 3.269/1981 de 3 de agosto, por el que se modifica el Real Decreto de 10 de abril de 1981 sobre aceptación por el Estado y Organismos Públicos de los avales y fianzas de las SGR (BOE 8 de 09-01-82).
 - ORDEN de 8 de setiembre de 1981 en la que se desarrolla el Real Decreto 874/1981 de 10 de abril, por el que se modifica el procedimiento de concesión del segundo aval a las SGR (BOE 219 de 12-09-81).

4. CARACTERÍSTICAS DE LAS SGR ESPAÑOLAS

En el presente apartado analizaremos las características de las SGR españolas en sus vertientes jurídica y práctica, así como el papel que juega en ellas el Estado, la Generalitat y el IMPI.

4.1. ÁMBITO LEGAL DE LAS SGR.

En lo referente a su figura jurídica, las SGR se han constituido como una sociedad mercantil con particularidades propias de las Sociedades Cooperativas y Anónimas. El régimen cooperativo aporta a las SGR la limitación del objeto social y la regulación de los derechos sociales y económicos de los socios, al restringir la participación individual y ampliarla con criterios fuertemente representativos. Asimismo, el socio protector es similar al comanditario.

El carácter de SA queda reflejado en la limitación de la responsabilidad de los socios en relación a las deudas sociales, a sus aportaciones a las SGR; en la garantía que supone la disolución y liquidación de la Sociedad, frente a las entidades acreedoras de las SGR por los avales concedidos; y en lo relativo a la constitución, dotación de capital, normas de publicidad e información.

La variabilidad del capital constituye una nota destacada de diferenciación en la normativa de las sociedades existentes; con ello, se persigue la agilización de los trámites necesarios para adecuarse a las necesidades de los socios efectivos o potenciales, en base al carácter mutualista de las SGR. Dicha figura tiene su antecedente en las sociedades de Inversión Mobiliaria, que no llegaron a desarrollarse reglamentariamente.

En cuanto a su regulación, las SGR se acogen a la reglamentación

establecida en el Decreto 1.885/78 repetidamente citado, y, subsidiariamente a lo determinado en la Ley sobre Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas, de 17 de julio 1951, así como, directa o indirectamente a cuantas disposiciones se reseñan en el punto 3.3 de este trabajo "PROCESO LEGAL".

Nos referiremos a continuación, a diversas características de las SGR, basándonos en el mentado Decreto número 1.885 de fecha 26 de julio de 1978.

OBJETO SOCIAL. En el art. 1.º de dicho Decreto, se define: "El objeto exclusivo, consiste en prestar garantías por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho, a favor de sus socios para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o Tráfico de Empresas de que éstos sean titulares."

Queda claro, como se expresa en el art. 2.º, que "Las SGR no pueden conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni emitir obligaciones". Por otra parte, los créditos avalados, pueden destinarse a inversiones, a cubrir deudas a corto plazo, etc.

ÁMBITO GEOGRÁFICO Y ACTIVIDAD ECONÓMICA. Vienen fijados en los propios Estatutos de cada SGR que se constituya. Determina qué tipo de empresas pueden formar parte, como socios partícipes, de una específica SGR.

CAPITAL SOCIAL. *Una característica peculiar de las SGR la constituye la variabilidad del capital, que debe ser como mínimo de 50 millones de pesetas. A nuestro criterio, debería contemplarse en el futuro la evolución monetaria para ajustar dicha cifra a la del valor de la moneda. El capital máximo que puede tener una SGR, sin previa variación de sus Estatutos, es el equivalente al triple del capital mínimo fijado en ellos.*

El capital social se divide *en cuotas sociales* de igual valor nominal, de 10.000 pesetas como mínimo, y siempre en múltiplos de 1.000.

En la constitución de una SGR, el capital social deberá estar totalmente suscrito, y desembolsado como mínimo en su 25 %. *Como consecuencia del carácter financiero de las SGR, las aportaciones de los socios serán exclusivamente dinerarias.*

Los derechos del socio de una SGR, derivados de la titularidad de la cuota social, y aplicables al socio protector y partícipe, son:

- a) Participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación.
- b) Derecho de voto en las juntas generales.
- c) Poder solicitar el reembolso de la cuota social, si la deuda contraída por el socio hubiere sido amortizada.

En cuanto al primer punto citado, en el art. 43 del Decreto 1.885/78, se determina que se repartirán los beneficios “realmente obtenidos o reservas expresas de efectivos de libre disposición, siempre que el valor del activo real menos el pasivo exigible no sea inferior al Capital Social”. Las condiciones concretas del reparto de beneficios son fijados en los artículos 44 y 45.

Puesto que el principal objetivo de las SGR es el de otorgar garantías, los beneficios obtenidos deben destinarse a reforzar las mismas; por otra parte, a nuestro criterio, dichos beneficios deberían plasmarse, cuando menos en parte, en el abaratamiento de los costos de los servicios prestados por tales sociedades.

FONDO DE GARANTÍA. En el art. 9 del repetido Decreto, se dice: “Los socios partícipes cuyas deudas sean garantizadas por las SGR habrán de constituir un fondo de garantía, cuyo régimen jurídico vendrá determinado por los Estatutos Sociales y cuya administración corresponderá a la Sociedad de Garantía Recíproca. En una misma Sociedad podrán constituirse varios fondos de garantía.”

El fondo de garantía supone un reforzamiento del capital social (el Capital Social hará frente a las deudas garantizadas cuando el fondo resultare insuficiente), sin formar parte del patrimonio de las SGR. Su objetivo es hacer frente a los impagos garantizados por las SGR, y estará constituido por la aportación de cada socio partícipe, en proporción a su propia deuda, garantizada por la SGR. Con dicha aportación se hace frente, tanto al propio riesgo, como al resto de las operaciones garantizadas.

Los Estatutos de la Sociedad deben establecer:

- a) El régimen jurídico del fondo.
- b) La proporción a aportar.
- c) La posibilidad de una aportación adicional.
- d) El límite de dicha aportación suplementaria.

La administración del Fondo corresponde al Consejo de Administración, que se ajustará a lo establecido en los Estatutos sociales y a lo determinado por la Junta General. Una función importante del Consejo de Administración es, la de “fijar el importe máximo y el plazo de las garantías que la Sociedad puede suscribir a petición de cada uno de los socios partícipes en particular”.

En el Decreto se contempla la posibilidad de crear varios fondos de garantía en una misma SGR, recogiendo en este sentido la experiencia positiva habida en otros países.

Con ello también se contempla la probable diversidad de riesgos asumidos en el supuesto, por ejemplo, de una SGR de tipo intersectorial, interprovincial, etc.

SOCIOS. En las SGR existen dos clases de socios, *partícipes* y *protectores*. Los socios partícipes son esenciales para la constitución de una SGR, siendo beneficiarios de las garantías de dicha sociedad; deben ser empresarios del ámbito y/o actividad económica descritos en los Estatutos, pudiendo exigírseles que sean titulares de pequeñas o medianas empresas por decisión de los propios socios.

Cada socio partícipe tiene limitado su voto a un 5 % de los votos totales de la SGR, con un mínimo de un voto por cuota (como los socios protectores); dentro de este intervalo, los Estatutos pueden determinar las proporciones que se consideren adecuadas. Con la adopción de este criterio se pretende evitar el dominio de las empresas de mayor dimensión en las SGR.

La creación de la figura del socio protector responde a la necesidad de financiación de las SGR; es un socio inversor y su existencia, que viene determinada por los propios Estatutos, no es imprescindible para el funcionamiento de las SGR. Puede ser socio protector cualquier persona física o jurídica, sin que necesariamente tenga la calidad de empresario o pertenezca a un sector económico o zona geográfica determinada; no pudiendo acogerse a las garantías de la Sociedad.

El Decreto citado limita la participación del socio protector al 50 % del capital mínimo previsto en los Estatutos, porcentaje que no afecta a los denominados “socios protectores sin finalidad de lucro”, tales como las Corporaciones Locales de Derecho Público, Empresas Nacionales, Cámaras de Comercio, Cajas de ahorro, Asociaciones Empresariales o

civiles, Organismos Autónomos, etc. En cuanto a su representatividad, los socios protectores en conjunto no pueden exceder del 50 % del número total de votos, límite que se sitúa en el 25 % para los “socios protectores con finalidad de lucro”. Con ello se pretende limitar el poder de los socios de carácter inversor dentro de las SGR.

En cuanto a las características comunes a los dos tipos de socios, cabe destacar la posibilidad de formar parte de una SGR tanto si se trata de personas físicas como jurídicas, y el derecho a la suscripción preferente de cuotas siempre que no se sobrepasen los porcentajes de participación previstos. Por otra parte, los criterios para la admisión de nuevos socios vienen fijados en los Estatutos, siendo facultad del Consejo de Administración.

ÓRGANOS DE GOBIERNO. Están constituidos por ... la Junta General, órgano supremo y deliberante, y por el Consejo de Administración, órgano ejecutivo. Los Censores de Cuentas son nombrados por la Junta General y el Director por el Consejo de Administración; junto a éstos pueden haber Consejeros Delegados, Apoderados, etc.

La Junta General está formada por todos los socios partícipes y protectores. Son sus facultades, según el tan repetido Decreto 1.885/78, en su art. 29, las siguientes:

- a) Nombramiento y revocación de los miembros del Consejo de Administración.
- b) Ejercicio de la acción social de responsabilidad de los administradores (miembros del Consejo de Administración).
- c) Aprobar los Balances y Cuentas de Resultados, así como la aplicación de estos últimos.
- d) Fijar el límite máximo de las deudas a garantizar durante el ejercicio.
- e) Nombrar censores de cuentas.
- f) Modificar los Estatutos.
- g) Aumentar o reducir la cifra mínima de Capital Social que figura en los Estatutos.
- h) La exclusión de socios por aquellos motivos que estén previstos en los Estatutos.
- i) Disolución o fusión de la Sociedad.

