



"Contribuciones a la Economía"
es una revista académica mensual
con el Número Internacional Normalizado
de Publicaciones Seriadas ISSN 1696-8360

Febrero 2008

EFICIENCIA DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA ESPAÑOLAS TRAS SU REFORMA (1999- 2001)

Luis Carlos Sánchez Martínez
correo@luiscarlos.es
www.luiscarlos.es

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Sánchez Martínez, L.C.: *"Eficiencia de las sociedades de garantía recíproca españolas tras su reforma (1999-2001)"* en Contribuciones a la Economía, febrero 2008 en <http://www.eumed.net/ce/2008a/>

RESUMEN: Las Sociedades de Garantía Recíproca son un instrumento vital para facilitar el acceso a la financiación de las pymes mediante la concesión de avales. La evaluación de la eficiencia es una herramienta de gestión útil para las empresas y el sector público. Una de las singularidades del sector de garantías reside en que en su capital

participan tanto la administración pública como las pequeñas y medianas empresas beneficiarias de los avales, cada uno con diferentes objetivos. Esta multiplicidad de objetivos hace necesario tener en cuenta varias medidas de eficiencia además de las relativas a aspectos productivos. Al no ser un sector maximizador de beneficios y al tener un accionariado fraccionado, los gestores tienen un papel relevante por lo que también se estudia la consecución de sus objetivos.

CÓDIGOS JEL: G21, H81

PALABRAS CLAVE: Sociedades de Garantía Recíproca, Eficiencia, Pymes, Financiación.

1. Introducción

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) fueron creadas hace un cuarto de siglo en nuestro país para mitigar las dificultades de las pymes para acceder a financiación. Mediante la concesión de avales financieros facilitan la obtención de préstamos y a través de los avales técnicos mejoran las condiciones de financiación. En este tiempo han sufrido importantes transformaciones que les ha permitido un notable desarrollo como analizan Sánchez y Gascón (2004). Este tipo de instituciones están presentes en numerosos países del mundo como enumeran Pombo y Herrero (2001).

El objetivo del presente trabajo de investigación es conocer la eficiencia del sistema español. Debemos distinguir la eficacia que es el

cumplimiento de unos objetivos, de la eficiencia que muestra dicho cumplimiento con la minimización del empleo de recursos. La mayoría de estudios sobre los instrumentos de promoción económica se detienen en su eficacia como el caso de Bécker (1996) y las líneas preferenciales de financiación de pymes. En el caso de las SGR se reduciría a conocer qué sociedad concede más avales respecto al capital que posee. Por el contrario, el estudio de la eficiencia nos permitirá evaluar el comportamiento de las sociedades e identificar las diferencias entre ellas.

La eficiencia se puede definir como la expresión que mide la capacidad o cualidad de la actuación de un sujeto económico para lograr el cumplimiento objetivo determinado (output) a partir de unos recursos iniciales (input). Dicha capacidad es comparada con la obtenida por las demás empresas presentes en el sector. La medida de la eficiencia permite evaluar el comportamiento de las empresas y aumentar el conocimiento sobre la estructura de un sector económico. Además, puede permitir analizar el efecto sobre la eficiencia de las características de las empresas o del sector como, por ejemplo, los cambios de regulación, la propiedad de la empresa o las fusiones y adquisiciones.

Diversas medidas de la eficiencia han sido utilizadas por los investigadores. Un trabajo anterior sobre la eficiencia de las Sociedades de Garantía Recíproca españolas fue realizado por Machado (1996). Dicho trabajo estudiaba la eficiencia económica alcanzada por las sociedades utilizando un modelo paramétrico que se caracterizan por utilizar una función de producción determinada a priori, en ese caso la función de Cobb-Douglas. La eficiencia económica muestra si la empresa logra el máximo output técnicamente posible a partir de la combinación de inputs empleada y minimizando el coste de producción dado el precio de los factores.

Si tenemos en cuenta que las SGR son entidades financieras podemos encontrar numerosos estudios sobre la eficiencia del sector financiero. Berger y Humphrey (1997) hacen un profuso repaso de los estudios realizados sobre dicho sector. Como refleja Maudos y Pastor (2003), varios estudios equiparan los objetivos de las entidades con las de sus propietarios, y por tanto, se plantea la maximización de beneficios. Pero no es de aplicación al sector de garantías ya que no tienen ese objetivo. Otros estudios tratan de analizar la eficiencia en través de la minimización de costes por considerar que su control debe ser el objetivo central de los gestores (Spong et al. 1995). Esta medida sí permite el estudio de entidades financieras de carácter mutuo como las cooperativas de crédito (Vargas 1999, Marco y Moya 2001, Server y Melián 2001). El sector de las garantías tiene un componente de mutualidad ya que todas las empresas clientes que son avaladas deben poseer participaciones en las SGR y pasan a ser socios partícipes.

