

Estimad@s compañer@s del GPS del Congreso de los Diputados,

soy C.L.B., economista y ex-analista de riesgos de la SGR (Sociedad de Garantía Reciproca) AVALUNION, SGR. Actualmente, mi desarrollo profesional actual es de funcionario de la Universidad de Almería.

Como sabréis, las SGRs cumplen con la labor de la concesión de avales a empresas, sobretudo a las PYMES, que normalmente tienen dificultad de acceso al crédito. Existe, al menos una de ellas por CC.AA.,y, aunque se rigen en su operativa mercantil por el derecho privado, todas ellas cuentan con una amplia participación de instituciones públicas (fundamentalmente CC.AAs y Diputaciones provinciales). Las 18 SGRs existentes en España están asociadas a través de CESGAR y, sobre todo, unidas, reavaladas o reafianzadas por CERSA, Sociedad Mercantil Estatal (SME) dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. El sistema SGR tiene una estructuración territorial pero sería muy interesante dotarla además de una organización sectorial para su mejor especialización.

1º) El sistema SGR: para contextualizar esta primera propuesta pongo el siguiente enlace de un artículo reciente de el diario Expansión: "Por qué el ICO tuvo que reasignar 4.000 millones de los avales"

Llevo bastante tiempo queriendo exponer la siguiente idea: ¿por qué no pone el ICO en marcha los avales a través de las SGRs?

Otorgar la gestión de los avales a la banca para que ésta conceda préstamos afianzados por el Estado a las empresas de forma graciosa y sin análisis de riesgo es cuasi como regalar el dinero además de otorgar la gestión y la distribución a las entidades financieras y parece que éstas o no son eficientes en ese cometido o no les interesa la concesión de los créditos que el Gobierno ha puesto a disposición de la economía...

Me gustaría poder explicar con más detalle, los aspectos económicos de esta idea basada en mi experiencia como ex-analista de AVALUNION, SGR.

La idea es la siguiente: subvencionando o cubriendo la morosidad fallida de las SGRs (los incobrables) la cantidad destinada a ello produciría un efecto multiplicador en el flujo del crédito impulsado por el Gobierno que dependería del índice de morosidad del sistema. Todo ello, sólo requeriría una mínima reorientación a su actual funcionamiento y avanzar en el apoyo en las nuevas tecnologías que agilice lo máximo posible su funcionamiento en la concesión y formalización de los avales. Por otro lado, también permitiría al sistema enfocar y decidir qué sectores son prioritarios para el Gobierno a la hora de recibir la ayuda a la financiación.

El EF (Efecto Multiplicador) se fundamenta en el siguiente cálculo: $EF = 1/iM$ (siendo iM = índice de morosidad). P.ej. si $iM = 5\%$, entonces $1/0,05 = 20$, es decir, cada euro invertido por el Gobierno en la subvención o cobertura de la morosidad del sistema SGR, éste se traduciría en 20 € de créditos, el efecto multiplicador es de 20 (1.000 M € se traduciría en 20.000 M €).

Evidentemente todo esto requeriría por mi parte un mayor y más extenso desarrollo, detalle y explicación. Considero que ese efecto multiplicador del crédito en beneficio de la financiación de las empresas y más en concreto de las PYMES tendría un efecto revolucionario al maximizar los recursos financieros destinados a salir de esta situación de crisis.

2) Otro aspecto interesante consistiría en la potenciación del cooperativismo de segundo grado. Habitualmente esta fórmula se asocia al sector primario pero es extensible a otros muchos sectores para potenciar los efectos del consorciar y mancomunar operaciones comunes del movimiento cooperativo o del Klaster sectoriales o territoriales (beneficios en economías de escala, en comercialización y marketing, en I+D+i, en la internacionalización, en la creación de empresas mixtas exportadoras, en los Joint Ventures ...).

Como muestra de sus potenciales grandes efectos pongo el siguiente enlace: "Holanda revoluciona la agricultura: exporta más alimentos que España y Francia juntas con métodos sostenibles". Son bastante ilustrativos y beneficiosos los Joint Venture basados en una adecuada programación de producción y ventas (Son típicas las operaciones de cadenas de distribución de productos hortofrutícolas y programan las compras de esos productos concretando incluso la variedad, los precios y los tiempos para ser suministrados durante uno o varios ejercicios y que serán producidos ex profeso para esos clientes preferentes).

Con la financiación suficiente y con un adecuada estrategia, enfoque, asesoramiento y tutela se puede conseguir un importante efecto para el crecimiento y el empleo.

Quedo a vuestra entera disposición para las explicaciones y desarrollo de estas pinceladas de las ideas expuestas en las que deposito mucho convencimiento y esperanza.