La Junta General debe celebrarse como mínimo una vez al año, previa convocatoria a través del Consejo de Administración, y del modo y manera previstos en los Estatutos Sociales.

Al referirnos al Consejo de Administración, debemos señalar la importancia y representatividad que en este tipo de sociedades tiene dicho órgano. Sus competencias y composición deben ser fijadas en los Estatutos, con la condición "sine qua non" de que sus miembros sean socios de la SGR, salvo el supuesto de que en aquéllos se contemplara la posibilidad que del Consejo formara parte el Director General de la misma. El Consejo de Administración puede nombrar a su Presidente y aceptar la dimisión de los Consejeros Delegados, de no disponerse lo contrario en los Estatutos.

Las funciones del Consejo de Administración vienen determinadas en el art. 34, en el que se afirma que "es el órgano de gestión y representación de la Sociedad"; algunas de sus competencias son:

- a) Decidir sobre la admisión de nuevos socios.
- b) Acordar el aumento o disminución del capital social entre la cifra mínima fijada en los Estatutos y el triple de ésta.
- c) Nombrar al Director General de la Sociedad que, si así está previsto en los Estatutos, puede formar parte del Consejo, sin ser necesariamente socio de la SGR.
- d) Fijar el importe máximo y el plazo de las garantías que la Sociedad puede suscribir a petición de cada uno de los socios partícipes.
- e) Otorgar o denegar las garantías solicitadas por los socios partícipes.
- f) Establecer, dentro de los límites determinados en los Estatutos, la proporción entre las deudas garantizadas y las aportaciones a realizar por los socios, al fondo de garantía.
- g) Determinar las inversiones del patrimonio social y del fondo de garantía.

4.2. PECULIARIDADES DE LAS SGR.

La mayor parte de las SGR constituidas en España son de ámbito provincial e intersectorial, están promovidas por asociaciones profesionales, disponen de socios protectores y están asesoradas por el IMPI,

organismo en el que el Ministerio de Industria y Energía ha delegado la misión de promocionar las SGR.

Todas las SGR existentes, excepto SONAVALCO, la Sociedad Nacional de Avaluos del Comercio, tienen carácter territorial, de estas sólo dos son intersectoriales, y tres abarcan más de una Provincia, a saber: las SGR de Extremadura, Cataluña y San Sebastián-Bilbao.

La SGR del País Valenciano opera únicamente en la provincia de Valencia.

El predominio de las SGR intersectoriales, responde a la filosofía mantenida al respecto, por el IMPI, basada en la diversificación del riesgo que supone la admisión de socios de distintos sectores económicos, pero con el conocimiento mutuo como empresarios de una misma unidad territorial. Frente a esta idea se contraponen el criterio de las SGR de carácter sectorial interprovincial. Con este modelo, se consigue un mejor conocimiento de los empresarios de un mismo sector.

Por lo tanto, en el concepto ámbito geográfico-actividad económica, las SGR españolas no se ajustan exactamente al modelo francés, en cuyo País se inspiró la figura de dichas sociedades. En el país galo predominan "Les Sociétés de Caution Mutuel" de carácter sectorial, estando incluidas en el "Crédit Professionnel", al que tienen acceso las Sociedades de Garantía Mutua formadas por miembros de una misma rama industrial. El hecho de que las empresas pertenezcan a un mismo sector profesional se considera muy importante entre las sociedades francesas de garantía mutua, dado que el conocimiento de las empresas, por la misma Sociedad, constituye la base para la asunción del riesgo.

En cuanto a los socios protectores, las Asociaciones Profesionales constituyen un considerable elemento impulsor de las SGR, como en la mayor parte de los Países donde este tipo de Sociedades adquieren importancia. En todas las SGR existentes, las Asociaciones de Empresarios participan como socios protectores, asumiendo por lo general el papel de promotores de las mismas; debido en buena parte a la información sobre los problemas, características, etc., de sus potenciales asociados.

Junto a las Asociaciones Empresariales y el IMPI, actúan como socios protectores en la mayor parte de las SGR creadas, las Cámaras de Comercio, las Cajas de Ahorro, Entes Públicos Locales, Diputación

Foral de Navarra, Consejo General de Castilla y León, etc. En menor cuantía alguna Entidad Bancaria y las Sociedades de Desarrollo Regional. El interés de las entidades financieras que participan en las SGR se deriva de la imagen pública conseguida, así como de las posibilidades de captación de pasivo...

Además de las características mencionadas, debemos referirnos a las SGR dedicadas exclusivamente a las PME (todas las SGR constituidas hasta el momento), para las que la Administración concede unas ventajas de tipo fiscal, y a cuyos requisitos nos referiremos en el presente capítulo.

Otra modalidad dentro de las SGR la constituye la ya citada SONAVALCO, de ámbito estatal, destinada a las PME comerciales. Dicha Sociedad está promovida por el Instituto para la Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO, Organismo del Ministerio de Economía y Comercio), en colaboración con las Cámaras de Comercio y varias entidades financieras, aseguradoras, etc.

Como instituciones a las que corresponde reforzar y/o coordinar las SGR, citaremos la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR) y la Sociedad de Garantías Subsidiarias SA (SOGASA). CESGAR, sociedad constituida por las SGR, agrupa desde el 26 de enero del corriente año a todas las existentes; tiene por misión la negociación del segundo aval, las negociaciones con los grandes Bancos y la coordinación entre las SGR.

SOGASA tiene por finalidad la concesión de avales subsidiarios, a modo de reaval, asumiendo hasta un 40 % del riesgo de las SGR, fue constituida en 1980 y es, igualmente, una Sociedad privada, en cuyo capital participan las SGR y el IMPI.

4.3. PAPEL DEL ESTADO.

Nos referiremos en primer lugar al Registro Especial, existente en el Ministerio de Economía y Comercio, a cuyo Registro pueden acceder aquellas SGR en cuyos Estatutos se exija que los socios partícipes sean titulares de Pequeñas y Medianas Empresas.

Para acceder al mencionado Registro se requiere que con carácter previo a la constitución de la Sociedad, se presente en dicho Registro

el proyecto de escritura y de Estatutos, pudiendo ser denegado. Una vez constituida la Sociedad, deberá presentarse la escritura para su correspondiente inscripción.

Corresponde al Ministerio de Economía y Comercio.

- a) Determinar la cuantía a garantizar por las SGR, fijada, en la Orden de 12 de enero de 1979, en un máximo de 25 veces el Capital Social más las Reservas patrimoniales y con un plazo límite de 12 años.
- b) Determinar el porcentaje, sobre el aval, a aportar al Fondo de Garantía por el socio beneficiario del mismo, (en la actualidad un mínimo del 6 %).
- c) Determinar en qué deberá invertirse el Capital Social, las Reservas y el Fondo de Garantía, que se hallan fijados en cuanto a un 20 %, en Fondos Públicos, un 60 % en valores de renta fija o variable de cotización calificada, y el resto en efectivo, o situado en entidades crediticias o de ahorro.
- d) Aprobar los modelos de los contratos y las condiciones generales de las operaciones de garantía, así como aprobar el modelo de Balance y de las Cuentas anejas al mismo.
- e) Nombrar un representante que presida la Comisión Liquidadora de las Sociedades que se disolvieren.

Las SGR remitirán al Ministerio de Economía y Comercio y a aquellos otros Ministerios en cuyo ámbito de competencia se sitúen las actividades empresariales de los socios partícipes, “el Balance anual y demás documentos contables aprobados por la Junta General, Certificaciones de los restantes acuerdos de la misma, relaciones anuales del movimiento de socios y de las garantías otorgadas por la Sociedad”.

Si el resultado de las inspecciones lo aconsejare, puede llegar a cancelarse la inscripción de las SGR en el Registro Especial.

Como contrapartida a las exigencias mencionadas, las SGR gozarán de las siguientes exenciones fiscales:

- a) De la cuota de Licencia Fscal del Impuesto Industrial.
- b) Del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- c) Del Impuesto General sobre Tráfico de Empresas.

Asimismo es condición indispensable para obtener el 2.º Aval del Estado, el hallarse inscrita la SGR, en el Registro Especial del Ministerio de Economía y Comercio.

En estos momentos, puede afirmarse que la totalidad de las SGR existentes se acogen a las normas citadas, puesto que diecinueve Sociedades están inscritas en el Registro Especial del Ministerio de Economía y Comercio, y las restantes se hallan en el trámite formal que media entre su constitución y la inscripción en el Registro Especial.

Haciendo un análisis de las ventajas contempladas y las obligaciones que comporta la inscripción en el Registro a que se ha hecho referencia, no dudamos en inclinarnos por la inscripción en el mismo.

En cuanto a la intervención del IMPI, el Ministerio de Industria y Energía realiza a través de dicho Organismo, la tarea de promoción de las SGR, mediante su asesoramiento y participación en el Capital Social de aquéllas. El IMPI sigue una política de no intervención, estando limitadas sus aportaciones como socio protector a un período de tres años, prorrogable a seis; participando en el Capital Social entre un 10 y un 20 % del total, con un máximo reglamentado del 45 %. La función de asesoramiento se traduce en el contacto directo con las SGR en proceso de constitución, y en la elaboración y publicación de estudios sobre el tema.

Por otra parte, la confianza de la Administración en las SGR se plasma en el apoyo del Ministerio de Trabajo, a través del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, participando en el capital de las SGR que incluyan como socios, Cooperativas o Sociedades Anónimas Laborales. A su vez, y como se ha comentado, el Ministerio de Economía y Comercio, por medio del IRESCO, ha creado SONAVALCO. A dichas acciones hay que añadir la aceptación (por Real Decreto), del aval de las SGR por parte del Estado, sus Organismos Autónomos, Empresas Públicas, Entidades gestoras y Servicios comunes de la Seguridad Social.