Junto a las pymes, en el capital de la mayoría de SGR españolas también participa minoritariamente la administración pública como socio protector. La creación de las SGR en nuestro país partió de una política gubernamental para resolver la restricción del crédito que sufrían las pymes y, al igual que las empresas públicas, cumplir una amplia gama de objetivos sociales. El estudio de la eficiencia de empresas públicas no es muy abundante en la literatura económica reciente debido, entre otras causas, al proceso de privatizaciones generalizadas en las últimas tres décadas en todo el mundo (Meggison y Netter 2000). Por esta razón muchos estudios se han centrado en la eficiencia de las empresas privatizadas intentando averiguar las implicaciones del cambio de propiedad. Villalonga (2000) hace una amplia revisión de los estudios existentes sobre dicha materia. Cuervo y Villalonga (1999) distinguen en la eficiencia de la empresa pública dos vertientes: la eficiencia productiva referida a la minimización del coste de producción y la eficiencia

distributiva que supone alcanzar el nivel de producción socialmente óptimo. Al resultar difícil la evaluación de la eficiencia distributiva, la mayor parte de los estudios se basan en el concepto de eficiencia productiva (Rapallo 1999, Alexandre y Charreaux 2001, Hernández et al. 2004).

La existencia de varios modelos para medir la eficiencia viene dado por los diferentes agentes que componen el sistema de garantías con diversos objetivos. Las sociedades de garantía no persiguen el ánimo de lucro ni la maximización de beneficios. En el capital de las SGR participan administraciones públicas, entidades de crédito, pymes o grandes empresas. Cada uno de estos agentes tiene diferentes objetivos y por tanto el objetivo de cada sociedad dependerá del equilibrio existente entre ellos.

2. Metodología y bases de datos

Para el presente trabajo se ha utilizado un modelo no paramétrico: el Data Envelopment Analysis (DEA). El análisis siguiendo esta metodología empieza construyendo un modelo con una serie de inputs relevantes y outputs deseables del proceso a estudiar. Analizando los datos de input y output de una serie de agentes similares, por ejemplo de un mismo sector, DEA permite establecer una frontera eficiente que consistirá en la mejor práctica posible a desarrollar. A su vez comparando la distancia entre la medida de eficiencia de cada agente y la frontera se puede determinar el grado de ineficiencia de cada uno así como el objetivo o recorrido a realizar hasta alcanzar la mayor eficiencia posible.

Una empresa puede todavía mejorar su productividad a través de la explotación de las economías de escala aunque sea técnicamente eficiente. Dado que cambiar la escala de las operaciones de la empresa puede a menudo ser difícil de alcanzar en el corto plazo, la eficiencia técnica y la productividad pueden interpretarse o analizarse en el corto y en el largo plazo. La utilización de rendimientos variables a escala posibilita analizar a largo plazo la eficiencia considerando cambios de la escala de los agentes medidos.

El periodo abarcado es de 1.999 a 2.001 debido a la falta de datos homogéneos anteriores. La reforma producida en el sector comenzó con un cambio legal en 1994 y continuó con cambios reglamentarios posteriores. Es en 1999 cuando todas las sociedades presentan ya las cuentas estandarizadas en base a la nueva normativa.

Las sociedades de garantía recíproca que serán objeto de estudio serán todas aquellas operativas en España durante el período estudiado. Los principales datos de dichas sociedades aparecen reflejados en la tabla nº 1. Además de las señaladas en estos últimos años se han creado dos nuevas sociedades: Avalia situada en Cataluña y Audiovisual SRG especializada en atender al sector cinematográfico.

Los datos correspondientes a la mayoría de variables han sido proporcionados por CESGAR, quien se encarga de recopilar anualmente toda la información relevante acerca del sector. CERSA ha proporcionado los datos sobre el riesgo que ha reavalado a cada SGR. Las condiciones de los acuerdos de cada SGR con entidades financieras se han obtenido de información pública (informes anuales, páginas web, folletos,...) o consultando directamente con las sociedades.

Tabla nº 1. Sociedades de Garantía Recíproca en España

SGR	Año de constit.	Riesgo Vivo (2001)	Riesgo Vivo (2006)	Sede Social
Afigal	1982	91.675	199.876	Galicia
Asturgar	1982	27.405	46.145	Asturias
Avalia	1984	27.826	94.764	Aragón
Avalmadrid	1982	76.586	182.228	Madrid
Avalunión	1982	92.710	245.422	Andalucía
Crediaval	1981	18.040	46.428	Andalucía
Elkargi	1980	543.950	742.374	País Vasco
Extraval	1997	12.686	20.626	Extremadura
Fianzas y Svs.	1997	24.056	55.271	Madrid
Iberaval	1997	243.665	471.936	Castilla León
Isba	1979	71.188	112.853	Baleares
Oinarri	1997	27.573	115.423	País Vasco
Com. Valenciana	1981	559.581	1.553.161	Com. Valenciana
Sogapyme	1985	9.012	29.561	Canarias
Sogarca	1981	9.267	22.937	Cantabria
Sogarpo	1981	68.880	123.108	Galicia
Sogarte	1982	25.228	41.945	Canarias
Sonagar	1980	113.940	152.334	Navarra
Suraval	1983	46.843	162.731	Andalucía
Transaval	1981	21.684	37.521	Madrid
Undemur	1981	98.046	212.922	Murcia
TOTAL		2.209.841	4.764.329	

Fuente: CESGAR. Riesgo vivo en miles de euros. Sede Social: comunidad autónoma donde se encuentra la sede social de la SGR.

3. Modelos y variables de la medida de eficiencia

La flexibilidad que permite DEA utilizada en este trabajo para mostrar cuatro modelos de eficiencia parciales para el sector de sociedades de garantías. El motivo de esta profusión de modelos es debido a que nos encontramos con un tipo de sociedad donde tienen un papel decisivo un número variado de agentes. En una empresa privada los accionistas son propietarios que buscan maximizar sus beneficios, marcan las políticas a seguir y eligen los gestores. Pero en las grandes empresas se presenta una fuerte diferencia de objetivos y funciones entre los accionistas y los administradores. Dentro del sector financiero ni las cajas de ahorro ni las cooperativas de crédito tienen unos accionistas que presionen para obtener un dividendo y por tanto elevados beneficios. En el caso concreto de las cajas de ahorro la alta participación de las administraciones públicas incrementa la distorsión sobre los objetivos que persigue las entidades (Sánchez 2005).

El objetivo de las sociedades de garantía es múltiple y difuso. La legislación permite la distribución de beneficios pero nunca ha sido realizado en los veinte años de vida del sistema en España. Por tanto, es necesario plantearse cuáles son los objetivos de este tipo de entidades, ya que una sociedad será más eficiente en cuanto alcance mejor sus fines.

¿Pero los fines de quién? ¿Del legislador que instauró el sistema? ¿De las administraciones públicas que le brindan su apoyo? ¿De las empresas que reciben sus avales? La organización del sector muestra como existe la propiedad está diluida entre numerosos empresarios que participan en el capital como socios partícipes. Por lo que el peso que tienen las administraciones públicas que aunque no posean la mayoría del capital son los principales accionistas como socios protectores de las SGR y los gestores es elevado. Se plantean cuatro modelos de eficiencia parcial que tratan de reflejar los fines de cuatro agentes

distintos. Por una parte la propia SGR como personalidad jurídica con unos objetivos internos y por otro los objetivos de los agentes: la administración pública como principal socio protector, los empresarios como socios partícipes y los gestores.

La consecución de cada uno de los objetivos planteados en los modelos precisa de variables diferentes. Las variables se pueden clasificar en inputs y eb output dependiendo del proceso de producción de la empresa y de los objetivos a alcanzar. Dichos objetivos consistirán en la maximización de unas variables (outputs) y en la minimización de otras (inputs). En la tabla nº 2 aparecen las variables consideradas más relevantes para cada modelo.

Tabla nº 2: Variables utilizadas en los modelos

Modelo	Outputs	Inputs	Max. Objetivos de:
TÉCNICO	- Riesgo vivo	- Gastos de explotación. - Activos y avales dudosos menos los reavalados.	- SGR
PUBLICA	- Riesgo vivo reavalado por CERSA	- Tasa de Morosidad. - Condiciones de acuerdos financieros.	-Administración Pública/Soc. Protector
EMPRESARIO S	- Recursos Propios	- Costes repercutidos por prestación de avales. - Activos y avales dudosos menos los reavalados.	- Socios Partícipes
GESTOR	- Ingresos de la sociedad - Gastos de Personal - Recursos Propios	- Tasa de morosidad.	- Gestores

3.1. Modelo TÉCNICO

Uno de los inputs a tener en cuenta son los gastos derivados de las operaciones impagadas. El propio Banco de España¹ considera una medida adecuada para conocer la calidad crediticia y poder constituir correctamente las provisiones es la suma de activos y avales dudosos². Sobre dicho importe se ha deducido el importe reavalado por CERSA o por las Comunidades Autónomas. De esta forma no solo se recoge el coste que le suponen a la sociedad los fallidos, sino también se evalúa la posible fortaleza futura de la SGR que se encontrará condicionada por los dudosos de hoy que serán los fallidos de mañana. Otro input corresponde a los gastos de explotación.

El output escogido es el riesgo vivo. Se ha escogido en vez del formalizado por considerar que recoge mejor el término producción, típico de una empresa industrial. De esta forma será equivalente un aval a dos años que dos avales anuales.

3.2. Modelo PÚBLICO

Cada comunidad autónoma tiene sus preferencias respecto a la política a aplicar, pero la Administración Central del Estado tiene unas directrices comunes a todas ellas a través de la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA). De esta forma se marcan las prioridades de financiación según la política económica vigente. CERSA reavala aquellas operaciones concedidas por las SGR que cumplan unos requisitos: sector innovador, nuevas empresas, microcréditos,... Además el porcentaje reavalado también varía según la prioridad y ponderando el riesgo del tipo de operación. Este reaval explica cómo en el caso de tres SGR el principal accionista sean entidades de crédito, ya que de esta

¹ Las Inspecciones del Banco de España. Teruel (2002)

² Activos dudosos son aquellos avales que han sido ejecutados por los beneficiarios. Avales dudosos son aquellos vigentes que la sociedad considera que pueden ser fallidos.

forma se benefician de un reafianzamiento que no lograrían para sus operaciones directamente.

De esta forma unas sociedades con participación privada actúan como agentes de la política del Estado. O dicho de otra forma, la administración pública subcontrata la puesta en práctica de sus políticas. Si consideramos esto como misión de las sociedades, encontramos una nueva medida de su eficiencia. Como output se toma el importe reafanzado vivo con relación al PIB provincial de cada sociedad. Al igual que en la anterior ocasión escogeremos como input una medida de la calidad en la gestión del riesgo, la tasa de morosidad, y el diferencial mínimo de los acuerdos que mantengan con entidades de crédito. En el modelo no se tiene en cuenta a las sociedades que no tenían contrato en vigor con CERSA.