En relación a la concesión del segundo aval del Estado a las SGR, considerado de notable importancia para el funcionamiento de dichas sociedades, presenta ciertos inconvenientes. En primer lugar apareció con notable retraso, en octubre de 1980, y, a pesar de las modificaciones introducidas en el texto original, regulador de la concesión del segundo

aval, las SGR han manifestado su oposición, acordándose no recurrir al mismo, cuando menos por el momento, por considerar que ello habría de representar para ellas mayores inconvenientes que ventajas, por ser excesivamente intervencionista y costosa su utilización en relación a las garantías otorgadas, no incluir al socio moroso de las SGR, etc.

Recientemente, para negociar la modificación de las condiciones del segundo aval, se ha creado una Comisión Mixta con representación de las SGR y de la Administración, integrada por el Director General y el Secretario de la “Sociedad Mixta del Segundo Aval”, por los Directores respectivos de CESGAR y SOGASA, y por el catedrático D. ALBERTO BERKOWITZ. La comisión, que ha celebrado su primera reunión a mediados de marzo del año en curso, abordará temas referentes a la fiscalidad de las SGR, inversiones obligatorias y regulación del contrato de aval.

En concreto, el aval del Estado está previsto que actúe de forma subsidiaria a través de la “Sociedad Mixta del Segundo Aval”, constituida en julio de 1981 y en cuyo Capital Social tiene participación mayoritaria el Instituto de Crédito Oficial.

Las condiciones para acceder al mismo, son:

- a) La SGR correspondiente debe estar inscrita en el Registro Especial del Ministerio de Economía.
- b) Tener como mínimo 200 socios.
- c) Facilitar información sobre su situación económica, financiera y contable a requerimiento de la Entidad Mixta del 2.º aval, y del Instituto de Crédito Oficial.
- d) Cada operación a garantizar no excederá de 15 millones de pesetas.
- e) El plazo de cada operación estará comprendido entre los 18 meses y los 12 años.
- f) El aval no excederá del 60 % de los recursos propios de la empresa.
- g) El aval cubrirá, como máximo, hasta el 75 % del riesgo garantizado por la SGR.

4.4. PAPEL DE LA GENERALITAT Y OTROS ENTES AUTONÓMICOS.

La Generalitat concede avales a las PME industriales, agrícolas y de servicios, a través de la "Comissió Interdepartamental d'Ajuda per a la Reconversió Industrial a Catalunya" (CARIC). La CARIC otorga el primer aval a grupos de empresas que pertenezcan a un mismo subsector, o a una sola empresa representativa del mismo.

El segundo aval se destina a empresas miembros de una SGR, presentando las siguientes características:

- a) El aval tiene carácter subsidiario.
- b) La SGR correspondiente debe tener un mínimo de 100 socios partícipes.
- c) La CARIC puede solicitar de la SGR la información que considere oportuna, además del Balance y Cuentas de Resultados, fallidos en el último ejercicio, etc.
- d) El límite máximo garantizado, por empresa, es de 50 millones de pesetas.
- e) El plazo efectivo se sitúa entre los 3 meses y los 12 años.
- f) El aval no excederá del 60 % de los recursos propios de la empresa.
- g) El riesgo cubierto por la CARIC es del 75 % de la garantía otorgada por la SGR.

Por lo que se refiere al Gobierno Vasco, en cuanto a su relación con las SGR, considera en su Programa, como prioritaria la potenciación de las SGR existentes en Euskadi, habiendo facilitado 50 millones de pesetas para la promoción de las mismas. Otros entes autonómicos siguen la misma línea.

5. EXPERIENCIA ESPAÑOLA EN EL TERRENO DE LAS SGR

Dada la claridad y conceptos señalados en el cuadro que a continuación se transcribe, consideramos innecesario extendernos sobre el tema del epígrafe, y no dudamos que el lector interesado en la materia obtendrá a su través, cuantos datos requiera, considerando que éstos son los de más reciente disponibilidad en el momento de la elaboración de este trabajo.

CUADRO N.º 3

SGR EN TRÁMITE DE CONSTITUCIÓN	
Número	16
SGR CONSTITUIDAS:	
Número	24
Capital suscrito	2.464.485.000 Pts
Capital desembolsado	1.187.170.000 Pts
Número de socios	6.771
— Partícipes	6.361
— Protectores	410
SGR EN FUNCIONAMIENTO:	
Número	14
Capital suscrito	1.776.585.000 Pts
Capital desembolsado	1.004.715.000 Pts
Número de socios	5.212
— Partícipes	4.905
— Protectores	307

Continúa en pág. sig.

Continuación CUADRO N.º 3

Solicitudes tramitadas:				
— Número				2.156
— Importe total				13.755.941.000 Pts
— Valor medio por solicitud				6.380.000 Pts
Avales aprobados:				
— Número				1.395
— Importe total				7.680.211.000 Pts
— Valor medio por aval				5.505.000 Pts
Avales vigentes:				
— Número				899
— Importe total				4.191.236.000 Pts
— Valor medio por aval				4.662.000 Pts
— Plazo medio de los avales				37 meses
Porcentaje de avales aprobados/solicitudes tramitadas				56 %
Relación avales/fondos propios:				
	<i>Capital suscrito</i>	<i>Cap. suscrito + fondo garantía</i>	<i>Capital desembolsado</i>	<i>Cap. desemb. + fondo garantía</i>
Avales aprob.	4,32	3,42	7,64	5,24
Avales vigentes	2,36	2,10	4,17	3,37
Media de la cesión de riesgos de las SGR a Sogasa (1) 30 %				
Suma de capitales vinculados al Sistema (SGR, SOGASA y Sociedad Mixta de Segundo Aval).				3.129.485.000 Pts

Fuente: CARLOS GÓMEZ. "Las Sociedades de Garantía Recíproca, sin respaldo del Estado, han facilitado 8.000 millones de pesetas." "El País", 28 de enero de 1982.

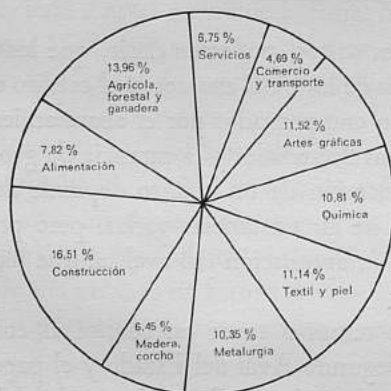
(1) SOGASA es la sociedad de Seguros de las SGR.

La fiabilidad de los avales otorgados por las SGR, factor importante al valorar la función de estas sociedades, queda reforzada por el hecho de que algunas SGR exigen garantías adicionales a empresas en deter-

minadas circunstancias. Por ejemplo, la SGR de Cataluña solicita mayores garantías en casos tales, como: cuando el destinatario del aval es una empresa de creación reciente sin poseer por tanto datos históricos de la misma; al tratarse de una empresa con serias dificultades, por impagados, mala estructura financiera, etc.; o cuando el patrimonio inmobiliario no es propiedad de la empresa.

La diversificación del riesgo en los créditos avalados se refleja, en la SGR de Cataluña, por el destino de los mismos según sectores (tabla núm. 4).

CUADRO N.º 4
DISTRIBUCIÓN DE AVALES POR SECTORES DE ACTIVIDAD
EN LA SGR DE CATALUÑA



Fuente: Sociedad de Garantía Recíproca de Cataluña.

Otro factor que incide positivamente en la viabilidad de las SGR lo constituye el hecho de estar sujetas a inspecciones del Ministerio de Economía y Comercio, así como a las del Ministerio de Hacienda. De modo adicional, en algunas SGR se lleva a cabo, anualmente, una auditoría externa a través de Censores Jurados de Cuentas.

La eficacia de las SGR, se basa principalmente en el coste del crédito y en el plazo de concesión del mismo. Respecto al primer factor, debe-

mos recordar que las SGR incorporan nuevos conceptos en el coste de los créditos, que podemos desglosar, como sigue:

- La correspondiente aportación al Capital Social, que deberá ser proporcional a la deuda garantizada, dependiendo de cada SGR y situada por lo general entre 1 a 25 y 1 a 40 veces, con un mínimo de 10.000 ptas.
- Gastos de estudio, que oscilan según el sistema utilizado por cada SGR entre el 0,25 y el 0,5 % del aval concedido, y entre 5.000 y 15.000 ptas.
- Gastos de comisión de la concesión del aval, que se sitúan en torno al 1 % sobre los saldos vivos del crédito (en algunos casos llegan a alcanzar el 2,5 %).
- Aportación al Fondo de Garantía, de un mínimo del 6 % de la operación garantizada.

Promediando tales costos, podemos decir, que los gastos de tramitación de avales a través de las SGR encarecen el crédito entre 2 y 3 puntos, que se estima quedan compensados por el abaratamiento de los créditos conseguidos por dichas Sociedades y la carencia de garantías hipotecarias.

El tiempo de concesión de un crédito depende de cada SGR, de la entidad financiera y de circunstancias varias, pero podemos estimar en unas tres semanas el de aprobación del aval, al que hay que añadir el de su formalización.

Dos importantes temas a tener en cuenta al considerar la eficacia de las SGR, son el Segundo Aval del Estado y el papel de las Entidades Financieras. Con la aplicación del Segundo Aval del Estado, puede conseguirse la aceptación generalizada de la operatividad de dichas Sociedades por las Entidades Financieras, y el abaratamiento del crédito como contrapartida de la disminución del riesgo que significa el concederlo con avales suficientes para una casi absoluta garantía de cobro.

Por otra parte, es de considerable importancia la relación entre las SGR y los Bancos y Cajas de Ahorro. En general las Cajas de Ahorro y algunas Entidades Bancarias de carácter local han firmado ya acuerdos de trato preferente, con los socios de las SGR ubicadas en su zona geográfica, participando incluso en ocasiones como socios protectores de las mismas. La gran Banca se ha venido mostrando más reacia hacia este

tipo de Sociedades, aunque dos Bancos situados en los primeros lugares del "ranking" de tales Entidades, entre las siete más importantes, se espera suscriban próximamente convenios con CESGAR. Por otra parte, a finales de diciembre pasado se han reunido representantes de unos cuarenta Bancos y de las SGR para analizar conjuntamente esta temática.