3.3. Modelo EMPRESARIO

Hasta ahora hemos visto la eficiencia desde el punto de vista intrínseco de la sociedad de garantía recíproca como entidad independiente y desde el del interés de las administraciones públicas que actúan como socio protector. Pero en la SGR existen agentes con intereses particulares. La realidad del sistema de garantías español nos muestra que no sólo es un instrumento de promoción empresarial sino también un instrumento para los empresarios de proveerse avales a un coste reducido. Antes estudiamos el cumplimiento de los objetivos marcados por las administraciones públicas dentro del papel del sector para la mejora del sistema económico, pero esos intereses generales no

tienen porque coincidir con los intereses particulares de cada empresario. Las SGR tienen en su capital y órganos de decisión a las administraciones públicas y socios-clientes, no teniendo por que coincidir el objetivo de ambos.

El principal objetivo del empresario³ es obtener el aval pero no que otros empresarios como él lo obtenga. Por lo que el volumen de avales concedidos debe dejar de considerarse un output. El segundo objetivo es obtenerlo al menor coste posible sea cual sea el tipo de aval. En este caso se trata de minimizar el pago realizado por los empresarios con relación al volumen de avales concedidos que trataremos como input. Un tercer objetivo es recuperar el capital aportado a la SGR. Esto dependerá del volumen de recursos propios con relación a los avales otorgados y de la probabilidad de que la sociedad tenga que utilizar dichos recursos para hacer frente a fallidos. Esto se refleja en los recursos propios, output, y en el importe de los activos y avales dudosos menos el importe reavalado, input.

³ También existirán socios partícipes altruistas cuyo objetivo sea la mejora de la situación económica general y no la suya en particular. Aunque probablemente sean minoría, no les hacemos referencia ya que sus objetivos coincidirían con las Administraciones Públicas.

3.4. Modelo GESTOR

Otro de los agentes relevantes en el sistema de garantías son los gestores. Glaeser (2006) presenta que en el caso de aquellas entidades sin ánimo de lucro, como las SGR, los gestores y los empleados cualificados tienen un gran peso en determinar las líneas de actuación. Además llega a la conclusión de que dichos objetivos no son incompatibles con los de la sociedad. El autor también determina que los outputs que estos persiguen maximizar son los ingresos de la sociedad, tanto de las pymes como de las administraciones públicas, y los gastos de personal. Estas variables se han recogido en este modelo. En el caso de gastos de personal se ha incluido el dato bruto y no relacionado con el número de empleados. Se considera que el salario de los gestores y empleados cualificados irá con relación al tamaño de la masa salarial.

Como input se ha incluido la tasa de morosidad ya que afectará a su permanencia al frente a la sociedad y a la estabilidad patrimonial de ésta. En este caso no tenemos en cuenta a los avales dudosos ya que parece lógico que los socios protectores no exigirán responsabilidad hasta que se produzcan los impagos y no por provisiones realizadas por los propios gestores sobre la base de criterios que tienen algún componente de subjetividad.

4. Resultados obtenidos

Los datos se presentan en un cuadro por modelo. Se presentan los datos de los tres años y la posición relativa alcanzada por cada sociedad. Las razones de incluir un ranking han sido varias. Las grandes diferencias en los índices de eficiencia parcial pueden dar una imagen distorsionada de algunas sociedades que a pesar de estar alejadas de la

frontera ocupan una posición relativa francamente buena. Otra razón es ver si existen características comunes entre sociedades con similares posiciones. El orden de presentación de las sociedades es aleatorio.

Pueden llamar la atención la gran disparidad de los resultados obtenidos en los índices de eficiencia de las sociedades. La horquilla de resultados que se presentan en estudios de otros sectores es mucho menor. Tenemos que tener en cuenta que se trata de un sector muy heterogéneo y no competitivo. Aquellas sociedades poco eficientes no son "expulsadas" del mercado por otras sino que su desaparición o reforma depende en gran medida de la actuación de las administraciones públicas. Incluso el mismo índice de eficiencia depende en parte de la implicación de la administración de cada comunidad autónoma.

4.1. Modelo TÉCNICO

En este modelo trataremos de evaluar la eficiencia de las Sociedades de Garantía Recíproca en referencia su actividad avalista. Trataremos a las sociedades del sistema como entidades privadas que aunque sin ánimo de lucro maximizan su producción y minimizan sus costes. Se tratan de objetivos "internos" de la sociedad, es decir, no marcados por nadie. Su consecución marcará la fortaleza de la sociedad. Este modelo refleja la eficiencia de la SGR en su labor avalista. Las estimaciones del programa DEA aparecen en la tabla nº 3.

Lo primero que destaca en los resultados son las grandes diferencias de los índices de unas sociedades a otras. Lo acaecido en los años anteriores del estudio nos ayuda a explicarlo. La crisis de principios de los 90 trajo consigo un aumento generalizado de la morosidad. Este aumento fue más acusado en determinadas sociedades y se vio

agravado en las que no contaron con el apoyo de sus gobiernos autonómicos. Por esto su partida de Activos Dudosos se incrementó debido a los impagos y su actividad avalista sufrió una fuerte ralentización. El cambio legislativo de 1994 supuso un reforzamiento al papel de las SGR dotándolas de una estructura más competitiva. Dicha reforma y el apoyo decidido de varios gobiernos autonómicos supuso un aumento importante en la actividad de varias sociedades.

Tabla nº 3: Modelo Técnico

Sociedad	1999	Rk	2000	Rk	2001	Rk
ASGR	66,64	5	59,25	12	51,34	13
BSGR	60,46	8	74,18	6	83,59	5
CSGR	100	1	100	1	100	1
DSGR	100	1	100	1	100	1
ESGR	20,91	18	18,45	20	15,27	21
FSGR	49,54	14	60,45	10	76,73	6
GSGR	49,59	13	43,36	15	43,69	15
HSGR	56,58	10	60,14	11	57,98	12
ISGR	15,16	20	13,55	21	15,64	20
JSGR	36,65	16	41,83	16	38,53	17
KSGR	60,30	9	70,88	8	72,65	8
LSGR	64,66	7	95,62	5	71,51	9
MSGR	49,38	15	55,71	14	49,27	14
NSGR	66,63	6	73,64	7	76,49	7
ÑSGR	51,02	12	56,03	13	64,92	11
OSGR	28,37	17	34,36	17	41,65	16
PSGR	13,33	21	21,22	19	19,18	19
QSGR	16,08	19	23,41	18	36,20	18
RSGR	100	1	100	1	100	1
SSGR	86,34	4	100	1	100	1
TSGR	53,64	11	66,45	9	68,50	10
MEDIA	54,54		60,41		61,10	

Las tres sociedades que se reparten los últimos puestos coinciden en haber sufrido una fuerte reestructuración debido a la crisis de morosidad que costó la desaparición a varias SGR en los noventa. Las

tres tienen mayor unos activos y avales dudosos de mayor cuantía que su riesgo vivo.

Por el contrario son varias las razones que explican la alta eficiencia alcanzada por otras sociedades. En el caso de “SSGR” y “RSGR” es el no tener ningún activo ni aval en situación de dudoso. Ambas son de reciente creación por lo que no tienen morosidades históricas y sus riesgos cancelados son escasos. Además en el caso de “RSGR” se especializa en los avales técnicos de mucho menor riesgo que los financieros. En el caso de “DSGR” destaca ser la SGR con mayor riesgo vivo además de lograr un equilibrio en el resto de variables. “CSGR” cuenta con unos muy reducidos niveles de gasto dado su nivel de riesgo vivo debido a una elevada cuantía del aval medio y una contención de las partidas de gasto.

En el test realizado con la inclusión los datos de todo el periodo nos encontramos que catorce de las veintiuna sociedades mejoran los índices de eficiencia cada año. Cuatro muestran ligeras variaciones tanto de aumento como descenso en los años estudiados. Solo tres sociedades van en progresión descendente en cada año del periodo. Por tanto, podemos afirmar el conjunto del sector ha ido aumentando su eficiencia a lo largo del periodo

4.2. Modelo PÚBLICO

Los índices de eficiencia proporcionados por el programa DEA se presentan en la tabla nº 4. Con los mayores índices de eficiencia volvemos a ver varias sociedades con resultados coincidentes con el anterior modelo. También hay que considerar que existe una serie de

SGR que ven mejorada su posición relativa por coincidir el perfil de su cartera con el deseado por la Administración Central.

Con los índices de eficiencia más alejados de la frontera nos encontramos a las mismas sociedades que en el anterior modelo si exceptuamos MSGR que obtiene una mejor posición relativa. En este caso la variable más determinante en la clasificación resulta el importe reavalado en relación al PIB. Esto explica que GSGR, una de las sociedades con mayor volumen, esté en esa posición relativa ya que se encuentra en la Comunidad Autónoma con el mayor PIB. Por esto sociedades con mayores tasas de morosidad que QSGR, GSGR y OSGR obtienen mejores resultados.

Tabla nº 4: Modelo Público

Sociedad	1999	Rk	2000	Rk	2001	Rk
ASGR	32,41	9	29,56	9	22,25	11
BSGR	100	1	100	1	100	1
CSGR	97,22	4	100	1	100	1
DSGR	96,25	5	99,60	4	61,96	5
ESGR	-	-	-	-	2,90	15
FSGR	17,44	11	23,09	11	24,68	10
GSGR	4,78	14	3,89	15	2,73	16
HSGR	49,07	7	42,17	7	40,02	7
ISGR	-	-	-	-	0,30	18
JSGR	8,44	12	11,47	12	7,29	12
KSGR	38,50	8	54,12	6	58,08	8
MSGR	8,27	13	7,12	13	5,78	13
NSGR	100	1	61,80	5	100	1

ÑSGR	21,84	10	28,42	10	36,94	8
OSGR	3,86	15	3,94	14	4,18	14
PSGR	-	-	-	-	0,18	19
QSGR	1,70	16	1,13	16	2,05	17
SSGR	100	1	100	1	100	1
TSGR	32,41	9	35,40	8	24,85	9
MEDIA	44,51		43,86		36,54	

Dos de las sociedades que consiguen una alta eficiencia en este modelo y en los anteriores son BSGR y CSGR. Destacan por tener las mejores condiciones de financiación, unos altos niveles de avales financieros y de formalizaciones y hallarse en la media en la gestión del riesgo. En los tres primeros aspectos probablemente se vean favorecidos por su larga experiencia, en contrapartida las SGR más jóvenes suelen presentar mejores datos en gestión de riesgos.