Las entidades financieras oficiales, por su parte, están apoyando a las SGR. Como ejemplo citaremos al Banco de Crédito Agrícola, quien acepta avales de las SGR. El Banco de Crédito Industrial es una de las primeras entidades que ha utilizado la mediación de dichas sociedades en la concesión de créditos a nivel de aval, agilizando los plazos de cesión de los créditos, aceptando los análisis que las SGR presentan sobre la empresa peticionaria, y colaborando en su promoción.

En concreto, no se han materializado negociaciones entre las SGR y las Entidades Financieras a nivel global de España, pero sí se han firmado acuerdos con algunas SGR, por separado. Dichos acuerdos se basan en una mayor duración en el plazo de cancelación de los créditos concedidos, y en el abaratamiento de los intereses a pagar por las empresas avaladas; los intereses concedidos son los preferenciales, o los de mercado con 2 ó 3 puntos por debajo, según los casos y el tipo de crédito.

Por lo tanto, y ante los datos a los que se ha hecho referencia, es evidente que la experiencia española en el terreno de las SGR es todavía insuficiente; pero de día en día, su futuro desarrollo deberá ser contemplado con mayores expectativas de crecimiento y expansión.

6. VALORACIÓN DE LAS SGR

A la hora de valorar la función de las SGR debemos señalar, el hecho de que estas Sociedades se hallan en el inicio de sus actividades y todavía con puntos sin definir (ejemplo, el Segundo Aval del Estado...)

No obstante tales circunstancias, sí queremos enumerar una serie de observaciones a título de conclusiones o simplemente reflexiones, que pueden ser de utilidad para el lector, y en cuya exposición se mantiene el orden de los apartados del presente estudio.

- Recordaremos en primer lugar, lo que decíamos en los primeros párrafos de este trabajo, acerca de la importancia de las PME, cuyo número en porcentaje *representó en España, en 1978, el 99,7 % del total de empresas en el sector industrial, y en cuanto a personas ocupadas el 76,8 %.*

Los datos que anteceden son suficientemente representativos por sí mismos, como, para sin más comentarios, darse perfecta cuenta, de la enorme importancia y apoyo que deben recibir las SGR, para conseguir el afianzamiento y crecimiento de una parcela tan significativa como son las PME en el contexto socioeconómico del País.

- Debemos asimismo, hacer especial énfasis en la filosofía intrínseca de la figura de las SGR, tema extensamente desarrollado en el primer apartado de este estudio, y que podemos resumir en el concepto de viabilidad en el futuro de la empresa, en la efectividad y necesidad del crédito avalado..., etc.; y no en los criterios básicos de las entidades crediticias, meramente financieros.

- En lo referente a los apartados 2.º y 4.º, y relacionando las SGR españolas, con las existentes en otros países, es evidente que para alcanzar la importancia de sus homólogas de los países occidentales, las SGR deben recibir apoyo empresarial pleno, tanto en lo referente a la utilización de sus servicios, como en la participación y potenciación de las mismas. El respaldo bancario debe dirigirse hacia una confianza creciente en las SGR, negociación de las condiciones más favorables, etc... Y en cuanto al apoyo oficial, deben agilizarse los trámites de perfeccionamiento del segundo aval, así como ampliar la capacidad de admisión de avales de las SGR por el Sector Público, proporcionándoles al propio tiempo nuevas posibilidades de tipo operacional.
- Si bien el carácter mutualista de las SGR, las puede limitar en cierto modo, ello no ha de ser óbice para la expansión de este tipo de Sociedades.
- Las SGR amplían las posibilidades de plazo y de importe, de los créditos concedidos por los Bancos a sus asociados, que suelen ser empresas que no se hallan de alguna forma en suficiente disposición de garantizar los créditos solicitados en las condiciones habituales, o no poseen los recursos requeridos por las instituciones financieras.
- Los actuales costos de tramitación de las garantías suponen un inconveniente para el empresario, dificultad que puede paliarse con la concesión de avales suficientes que reduzcan el coste de las comisiones. (Se estima que con 1.000 millones de avales en una SGR, pueden conseguirse porcentajes de comisión inferiores al 0,8 %).
- Las SGR constituyen una seria alternativa de apoyo a las PME para obtener recursos financieros, y una posibilidad más, a considerar dentro de las garantías que solicitan las entidades financieras: hipotecas, opción de compra, firma de terceras personas..., etc.
- En relación a las Entidades Financieras, les supone indirectamente un abaratamiento en sus costos de administración y una notable minoración en el riesgo que asumen, puesto que las SGR proporcionan las operaciones elaboradas y garantizadas, lo que debe dar lugar a una sensible y lógica reducción en los tipos de interés que aplican.

- Las SGR pueden considerarse como intermediarios financieros especialistas en el tratamiento de las PME, ya que asesoran sobre las diferentes fuentes financieras, facilitando un riesgo diversificado, y canalizando las solicitudes de crédito hacia las más adecuadas y convenientes entidades financieras para el peticionario del aval. La experiencia demuestra, que un considerable porcentaje de las empresas asociadas acude a las SGR sin decidir la Entidad Crediticia a la cual dirigirse (el 50 % en el caso de la SGR de Cataluña). Asimismo, comienza ya a ser práctica de algunas Entidades Financieras el remitir a las empresas solicitantes de créditos a las SGR.
- Por otra parte, y con la colaboración del IMPI, en las SGR cabría, la ampliación de servicios, mediante operaciones de: créditos sindicados, mercado de letras, emisión de obligaciones sindicadas, leasing, etc.
- En los próximos años, las SGR deben ser un elemento de consolidación de las PME a través de la obtención de garantías necesarias para su financiación, reduciendo el inmovilizado y obteniendo consecuentemente una mejor asignación de los recursos productivos. Corrobora esta afirmación el hecho reconocido, de que nuestro sistema financiero dispone de los recursos suficientes, pendientes de asignar, como para afrontar los problemas financieros que padecen las PME.
- Las SGR, basadas en criterios técnico-profesionales más que económicos, realizan una rigurosa selección de las empresas a avalar, ampliando de forma notable el horizonte de posibilidades de los planes de financiación de las PME, lo que equivale a decir a su consecuente expansión y futuro.

Antes de poner punto final a mi discurso de ingreso en esta Docta Corporación, quiero hacer especial hincapié en determinadas cuestiones que interpreto de relevante trascendencia.

En primer lugar, señalar, que en muchas ocasiones, las PME son infravaloradas e incluso marginadas, olvidándose con tal proceder el positivo y efectivo servicio que prestan a la Sociedad, y de manera concreta el importante papel que desempeñan en la creación de puestos de trabajo estable.

En segundo término, resaltar la elevadísima tasa de desempleo que acusa España, que la califica como el más acuciante problema que tiene planteado nuestro País y que alcanza cotas de auténtica lacra social.

Relacionar los dos puntos que anteceden, en el sentido, de que cuanto se haga en favor del desenvolvimiento y expansión de las PME, y por ende de las SGR como medio de promoción de aquéllas, nos permitirá afrontar con mayores expectativas de esperanza y eficacia, la lucha contra la prolongada y profunda crisis socioeconómica que padecemos.

Y por último, recordar, que para la resolución de tales problemas debemos aportar lo mejor de cuanto seamos capaces, mediante nuestra formal solidaridad y esfuerzo, desde los distintos niveles de responsabilidad que nos incumben.

7. FUENTES DE INFORMACIÓN

7.1. CONTACTOS CON LAS SIGUIENTES INSTITUCIONES.

Banca Catalana. Servicio de Estudios.

Banca Más Sardá. Servicio de Estudios.

Banco de la Pequeña y Mediana Empresa. Servicio de Estudios.

Banco Pastor.

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona.

Centro de Avales de la Metalurgia Catalana SGR (CEAM, SGR).

Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico (CEAM).

Comissió Interdepartamental d'Ajuda per a la Reconversió Industrial a Catalunya (CARIC).

Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR).

ESADE.

Fomento del Trabajo Nacional.

Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI) de Madrid y Barcelona.

Sociedad de Garantía Recíproca de Cataluña.

7.2. BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA:

Actualidad Económica, SGR. *¿Una revolución en el sistema financiero?* "J.A.R.", 13 de octubre de 1979.

ADEQUI, *Las Sociedades de Garantía Mutua francesa en proceso de revisión*, núm. 18, julio de 1980; *Elkargi, una realidad al servicio de la PYME Guipuzcoana*, núm. 19, septiembre de 1980.

ARANZADI, Años 1978-79 y 80.

Banco de Bilbao. Documentos, *Sociedades de Garantía Recíproca, de la prehistoria a la historia actual*, núm. 72, 5 de julio de 1980.