La sustitución el modelo actual por uno con competencia y una fuerte regulación no traería aumentos en la eficiencia según estudios de Laffont y Tirole (1993) y González-Páramo (1995). Cuanta mayor regulación sea necesaria, este efecto es más acusado. Esto es debido a la ineficiencia X (Leibenstein 1978) derivada del comportamiento de los individuos que forman parte de organizaciones no sujetas a la disciplina del mercado, como consecuencia de la falta de mecanismos de control e incentivos adecuados.

Una de las consecuencias de este proceso sería que los directivos de las empresas reguladas poseyeran mayor información que el regulador, aprovechándolo en su propio beneficio como señalan Shapiro y Willig (1990), quienes también indican que un aspecto positivo: la reducción de la ineficiencia provocada por los burócratas o los políticos que buscan sus propios objetivos. Esta situación hace que la

privatización no mejore la situación ya que Vickers y Yarrow (1989) mostraron que en una situación no competitiva las empresas privadas presentaban una mayor eficiencia técnica que las públicas pero con un aumento en sus precios hasta niveles de equilibrio monopolísticos.

No parece extrapolable que en otras provincias compitan empresas públicas fuera de su comunidad de origen, considerando además que se trata de una actividad no rentable. Pero sí puede llegar una situación de competencia si continúa el proceso por el cual el capital público se está diluyendo debido al mayor número de socios partícipes, a la generación de recursos propios en periodos de baja morosidad y la aportación al Fondo de Provisiones Técnicas por parte de las Administraciones Públicas en vez al capital social. Entonces nos encontraríamos con entidades sin ánimo de lucro sin una estructura de propiedad muy definida que podrían competir entre si. Glaeser (2006) comenta como en este tipo de entidades el control pasa de los donantes a los trabajadores de elite según van aumentando sus recursos. A pesar de esto siguen cumpliendo sus funciones correctamente debido a su competencia por clientes, donantes o reconocimiento social.

4.3. *Modelo EMPRESARIOS*

Los objetivos que persiguen individualmente cada uno de los agentes no tienen porque coincidir con los establecidos por el legislador como objetivos generales. De esta forma a cada uno de los empresarios individuales no les preocupará que las SGR concedan un reducido número de avales siempre que entre ellos esté el suyo. Tratarán de obtener los avales al menor coste posible y de recuperar el capital aportado una vez rescindido el aval. Para lograr esto último más fácilmente dependerá los fallidos a los que se tenga que enfrentar la

SGR y los recursos propios de los que disponga aunque este aportado por el sector público.

El objetivo de este modelo es mostrar la eficiencia funcional centrada en las necesidades individuales de las pymes pero no del sector empresarial en su conjunto. En este caso volvemos a contar con todas las sociedades ya que los intereses de los socios partícipes-clientes son comunes en todas. Los resultados DEA han arrojado los índices de eficiencia reflejados en la tabla nº 5.

Con los índices de eficiencia más bajos y en las últimas posiciones relativas del sector nos volvemos a encontrar a dos sociedades como PSGR y ISGR que repiten resultado igual que en modelos anteriores. Disponen de un importante volumen de activos y avales dudosos si los comparamos con los recursos propios de los que disponen. Con este panorama tienen muy poco margen de maniobra para aumentar su actividad avalista, competir en el mercado de avales técnicos y lograr la confianza de las entidades de crédito para los avales financieros.

Entre los resultados más elevados vuelve a aparecer SSGR gracias al saneamiento de su cartera que hace adecuado casi cualquier nivel de recursos propios. También consigue el mismo índice una de las sociedades con mayor volumen de activos y avales dudosos: BSGR. Pero en contrapartida tiene con diferencia el mayor volumen de recursos propios del sector. Por tanto sus socios partícipes pueden confiar en recuperar sus participaciones sociales debido al margen existente entre las dos cuantías.

Las otras dos SGR que alcanzan la máxima eficiencia, ÑSGR y TSGR, no destacan en ninguna de las variables pero mantienen un equilibrio en todas. Muchas de las SGR con altas eficiencias anteriores

presentan bajos resultados debido a sus altos precios probablemente porque sus comunidades autónomas subvencionan el coste del aval por lo que no es una variable que vaya a desincentivar el aumento de su actividad.