- Banco Industrial de Cataluña. "Revista de Economía", *Sociedades de Garantía*, enero de 1979.
- Boletín Oficial del Estado, CABALLERO, Ernesto, *Las SGR en España*, "IMPI", Madrid, 1979.
- CEAM, *Acciones asociativas para la financiación de las pequeñas y medianas empresas*, Barcelona, febrero de 1977; *Las SGR: un nuevo instrumento para facilitar la financiación de las pequeñas y medianas empresas. El papel de las Cajas de Ahorro*, Barcelona, mayo de 1979.
- CEAM, SGR, *Estatutos del Centro de Avals de la Metalurgia Catalana, SGR; Las Sociedades de Garantía Recíproca: un instrumento financiero para las pequeñas y medianas empresas*, noviembre de 1981.
- "Cinco Días", *Las SGR preocupadas por la no regulación del aval del Estado*, 22 de julio de 1980; *Represalias contra las Sociedades de Garantía Recíproca*, 30 de diciembre de 1981.
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, *Anteproyecto de Ley de Sociedades de Caución Mutua*, Barcelona, 1966; *Possible instrumentación de apoyo de las Cámaras de Comercio y entidades financieras a las SGR*, Barcelona, enero de 1979.
- "Diario 16", *Especial IMPI*, 30 de octubre de 1981.
- DOMÍNGUEZ IGLESIAS, Ramón, *Sociedades de Garantía Recíproca*, "Alta Dirección", núm. 81, 1978, II.
- "El Empresario", *Las Sociedades de Garantía Recíproca, verdaderos intermediarios financieros*, núm. 47, diciembre de 1980.
- ESCAURIAZA IBÁÑEZ, Luis, y PÉREZ SIMARRO, Ramón, *Dirección empresarial y empleo*, "El País", 30 de septiembre de 1981.
- GÓMEZ, Carlos, *Hoy puede aprobarse una fórmula para el 2.º Aval Estatal a las SGR*, "El País", 17 de octubre de 1980; *Las Sociedades de Garantía Recíproca, sin respaldo del Estado, han facilitado 8.000 millones de pesetas en avales a los PYMES*, "El País", 28 enero 1982.
- "IMPI", *Sociedades de Garantía Recíproca, instrumento para la financiación de la pequeña y mediana empresa*, Madrid, 1978; *Seminario internacional sobre Sociedades de Garantía Recíproca y financiación de la pequeña y mediana empresa*, Madrid, 1979. "Memoria del ejercicio de 1980".
- "Le Dossier de L'Europe", *La Communauté européenne et les petites et moyennes entreprises*, núm. 19, 17 de diciembre de 1980.

- MARTELL, Gerónimo, *Del SOS al Segundo Aval*, "Actualidad Económica", núm. 1.231, 26 de noviembre de 1981.
- MUÑOZ, Pedro A., *Somos una efectiva ayuda a las PYME*, "Europeo", 20 de noviembre de 1981.
- RUANO, Tomás, *Las Sociedades de Garantía Mutua en el Comercio*, "Boletín de Estudios Económicos", núm. 97, abril de 1976.
- SANTACANA, Francesc, y RIBÓ, Luis, *Las SGR, en España*, "Papeles de Economía", núm. 3, septiembre de 1980.
- Sociedad de Garantía Recíproca de Cataluña, *Reglamento de Régimen Interior; Estatutos de la Sociedad de Garantía Recíproca de Cataluña*.
- Sociedad de Garantía Recíproca "SEAVAL", *Memoria de implantación y estudio de viabilidad de la Sociedad de Garantía Recíproca SEAVAL de Alava*, octubre de 1979.
- SORIANO, Juan, *Bayón: es necesario crear ilusión en los empresarios*, "Cinco Días", 25 de febrero de 1982.
- TINTORÉ, Enric, *Sociedades de Garantía Recíproca en escena*, "Nueva Empresa", núm. 95, 10-17 de julio de 1980.

7.3. OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN:

- BERKOWITZ, Alberto, *Sociedades de Garantía Mutua*, "Revista de Derecho Mercantil", núm. 137, julio-agosto de 1975.
- CARNE, J., *Las sociedades francesas de caución mutua*, "Revista de Derecho Financiero", julio-agosto de 1973.
- COLLADO, A. L., *Garantías Recíprocas en marcha*, "Nueva Empresa", número 11, 23 de septiembre de 1978.
- "IN-CIDE", *Cómo apoya Estados Unidos a las PME*, núm. 180, 20 de diciembre de 1978.
- Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO), *Sociedades de Garantía Mutua del Comercio*, "Colección estudios IRESCO", Madrid, 1976.
- GALIANA, Alberto, *Las agrupaciones de empresas*, CEAM, "Revista de Economía Industrial", núm. 136, mayo-junio de 1976.
- RUANO, Tomás, *Las Sociedades de Garantía Recíproca*, "IN-CIDE", 5 de mayo de 1978.
- SÁNCHEZ, Gustavo, *La pequeña y mediana empresa frente a la evolución de los mercados*, "Economía Industrial", núm. 210, junio de 1981.

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO
EXCMO. SR. D. LUIS PRAT TORRENT

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE:
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES:
EXCELENTÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS:
SEÑORAS Y SEÑORES:

Al haberme correspondido el honor de contestar en nombre de esta Real Corporación al discurso de ingreso del Académico de Número Electo, Excelentísimo Sr. D. Pedro CASTELLET MIMÓ, me cabe la doble satisfacción de hacerlo para corresponder a su magnífica aportación al acervo común de nuestra Academia, con su trabajo, meticulosamente elaborado: "Las Sociedades de Garantía Recíproca un medio para la financiación de las Pequeñas y Medianas Empresas", y, porque asimismo, los muchos años de amistad que han unido nuestro continuo batallar científico en la economía y en la empresa privada, nos permitirán coincidir en esta nueva etapa de tarea vocacional en la Economía y las Finanzas, en cuyo ámbito de carácter nacional, esta Docta Corporación es exponente singular.

Integran la Academia, hombres de la Cátedra, de la Administración, de las Profesiones Liberales y de la Empresa, unidos todos ellos por el deseo de investigar y desarrollar las Ciencias Económicas y Financieras. D. Pedro CASTELLET MIMÓ, un profesional de la economía en su aplicación a la empresa, viene a confirmar la equilibrada aportación corporativa que hace más perfecta la simbiosis de la vivencia científica y pragmática de nuestro quehacer colectivo.

Antes de entrar en la contestación propiamente dicha del discurso de nuestro recipiendario, permitidme enumerar en síntesis, los títulos profesionales y las cualidades científicas de D. Pedro CASTELLET MIMÓ:

Profesor e Intendente Mercantil. Economista.

Diplomado en la Escuela de Administración de Empresas de Barcelona.

Miembro de los Consejos Asesores de los Departamentos, de Estudios Económicos, de la Revista de Economía Industrial y del de la Pequeña y Mediana Empresa, todo ello en el seno del “Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico”, entidad de reconocido prestigio no solo en Cataluña, sino a nivel nacional, y con conexiones en el internacional.

Presidente desde su fundación en 1954, de la Asociación “SERMOTO”, entidad autónoma de carácter técnico profesional.

Miembro del Comité Director del “BPICM” (Bureau Permanent International de Constructeurs de Motocycles), habiendo ostentado la Presidencia y Vicepresidencias de dicho Organismo.

Consultor y asesor técnico a nivel económico de diversas compañías industriales, comerciales y de servicios, siempre en el campo de la Pequeña y Mediana Empresa.

Ha colaborado en numerosos trabajos de investigación, entre los que citaremos, si bien no a título exhaustivo, los siguientes: “La Metalurgia Catalana ante el Mercado Común”; “El futuro de la metalurgia española”; “Estudio y aplicación de acciones de asistencia y promoción en común para la Pequeña y Mediana Empresa”; “Estructura, organización y funcionamiento de un sistema integrado para la financiación de la Pequeña Empresa”; “Disponibilidades y necesidades del suelo industrial en las áreas de expansión de la metalurgia española”; “Acciones asociativas para la financiación de la Pequeña y Mediana Empresa”; “Aspectos institucionales, factores productivos y políticas comunes del Tratado de Roma y su posible influencia sobre la evolución socio-económica de la rama sidero-metalúrgica”. Ha intervenido, asimismo, en diversos estudios sectoriales por encargo de la Administración, relativos a las consecuencias que puede originar la integración de España en la Comunidad Económica Europea, y otros varios sobre la empresa y la economía en general.

En su momento como miembro activo del Departamento de Finanzas de la “Cámara de Comercio Americana en España”, participó en seminarios y conferencias sobre diversas materias, entre las que

cabe destacar aquellas relativas a “Política Comercial de Exportación”.

Y por encima de todo ello, nuestro beneficiario ha sido un profesional en la empresa, a la que ha aportado su esfuerzo, conocimientos y experiencia, sin dejar de prestar una especial atención a los trabajos de investigación.

Ésta es de manera sucinta y a grandes rasgos la personalidad de nuestro nuevo Académico de Número, que ingresa en nuestra Real Corporación en este acto, y a cuyo probado tesón y conocimientos hacemos merecedores del crédito a que se ha hecho acreedor, en cuanto a las aportaciones científicas y pragmáticas, que sin duda vendrán a sumarse, a la vocación y esfuerzo, del prestigio de que han dado muestras los demás Académicos que componen esta Docta Corporación.

Reciba nuestra sincera y más cordial bienvenida.

En su discurso de ingreso, D. Pedro CASTELLET MIMÓ, ha expuesto en profundidad, razonando, y comparando, la problemática y posibilidades que plantean las Sociedades de Garantía Recíproca, entidades mercantiles de características propias que han iniciado de manera reciente, desde finales de 1978, su singladura en el mundo económico de nuestro País.

Si bien en el estudio comparado se nos habla de la existencia de estas Sociedades en los países más avanzados, desde hace ya bastantes años, en España su oficialidad y puesta en práctica es muy reciente. Y si las Pequeñas y Medianas Empresas son piezas fundamentales en la economía de cualquier país, ¿cómo no lo serán en el nuestro donde tales entes representaban en 1978, en nuestra economía industrial, cerca del cien por cien, porcentaje superior al que ocupan en sus respectivas economías la mayoría de los países que integran la Comunidad Económica Europea?

Será bueno además, tener muy en cuenta, que nuestras Pequeñas y Medianas Empresas, no sólo representan un porcentaje muy superior comparativamente con el de aquéllas de gran magnitud, sino que, en cuanto a personas ocupadas, y refiriéndonos también a 1978, sobrepasan las tres cuartas partes de la ocupación total nacional.

¿Cómo ha sido posible, pues, que la Pequeña y Mediana Empresa, con tal peso específico, tan ágil, factor de gran equilibrio, tenga tantas dificultades financieras al no serle nada fácil el conseguir créditos o avales para afianzarla?

Ante estos hechos, hay que poner en evidencia el acierto técnico que tuvo el legislador al diferenciar la filosofía básica de las Sociedades de Garantía Recíproca, según un moderno concepto de la viabilidad empresarial, de las garantías propiamente económicas.