Tabla nº 5: Modelo Empresarios

Sociedad	1999	Rk	2000	Rk	2001	Rk
ASGR	61,03	12	30,42	16	28,21	17
BSGR	100	1	100	1	100	1
CSGR	92,39	7	40,55	13	43,21	9
DSGR	100	1	97,25	6	77,79	6
ESGR	33,55	18	28,56	18	15,23	19
FSGR	71,96	9	47,87	9	42,97	10
GSGR	69,43	10	30,21	17	27,86	18
HSGR	53,84	15	40,07	14	33,71	14
ISGR	5,32	21	7,04	21	12,39	21
JSGR	55,19	14	62,36	7	35,24	13
KSGR	46,49	16	49,01	8	51,27	7
LSGR	59,98	13	100	1	50,35	8
MSGR	80,36	8	46,81	11	30,33	16
NSGR	68,13	11	33,01	15	42,79	11
ÑSGR	100	1	100	1	100	1
OSGR	43,03	17	41,79	12	38,68	12
PSGR	12,89	20	12,29	20	14,99	20
QSGR	19,20	19	24,80	19	31,38	15
RSGR	100	1	47,21	10	100	1
SSGR	100	1	100	1	100	1
TSGR	100	1	100	1	100	1
MEDIA	65		54		51	

Destaca el dato de 2.000 de RSGR con una bajada notable de su eficiencia debido a la aparición de avales dudosos. Mientras en los otros dos años logra el máximo índice gracias a no tener ningún aval dudoso. Esto es debido a que es la sociedad con menor volumen de recursos propios y menor nivel de solvencia. La gestión de la sociedad no solo maximiza los intereses de los socios-clientes-partícipes sino también de los socios protectores que son los que cuentan con una mayor participación. Se trata de una SGR singular ya que es la única en que el mayor accionista es una empresa no financiera y con ánimo de lucro. La razón de su participación es ayudar a sus pymes-clientes a conseguir los avales necesarios para la explotación de las máquinas que venden los socios protectores. De esta forma se enfrenta al coste que supone inmovilizar una cantidad importante de capital para aumentar la solvencia de la SGR, cuestión no tan relevante para las sociedades públicas.

4.4. Modelo GESTORES

El poder de decisión de los gestores en las entidades sin ánimo de lucro es más relevante que en el resto como hemos visto anteriormente. En este modelo trataremos de ver cuánto consiguen los gestores maximizar sus preferencias en el sector.

Tabla nº 6: Modelo Gestores

Sociedad	1999	Rk	2000	Rk	2001	Rk
ASGR	3,84	14	6,52	13	4,13	14
BSGR	64,04	5	51,55	5	55,57	4
CSGR	13,68	7	6,64	12	7,15	11

DSGR	65,67	4	83,29	3	82,89	2
ESGR	0,42	16	0,53	20	0,47	20
FSGR	6,20	12	11,64	8	9,16	10
GSGR	6,19	13	7,34	10	5,90	13
HSGR	6,75	10	6,11	14	6,25	12
ISGR	0,34	19	1,18	17	1,21	18
JSGR	1,37	16	0,95	18	1,36	17
KSGR	6,79	9	6,73	11	10,31	9
LSGR	10,27	8	100	1	23,61	8
MSGR	3,50	15	5,47	15	3,06	16
NSGR	24,68	6	11,11	9	41,96	6
ÑSGR	6,47	11	12,23	7	45,74	5
OSGR	1,05	17	1,53	16	3,88	15
PSGR	0,05	21	0,07	21	0,25	21
QSGR	0,09	20	0,73	19	0,61	19
RSGR	87,50	3	92,42	2	100	1
SSGR	100	1	62,12	4	79,69	3
TSGR	100	1	23,99	6	25,00	7
MEDIA	24		23		24	

Los índices de eficiencia de cada año reflejan una gran dispersión y elevada diferencia entre el mayor y el menor resultado. Este modelo refleja aún mayores diferencias que los anteriores, por lo que parece que existen grandes diferencias entre llevar la gestión de unas u otras sociedades. Con los índices menores vuelven a aparecer las sociedades habituales por los motivos comentados en los modelos anteriores. Con los mayores destacan RSGR y SSGR debido a su baja morosidad ya que son de las menores por cuantía de ingresos y gastos de personal. La importancia del tamaño es relevante ya que a mayor riesgo vivo es de suponer mayor importe de ingresos y de gastos de personal. De esta

forma las dos mayores sociedades, DSGR y BSGR, se encuentran con elevados índices de eficiencia.

La relación entre tamaño y objetivos de los gestores es clara. A mayor tamaño y personal mayor será su responsabilidad, sus retribuciones y su relevancia. Incluso su número, ya que las grandes sociedades precisan de un mayor número de personas que podemos denominar como gestores que participan activamente en la toma de decisiones. Visto los índices parece que no es sencillo gestionar algunas SGR españolas con una elevada morosidad, unos bajos ingresos y unos bajos gastos de personales.

5. Conclusiones

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) desarrollan cada día un papel más preponderante en la financiación a las pymes. El estudio de la eficiencia nos permite conocer el cumplimiento de un objetivo determinado a partir de unos recursos iniciales. En el caso de los bancos privados ese objetivo es la maximización de beneficios, en las cooperativas de crédito es la minimización costes para los clientes y en las entidades públicas es la aplicación de políticas redistributivas.

En las SGR coinciden dos tipos de propietarios: los socios protectores, de los cuales las administraciones públicas tienen el papel más destacado, y los socios partícipes que son las pymes avaladas. Cada uno de esos propietarios tienen sus propios objetivos particulares por lo que se calculan dos modelos de eficiencia en base a la consecución de cada uno de ellos. En entidades sin ánimo y con una propiedad fragmentada, como en el caso de las SGR, los gestores tienen un papel destacado y pueden buscar sus propios objetivos. La eficiencia

del modelo sobre los gestores nos proporciona si la sociedad ha perseguido sus objetivos y si lo ha hecho compatible con los objetivos de los propietarios. También se calcula la eficiencia productiva consistente en la maximización de la producción minimizando los costes en el denominado modelo técnico.

Los resultados de los cuatro modelos nos muestran una baja eficiencia general con una alta heterogeneidad entre las diferentes sociedades. Ambas características son posibles debido a la especificidad del sector donde no existe apenas competencia entre las SGR por su especialización geográfica y sectorial. La mayoría de sociedades se han alejado de la frontera más eficiente en la consecución de los objetivos de los propietarios. A pesar de seguir la misma evolución, la media obtenida en la eficiencia del modelo público es muy inferior a la obtenida en la eficiencia en la consecución de los objetivos de las pymes socios partícipes. Pero el dato de la media más bajo es el obtenido en el modelo de los gestores, muy inferior a los datos de los modelos de los propietarios. El único modelo que presenta una evolución ascendente en la media de los resultados de las sociedades es el técnico, lo que muestra que su evolución no tiene por qué estar relacionada con la consecución de los objetivos de los propietarios.

BIBLIOGRAFÍA

ALEXANFRE, H. y CHARREAUX, G. *Efficiency of French privatizations: a dynamic vision*. Working Paper of Université de Bourgogne, 2001

BÉCKER ZUAZUA, F. *Efectividad y eficacia de las líneas preferenciales de financiación a las pymes*. *Economía Industrial*, nº 310 pp. 55-66, 1996

BERGER, A.N. y HUMPHREY, D.B. *Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research*. *European Journal of Operational Research* vol. 98 nº 2 pp. 175-212, 1997

CUERVO GARCÍA, A. y VILLALONGA MORENÉS, B. *Privatización y Eficiencia Empresarial*. *Economía Industrial* nº 328 pp. 29-42, 1999

GLASSER, E.L. *The Governance of Not-for-Profit Firms*. The University of Chicago Press, 2006

GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. *Privatización y eficiencia: ¿es irrelevante la titularidad?* *Economistas* nº 63 pp. 32-43, 1995

Hernández, P; Argimon, I and J.M. González-Páramo. 'Public Ownership and Business Performance in the Spanish Manufacturing Sector, 1983-1996', *Public Finance Review* **32** (2), 148-182, 2004

LAFFONT, J.J. y TIROLE, J. *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*. MIT Working Paper, 1993

LEIBENSTEIN, H. *On the basic proposition of X-inefficiency Theory*. *American Economic Review* vol. 68 nº 2 pp. 328-332, 1978

MACHADO CABEZAS, A. *Estudio de la eficiencia de las Sociedades de Garantía Recíproca españolas*. *Economía Industrial* nº 310 pp. 67-78, 1996a

MARCO GUAL, M.A. y MOYA CLEMENTE, I. *Efecto del tamaño en la eficiencia del sector de crédito cooperativo en España*. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa vol. 10 nº 2 pp. 29-41, 2001

MAUDOS, J. y PASTOR, J.M. *Cost and profit efficiency in the Spanish banking sector*. Applied Financial Economics vol. 13 nº 1 pp. 1-12, 2003

MEGGINSON, W.L. y NETTER, J.M. *Form State to Market:: a survey or empirical studies on privatization*. Working Paper OCDE, 2000

POMBO, P. y HERRERO, A. *Los sistemas de garantía para la micro y la pyme en una economía globalizada*. DP Editorial, 2001

RAPALLO, M.C. *Evaluación de la eficiencia en la gestión empresarial. El caso de una transferencia de propiedad pública a privada*. Documento de Trabajo de la Universidad Complutense de Madrid, 1999

SÁNCHEZ, L.C. y F. GASCÓN. *Veinticinco años del sistema de garantías recíprocas español*. Revista Asturiana de Economía, nº 31 pp. 151-176, 2004.

Disponible en

<http://www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/31/SANCHEZ.pdf>

SÁNCHEZ, L.C. *Cajas de Ahorro: el poder del lado oscuro*. Revista AECA, 2005, nº 71, pp. 24-27, 2005

SERVER IZQUIERDO, R. y MELIÁN NAVARRO, A. *Evaluación de la eficiencia de las entidades financieras en las secciones de crédito de las cooperativas*. Investigaciones Agrarias vol. 16 pp. 88-103, 2001

SHAPIRO, C. y WILLING, R.D. *Economic rationale for the scope of privatization*. Working Paper Princeton University, 1990

SPONG, K.; SULLIVAN, R.J. y DE YOUNG, R. *What makes a Bank Efficient? A look at financial characteristics and bank management and ownership structure.* Working Paper Federal Reserve Bank of Kansas City, 1995

TERUEL, J.A. *Las inspecciones del Banco de España.* Conferencia CESGAR Abril, 2002

VARGAS SÁNCHEZ, A. *Comportamiento y eficiencia de las Cajas Rurales españolas.* Presentación IX Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica, 1999

VICKERS, J. y YARROW, G. *Privatization: an economic analysis.* Working Paper MIT, 1989

VILLALONGA, B. *Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational, and dynamic effects.* Journal of Economic Behavior & Organization vol. 42 pp. 43-74, 2000