Esto es, la empresa viable merece garantías suficientes, como para obtener créditos apropiados, y no lo olvidemos, a costes asequibles, para su normal desarrollo potencial.

La teoría de la viabilidad, frente a la teoría de las garantías económicas abre un cauce real, que ha de permitir al empresario emprendedor, y por tanto creador y con visión de futuro, posibilitar no solo la firme continuidad de las empresas actuales, sino el nacimiento y posterior desarrollo de otras muchas.

Con la puesta en práctica de la teoría de la viabilidad deben poder superarse las dificultades de obtención de créditos, a corto, medio y largo plazo, ya que la concesión de tales créditos, se habrá de basar en el destino positivo de los mismos, y no en el patrimonio del solicitante.

Para encontrar el marco jurídico-económico adecuado se han creado las Sociedades de Garantía Recíproca. Estas sociedades mercantiles constituidas por empresarios, con capital variable, y con el exclusivo objeto de prestar garantías por aval, a favor de sus asociados, constituyen un gran instrumento para resolver la financiación del Pequeño y Mediano Empresario aportando ante las entidades de crédito una garantía eficaz y rápida.

Seguidamente D. Pedro CASTELLET comenta y analiza el caso de Francia con las Sociedades de Garantía Mutua, las Sociedades de Desarrollo Regional y el Instituto de Desarrollo Industrial con sus diversas peculiaridades y ventajas fiscales, para seguir con los cuatro tipos de Sociedad de Garantía Mutua que, en forma cooperativa, existen en Suiza, o bien, analizar las acciones asociativas de los distintos Estados de la República Federal Alemana con la intervención de tres organizaciones: las Comunidades de Crédito, las Sociedades de participación en el capital de las empresas medianas, y la Comunidad de Garantías de Participación asumiendo, en todos los casos, los riesgos de la Pequeña y Mediana Empresa; en Bélgica se elabora la financiación de estas empresas con dos tipos de Entidades: el Crédito Profesional integrado por Asociaciones de crédito y garantías, y las Sociedades públicas y privadas

de participación; en Holanda la acción financiera está constituida por la garantía estatal cuando hay insuficientes garantías para obtener el crédito; en principio en Italia, el Estado no interviene en estas instituciones y sólo los organismos de garantía mutua agrupados a nivel nacional colaboran en la citada financiación; sin embargo, en Suecia, es el Estado el que realiza la financiación; en Noruega la financiación procede del Banco Hipotecario, el Banco Industrial del Estado y del Banco Regional; en el Japón vemos que existen tres instituciones: la Corporación de Financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas, la Corporación Financiera Popular, y el Banco de las Cooperativas Industriales y Comerciales; y, finalmente, en los Estados Unidos de Norteamérica existe una Agencia Federal única con unos cometidos diversificados desde la Asistencia Financiera directa, la actuación a través de las Compañías de Desarrollo Locales o bien, la actuación a través de las Compañías de Inversiones para Pequeñas Empresas.

Consecuencia principal de las Sociedades de Garantía Recíproca es que, mediante el aval, compartido por el Estado o asumido totalmente por éste, se ha canalizado y consolidado una fuente generadora de bienes económicos en todos los países industrialmente más avanzados.

Por esta motivación y por el profundo estudio de estas sociedades que realiza D. Pedro CASTELLET en su discurso de ingreso, consideramos mérito muy sobresaliente el airear todas cuantas ventajas puedan representar los afianzamientos de la Pequeña y Mediana Empresa en España.

A nivel jurídico, las Sociedades de Garantía Recíproca, fueron reguladas en nuestro País, por el Real Decreto de 25 de febrero de 1977, si bien, años antes, realizaron estudios y seminarios sobre el tema tanto las Cámaras de Comercio, como la Banca, las Cajas de Ahorro, el Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico, la Universidad de Salamanca por medio del Catedrático D. Alberto BERKOWITZ, el Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales, así como el Ministerio de Industria.

Pero es el Real Decreto de 26 de julio de 1978 el que incorpora a la legislación española esta sociedad mercantil de capital variable que tanta personalidad alcanzará, sin duda alguna, en el futuro. En todas estas disposiciones legales se recoge la raíz precursora de Entidades españolas como la Agrupación Sindical de Caución para la actividades

Agrarias constituida en 1967; el Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico; y las Sociedades de Desarrollo Regional cuyos promotores fueron el I. N. I., Entidades Locales, Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito y Bancos Regionales, entre otros.

Como nos dice en su interesante y documentado discurso D. Pedro CASTELLET, los antecedentes españoles basan su legislación en su homónima francesa. También lo basan en la legislación de este país, naciones tan destacadas como Suiza, Bélgica, República Federal Alemana y Holanda. El alto nivel de la investigación francesa con respecto a las Sociedades de Garantía Recíproca hacía aconsejable seguir su esquema básico.

Después del Real Decreto de 26 de julio de 1978 como texto regulador de las Sociedades de Garantía Recíproca siguieron un conjunto de Órdenes y Leyes, posteriores, regulando las condiciones contractuales, avales, inversiones, autorizaciones, registro, inspección, emisión de obligaciones, aval del Estado, procedimiento para segundos avales, finanzas, etc.

A la ayuda importante, del Estado, vino a colaborar la Generalitat con su Decreto de 30 de julio de 1981 sobre avales a las Sociedades de Garantía Recíproca lo que, para la Pequeña y Mediana Empresa, puede ser notable impulso en el afianzamiento de los citados entes de tanto arraigo en Cataluña.

La figura jurídica de la Sociedad de Garantía Recíproca, en su conjunto de sociedad mercantil, presenta características de sociedad anónima y de cooperativa; la variabilidad del capital la distingue de las demás sociedades existentes y la figura del socio protector es asimilable al comanditario. Los objetivos sociales, actividades propias, ámbitos geográficos, cuotas del capital social, fondos de garantía, condiciones del socio-empresario, órganos de gobierno con la figura determinante de la Junta General, son de una singularidad muy notable.

En donde las Sociedades de Garantía Recíproca no se ajustan al modelo francés es en el concepto de ámbito geográfico y actividad; el concepto intersectorial parece más interesante por la diversificación del riesgo, si bien, con el carácter sectorial preponderante en el sistema francés, se obtiene un mejor conocimiento y control de los empresarios de un mismo sector. Lo mismo puede decirse cuando se constituye la

Sociedad de Garantía Recíproca de carácter provincial, por cuanto, también de esta forma, el conocimiento y control es más fácil con referencia a los componentes de la sociedad de un mismo ámbito geográfico.

Cabe mencionar la importancia de la “Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca” y la “Sociedad de Garantía Subsidiarias” que desde el 26 de enero del corriente año agrupa a todas las Sociedades de Garantía Recíproca al objeto de negociar el segundo aval, negociar asimismo con los grandes Bancos, y coordinar entre sí, a las Sociedades de Garantía Recíproca.

En España, el papel del Estado tiene una serie de facetas muy diversas y singulares: el Registro especial del Ministerio de Economía y Comercio con acciones muy positivas para la garantía cuantitativa a garantizar por las Sociedades de Garantía Recíproca, el porcentaje sobre el aval a aportar por el socio beneficiario al fondo de garantía; como deberá invertirse el capital social; modelo de balances y cuentas. Como contrapartida las Sociedades de Garantía Recíproca tienen la exención de la Cuota de Licencia Fiscal, del Impuesto General sobre Tráfico de Empresas y del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

De llegar a obtenerse el segundo aval actuará de forma subsidiaria por medio de la “Sociedad Mixta del Segundo Aval” con participación mayoritaria del Instituto de Crédito Oficial.

Una ayuda importante para las Pequeñas y Medianas Empresas será la “Comissió Interdepartamental d’Ajuda per a la Reconversió Industrial a Catalunya” (CARIC) la cual concede el primer aval o, en su caso, el segundo, específicamente a empresas miembros de una Sociedad de Garantía Recíproca; igual sucede con el Gobierno Vasco y, posiblemente, igual lo será con los distintos regímenes autonómicos que vayan obteniendo personalidad legal.

Si reflexionamos sobre la importancia cuantitativa que nos pone a la vista D. Pedro CASTELLET, al indicarnos que en España hay constituidas 24 Sociedades de Garantía Recíproca con un capital suscrito de dos mil cuatrocientos sesenta y cuatro millones cuatrocientas ochenta y cinco mil pesetas, y seis mil setecientos setenta y un socios; que hay 16 Sociedades en trámite de constitución, y que, el total de avales aprobados es de mil trescientos noventa y cinco con un importe total de

siete mil seiscientos ochenta millones doscientas once mil pesetas lo que equivale a un valor promedio por aval de cinco millones quinientas cinco mil pesetas, nos daremos cuenta de la importancia que empieza a tomar esta nueva figura jurídica de Sociedad.

La diversificación del riesgo, en una determinada Sociedad de Garantía Recíproca ubicada en Cataluña, es un porcentaje decreciente, como sigue: sector de la construcción; agrícola; forestal y ganadero; artes gráficas; textil y piel; química; metalurgia; alimentación; servicios; madera y corcho; y comercio y transporte. Para el primero es un 16,51 % y para el último el 4,69 %.

La principal importancia de las Sociedades de Garantía Recíproca radica en el costo del crédito y en el plazo de su concesión y, como ya hemos mencionado, su garantía se basa más que en su patrimonio en su viabilidad.

Muy ilustrativa y de enorme interés debemos considerar la conclusión final que, a modo de comparación, nos indica nuestro beneficiario: en España, en 1978, el número de Pequeñas y Medianas Empresas representaban el 99,7 % del total de empresas industriales y el 76,8 %, por personas ocupadas.

Es indudable que el crecimiento y consiguiente afianzamiento de estas empresas es básico para resolver el gran problema socioeconómico español con la gran tragedia de tantos hogares bajo los efectos del paro.

En consecuencia, habida cuenta de que estamos muy lejos de haber alcanzado el auge que estas sociedades han conseguido en los países industrialmente más desarrollados, no olvidando tampoco que la viabilidad y no la sola óptica financiera es la fuente básica de su crédito, se intuye que tanto el sector Público, como los Bancos y Cajas de Ahorro, deberían orientar su crédito máximo hacia las Sociedades de Garantía Recíproca para dar empuje firme a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Pero me atrevería a decir algo más, estamos inmersos en una profunda y larga, así como terrible y desoladora crisis socioeconómica. Estamos viviendo en una más terrible y lacerante crisis de confianza, a todos los niveles, en la Sociedad, en las relaciones mercantiles, en el trato bancario, en la buena fe comercial, en la obtención de justos beneficios para cubrir el riesgo de la empresa y asegurar su futuro y con él, el de todas las familias que la integran, etc.

Y si queremos emprender cualquier tipo de empresa, en el más amplio sentido de la palabra, la primera condición que precisamos es el factor confianza. Sin confianza no hay posibilidad de creatividad, ni de la generación de nuevos puestos de trabajo, ni de expansión y continuidad para las empresas ya existentes. Ésta es la pura realidad y la verdad actual. Y ésta es la consecuencia: necesitamos expectativas de futuro a corto, medio y largo plazo que nos den fuerzas para luchar sin desmayo contra el paro, para poder sentirnos optimistas en economía y con ánimo para no desfallecer en este empeño.

A todos nos corresponde el restaurar el factor confianza.

¿Y, en este caso, por qué no pensar en una decidida y franca ayuda a la Pequeña y Mediana Empresa a través de las Sociedades de Garantía Recíproca, dándoles todo el apoyo financiero que sea necesario para conseguir su viabilidad de futuro si sus características lo merecen?

Todos estamos de acuerdo de que las grandes empresas son necesarias, pero también sabemos que son más difíciles de crear y poner en funcionamiento; igualmente sabemos de la envergadura de sus problemas y de lo difícil de su solución. Véase, sinó, las grandes empresas, de la piel, del ramo textil, de la minería, de la metalurgia, del transporte, de las grandes entidades financieras o bancarias que ante el grave problema social que representaba su extinción han sido acogidas por el Estado directa o indirectamente, con pérdidas cuantificadas en miles de millones anuales, a cargo del erario público, lo que es tanto como decir, con cargo a todos los contribuyentes españoles.

¿No sería más consecuente, más ágil, más racional, más rápido, incluso más económico para todos los españoles, abrir unos cauces fuertemente dirigidos hacia las Sociedades de Garantía Recíproca al objeto de que las Pequeñas y Medianas Empresas pudieran obtener las mayores facilidades financieras, y los empresarios con visión creativa aportaran lo mejor de su esfuerzo, posibilitando la mejor efectividad de esta gran empresa común que es el resurgimiento de nuestra maltrecha economía y, como consecuencia, se redujera el paro con todos los graves problemas familiares que comporta para la sociedad del trabajo y para la misma empresa?

La reflexión que nos somete el discurso de ingreso del Excelentísimo señor D. Pedro CASTELLET MIMÓ, tan brillantemente expuesto y de-

sarrollado por su autor, es merecedora de la mejor atención, y debería ser tenida en cuenta para facilitar mejores futuros empresariales.

Consideramos que la rapidez de acción de la Pequeña y Mediana Empresa es muy efectiva y resolutoria. No olvidemos que, como nos dice FRIEDMAN, las ventajas del sistema de libre mercado con sus innegables limitaciones, están fuera de posible comparación con cualesquiera otros sistemas. Y tampoco se puede dejar en el olvido la defensa del pleno empleo que nos preconiza el profesor SAMUELSON con su concepto matemático de la economía. Y, por otra parte, ¿Cómo no citar a GALBRAITH como gran valedor de la economía industrial y de la sociedad del bienestar?

Todos estos economistas y los muchos que dejan oír, en estos momentos, su autorizada voz, en sus opiniones sobre economía, hablan de libertad del empresario, de creatividad, de competitividad, de beneficios como estímulo por el riesgo de invertir, y de la confianza en el presente y en el futuro.

Hechas estas consideraciones, a modo de reflexión, demos validez al gran papel que pueden y deben realizar nuestras Pequeñas y Medianas Empresas. Démosles cuantos elementos precisen para que sean el catalizador de la reactivación socioeconómica que España de manera tan acuciante necesita.

Al felicitar al Excelentísimo Sr. D. Pedro CASTELLET MIMÓ por su elocuente discurso de ingreso, espero y deseo que su trabajo sea, reflexión para muchos y realidad para todos.

ÍNDICE

DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO DE NÚMERO, ELECTO, EXCMO. SR. D. PEDRO CASTELLET MIMÓ	3
INTRODUCCIÓN	5
1. EL POR QUÉ DEL NUEVO INSTRUMENTO. IMPORTANCIA DE LAS PEQUE- ÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA	7
2. RESPUESTAS A NIVEL INTERNACIONAL. EL PAPEL DE LOS ESTADOS EN LAS DIFERENTES OPCIONES	17
2.1. <i>Francia</i>	17
2.1.1. Las Sociedades de Garantía Mutua (SGM)	17
2.1.2. Las Sociedades de Desarrollo Regional (SDR)	19
2.1.3. El Instituto de Desarrollo Industrial (IDI)	20
2.2. <i>Suiza</i>	21
2.2.1. Cooperativas USCA	21
2.2.2. Cooperative Suisse de Cautionnement pour les Arts et Métiers (CSC)	23
2.2.3. Cooperativas de Caucción de Asociaciones Profesionales	23
2.3. <i>Alemania</i>	23
2.3.1. Comunidades de Crédito (KGG)	24
2.3.2. Sociedades de Participación (KBG)	25
2.3.3. Comunidad de Garantías de Participación (BGG)	26
2.4. <i>Bélgica</i>	26
2.4.1. Crédito Profesional	26
2.4.1.1. Sociedades de Garantía Mutua y Fondos de Gar- rantía Federales	27
2.4.1.2. El Fondo de Garantía Legal	28

2.4.2. Sociedades públicas o privadas de participación	28
2.4.2.1. Société National d'Investissement (SNI)	29
2.5. <i>Holanda</i>	29
2.6. <i>Otros países</i>	30
2.6.1. Italia	30
2.6.2. Suecia	31
2.6.3. Noruega	31
2.6.4. Japón	31
2.6.5. Estados Unidos	32
3. INTRODUCCIÓN EN ESPAÑA DE UNA NUEVA FIGURA JURÍDICA	37
3.1. <i>Antecedentes nacionales</i>	37
3.1.1. Agrupación Sindical de Caución para las Actividades Agrarias (ASICA)	38
3.1.2. Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico (CEAM)	40
3.1.3. Sociedades de Desarrollo Regional (SDR)	41
3.2. <i>Antecedentes internacionales</i>	42
3.3. <i>Proceso legal</i>	43
4. CARACTERÍSTICAS DE LAS SGR ESPAÑOLAS	45
4.1. <i>Ambito legal de las SGR</i>	45
4.2. <i>Peculiaridades de las SGR</i>	50
4.3. <i>Papel del Estado</i>	52
4.4. <i>Papel de la Generalitat y otros entes autonómicos</i>	56
5. EXPERIENCIA ESPAÑOLA EN EL TERRENO DE LAS SGR	57
6. VALORACIÓN DE LAS SGR	63
7. FUENTES DE INFORMACIÓN	67
DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO EXCMO. SR. D. LUIS PRAT TORRENT	71

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

- Anales de la Academia de Ciencias Económico-Financieras*, tomo I (Cursos de 1943-44; 1944-45; 1945-46; 1946-47), 1952.
- Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*, tomo V (Curso de 1957-58), 1958.
- Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*, tomo VI (Curso de 1958-59), 1960.
- Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*, tomo VII (Cursos de 1959-60 y 1960-61), 1966.
- Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*, tomo XI (Curso de 1968-1969), 1972.
- Preocupación actual por una política de familia y relación con la política económica* (Discurso por el Excmo. Sr. Pedro Gual Villalbí), 1945.
- Política fiscal* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Alberto de Cereceda y de Soto), 1948.
- Ciencias Económicas y Política Económica* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente para Bélgica, Hr. Henry de Lovinfosse), 1949.
- Balmes, economista* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar), 1949.
- La obtención y fijación de costes, factor determinante de los resultados* (Conferencia por el Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1951.
- Hacendística de Corporaciones Locales* (Discurso por el Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite), 1951.
- La productividad en los negocios* (Texto de las Conferencias del VI Ciclo pronunciadas en el Curso de 1950-51 por los Académicos numerarios Ilmos. Sres. Don Jaime Vicens Carrió, Don José Gardó Sanjuán, Don José M.^a Vicens Corominas, Don Juan Casas Taulat y Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1952.
- La Contabilidad y la política económica* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Antonio Goxens Duch), 1954.
- El capital, como elemento económico-financiero de la empresa* (Discurso de ingreso del académico numerario Ilmo. Sr. Don Luis Prat Torrent), 1954.

- Las amortizaciones y el Fisco* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Excmo. Sr. Don Alfredo Prados Suárez), 1954.
- El gravísimo problema de la vivienda* (Discurso de ingreso del académico numerario, Ilmo. Sr. Don Luis Bañares Manso), 1954.
- El comercio exterior y sus obstáculos, con especial referencia a los Aranceles de Aduanas* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Excmo. Sr. Don Manuel Fuentes Irurozqui), 1955.
- Lo económico y lo extraeconómico en la vida de los pueblos* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Excmo. Sr. Dr. Don Román Perpiñá Grau), 1956.
- En torno a un neo-capitalismo* (Discurso pronunciado en la sesión inaugural del Curso de 1957-58 por el Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite), 1957.
- Nuevas tendencias hacia la unidad económica de Europa* (Conferencia por el Excmo. Sr. Don Manuel Fuentes Irurozqui), 1958.
- Análisis y pronóstico de la coyuntura* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Antonio Goxens Duch), 1960.
- Lo social y lo económico en la empresa agrícola* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Ricardo Torres Sánchez), 1960.
- Inflación y moneda* (Discurso de ingreso del académico numerario Ilmo. Sr. Dr. Don Cristóbal Massó Escofet, y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Rafael Gay de Montellá), 1960.
- Modificaciones sustantivas en el Impuesto de Derechos Reales* (Discurso de ingreso del académico numerario Ilmo. Sr. Don José M.^a Sáinz de Vicuña y García-Prieto, y contestación por el Ilmo. Sr. Don José Fernández Fernández), 1960.
- Repercusión de la depreciación monetaria en los seguros mercantiles y sociales y forma de paliarla con la mayor eficacia posible* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Lasheras-Sanz), 1960.
- Un nuevo Balance. Contribución al estudio de la financiación empresarial* (Conferencia por el Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1960.
- El torbellino económico universal* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Don Félix Escalas Chamení, y contestación por el Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite), 1960.
- Contribución de las Ciencias Económicas y Financieras a la solución del problema de la vivienda* (Conferencia por el Ilmo. Sr. D. Federico Blanco Trías), 1961.
- ¿Crisis de la Economía, o crisis de la Economía Política?* (Discurso de ingreso del académico correspondiente para Italia, Prof. Dr. Don Ferdinando di Fenizio), 1961.
- La empresa ante su futura proyección económica y social* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Luis Prat Torrent), 1962.
- Política y Economía* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Excmo. Sr. Don Manuel Fraga Iribarne), 1962.

- El empresario español ante el despegue de la economía* (Discurso de apertura del Curso de 1962-63, por el Presidente perpetuo de la Corporación, Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1963.
- Función social de la inversión mobiliaria* (Discurso de ingreso del académico numerario, Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán, y contestación por el Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1965.
- La integración económica europea y la posición de España* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Ilmo. Sr. Dr. Don Lucas Beltrán), Tecnos, 1966.
- Los precios agrícolas* (Discurso de ingreso del académico correspondiente Ilmo. Sr. Dr. Don Carlos Caveró Beyard), 1966.
- Contenido y enseñanzas de un siglo de historia barcelonesa* (Discurso de ingreso del académico numerario Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Voltes Bou, y contestación por el Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1966.
- La información económica en la Ley de Sociedades Anónimas* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Ilmo. Sr. Don Enrique Fernández Peña), 1966.
- Bicentenario del inicio de la industrialización de España* (Texto de las conferencias pronunciadas en el XXII ciclo extraordinario del curso de 1966-1967, por el Excmo. Sr. Don Gregorio López Bravo de Castro, Ministro de Industria; Ilmo. Sr. Don Pedro Voltes Bou; Ilmo. Sr. Ramón Vilá de la Riva; Excmo. Sr. Don Narciso de Carreras Guiteras; Ilmo. Sr. Don Luis Prat Torrent, e Ilmo. Sr. Don Rodolfo Martín Villa, Director General de Industrias Textiles, Alimentarias y Diversas), 1967.
- Aborro y desarrollo económico* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Dr. Don Roberto García Cairó), 1967.
- Dinámica estructural y desarrollo económico* (Discurso de ingreso del Académico Numerario Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde, y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Roberto García Cairó), 1967.
- La integración económica Iberoamericana* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Excmo. Sr. Don José Miguel Ruiz Morales), 1968.
- Los valores humanos del desarrollo* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Excmo. Sr. Don Luis Gómez de Aranda), 1969.
- La inaplazable reforma de la empresa* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Luis Bañares Manso), 1970.
- El mercado monetario y el mercado financiero internacional* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Juan Arteaga y Piet, Marqués de Vega-Inclán), 1970.
- Coordinación entre política fiscal y monetaria a la luz de la Ley Alemana de Estabilización y Desarrollo* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Excmo. Sr. Dr. Don Hermann J. Abs), 1970.
- La reforma de la Empresa* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Rodríguez Robles), 1970.

- El honor al trabajo* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Rodríguez-Ponga y Ruiz de Salazar), 1971.
- La rentabilidad de la Empresa y el Hombre* (Discurso de ingreso del académico numerario Ilmo. Sr. Don José Cervera y Bardera, y contestación por el Ilmo. Sr. Don Luis Prat Torrent), 1972.
- El punto de vista económico-estructural de Johan Åkerman* (Discurso de ingreso del académico de número, Ilmo. Sr. Dr. Don Luis Pérez Pardo, y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde), 1972.
- La política económica regional* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Don Andrés Ribera Rovira, y contestación por el Ilmo. Sr. Don José Berini Giménez), 1973.
- El entorno socio-económico de la Empresa multinacional* (Discurso inaugural del Curso de 1972-73, por el académico de número Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de Vega-Inclán), 1973.
- Posibilidades y limitaciones de la Empresa Pública* (Discurso de ingreso del académico de número Ilmo. Sr. Dr. Don José Perulles Bassas, y contestación, por el Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Lluch y Capdevila), 1973.
- Decisiones económicas y Estructuras de organización del Sector público* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Ilmo. Sr. Don José Ferrer Bonsons), 1973.
- Programa mundial del empleo* (Discurso de ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Don Joaquín Forn Costa, y contestación por el Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1973.
- Un funcionario de Hacienda del siglo XIX: José López-Juana Pinilla* (Discurso de ingreso del académico correspondiente Excmo. Sr. Dr. Don Juan Francisco Martí Basterrechea), 1973.
- Compartimiento de los Fondos de Inversión Mobiliaria, en la crisis bursátil del año 1970* (Discurso inaugural del Curso de 1970-71, por el académico de número, Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1973.
- La autonomía municipal: su base económico-financiera* (Discurso de ingreso del académico de número Ilmo. Sr. Dr. Don Juan Ignacio Bermejo y Gironés, y contestación por el Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó-Dulce de Abaigar, Marqués de Castell-Florite), 1973.
- En torno a la capacidad económica como criterio constitucional de justicia tributaria en los Estados contemporáneos* (Discurso de ingreso del académico de número Ilmo. Sr. Dr. Don Magín Pont Mestres, y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde), 1974.
- La administración de bienes en el proceso* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. Don Miguel Fenech Navarro, y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Lluch y Capdevila), 1974.
- El control crítico de la gestión económica* (Discurso de ingreso del académico correspondiente, Ilmo. Sr. Dr. Don Emilio Soldevila García), 1975.

- Consideración en torno a la inversión* (Discurso de ingreso del académico de número, Ilmo. Sr. Don José Manuel de la Torre y de Miguel y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Goxens Duch), 1975.
- La crisis del petróleo (1973 a 2073)* (Discurso de ingreso del académico de número, Ilmo. Sr. Dr. Don Ramón Trías Fargas y contestación por el Ilmo. Sr. Don José Berini Giménez), 1975.
- Perspectivas de la Economía mundial: el comienzo de una nueva era económica* (Texto de las ponencias presentadas a las Jornadas de Estudios celebradas los días 12, 13 y 14 de mayo de 1975), 1976.
- Las políticas económicas exterior y fiscal* (Discurso de ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Don Emilio A. Han Dubois y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Juan José Perulles Bassas), 1976.
- Liquidez e inflación en el proceso microeconómico de inversión* (Discurso de ingreso del Académico de número, Ilmo, Sr. Don Jaime Gil Aluja, y contestación por el Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera), 1976.
- Sistema fiscal y sistema financiero* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente Excmo. Sr. Dr. Don Francisco Javier Ramos Gascón y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde), 1978.
- Sobre el análisis financiero de la inversión* (Discurso de ingreso del Académico de número Excmo. Sr. Dr. Don Alfonso Rodríguez Rodríguez y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don José Manuel de la Torre y Miguel), 1978.
- Mito y realidad de la empresa multinacional* (Discurso de ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Dr. Don Mariano Capella San Agustín y contestación por el Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera), 1978.
- El aborro popular y su contribución al desarrollo de la economía española* (Discurso de ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Don José M.^a Codony Val y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Goxens Duch), 1978.
- Consideraciones sobre la transferencia de tecnología* (Discurso de ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Don Lorenzo Gascón Fernández y contestación por el Ilmo. Sr. Don José Cervera Bardera), 1979.
- Aspectos económicos y fiscales de la autonomía* (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Laureano López Rodó y contestación por el Académico de número Excmo. Sr. Don Andrés Ribera Rovira), 1979.
- El balance social: integración de objetivos sociales en la empresa* (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Enrique Arderiu Gras y contestación por el Académico de número Excmo. Sr. Don Joaquín Forn Costa), 1980.
- El crecimiento del Sector Público como tránsito pacífico de sistema económico* (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Alejandro Pedrós Abelló y contestación por el Académico de número Excmo. Sr. Dr. Don Ramón Trías Fargas), 1981.

- Función de la fiscalidad en el actual momento de la Economía Española* (Discurso inaugural del Curso 1981-82, pronunciado por el Académico de número Excmo. Sr. Dr. Don Magín Pont Mestres), 1981.
- La empresarialidad en la crisis de la cultura* (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Ángel Vegas Pérez, y contestación por el Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera), 1982.
- Insolvencia mercantil (Nuevos hechos y nuevas ideas en materia concursal)* (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Miguel Casals Colldecarrera, y contestación por el Académico de número, Excelentísimo Sr. Don Joaquín Forn Costa, 1982.
- Las Sociedades de Garantía Recíproca, un medio para la financiación de las PME* (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Don Pedro Castellet Mimó, y contestación por el Académico de número, Excelentísimo Sr. Don Luis Prat Torrent), 1982.

FE DE ERRATAS

En la pág. 21, línea 3

Dice:

...dentro del régimen común del derecho de sociedad francés.

Debe decir:

...dentro del régimen común del Derecho de Sociedades francés.

En la pág. 38, línea 9

Dice:

— las sociedades anónimas de capital variable —.

Debe decir:

— las sociedades mercantiles de capital variable —.

