

## Sociedades de garantía recíprocas: un camino para acceder al financiamiento de las Pymes

Tapia, Gustavo N.

### I. Marco de las empresas PYMES

La mayor parte de la creación de riqueza en la sociedad contemporánea descansa en la empresa. De allí deriva la importancia de su existencia y la necesidad de su estudio. Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), se vuelven sistemas creadores de valor económico cuando desarrollan dinámicas productivas y competitivas que les permiten enriquecer su contexto conectando a las personas con los mercados, en los cuales se encuentran los recursos requeridos para satisfacer sus necesidades, a la vez que se enriquecen en el proceso. Crear valor es devolver al sistema económico mayor valor que el que se toma.

Las Pymes son empresas con características distintivas y ciertas limitaciones. Aportan el 50% del valor agregado industrial nacional, mientras que las microempresas aportan otro 10%. Y en cuanto a nivel de empleo, demandan entre ambas un 70% de la ocupación industrial. Algunos de los objetivos a nivel país son: generar empleo, obtener una distribución del ingreso igualitaria, promover el crecimiento económico. Para el logro de los mismos es necesario desarrollar un sector de PyMEs fuerte.

Uno de los problemas más importantes que sufren las PyMEs es la dificultad de acceso al crédito, lo que entorpece su capacidad de crecimiento y expansión. El sistema financiero argentino en general y en la actualidad, se basa en el otorgamiento de asistencia crediticia hacia aquellos sectores donde las garantías ofrecidas son mayores al del crédito solicitado. Bajo este punto de vista, los créditos a las Pymes son considerados como de alto riesgo por la inexistencia de las garantías suficientes.

Si bien pueden diseñarse políticas específicas para el sector Pyme, las Sociedades de Garantías Recíprocas —SGR—, conforman una herramienta eficaz para este importante sector económico en lo que respecta a parte de sus necesidades financieras.

Para acceder a los programas públicos de promoción de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (Sepyme) se debe tener en cuenta la clasificación MIPyME, establecida en la Resolución 21/2010 de la Sepyme. Esta clasificación adopta como criterio las ventas totales expresadas en Pesos (\$) y se consideran Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de acuerdo a los valores establecidos por sector en el siguiente cuadro:

Sector Tamaño	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
Pequeña	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
Mediana	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

Para que las Pymes accedan al mercado de capitales mediante la emisión de acciones y/o valores negociables representativos de deuda, la clasificación Pyme se establece en la Resolución General 582/2010 de la Comisión Nacional de Valores (CNV). Se consideran Pymes las empresas que registren hasta el siguiente máximo de las ventas totales anuales expresado en Pesos (\$), excluido el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Interno que pudiera corresponder, según se detalla en el siguiente cuadro.

Sector Tamaño	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Pequeña	8.200.000	20.600.000	28.000.000	8.600.000	9.600.000
Mediana	48.200.000	164.400.000	223.800.000	56.600.000	75.400.000

Como se observa la clasificación de empresas en micro, pequeñas, medianas y grandes, depende de la autoridad de aplicación y del tipo de operación que se desea promover.

En cuanto al personal en relación de dependencia también suele emplearse para la clasificación de empresas Pymes a fin de considerar beneficios fiscales y programas de créditos.

TAMAÑO	NÚMERO DE TRABAJADORES
Micro	menos de 5
Pequeña	entre 5 y 49
Mediana	entre 50 y 250
Grande	+ de 250

Países como Brasil y Chile, se basan en el número de empleados y en las ventas brutas anuales para la clasificación de las empresas, mientras que Bolivia y Uruguay se basan en la cifra de activos, además de los dos criterios utilizados por los países antes mencionados.

Por ejemplo, según la cantidad de empleados tenemos:

TAMAÑO/PAISES	BOLIVIA	BRASIL	URUGUAY	CHILE
Micro	hasta 10	hasta 19	hasta 4	hasta 4
Pequeña	hasta 20	hasta 99	hasta 19	hasta 49
Mediana	hasta 49	hasta 199	hasta 99	hasta 199

Las resoluciones y normativas emanadas de autoridad de aplicación (Vg. Subsecretaría Pyme), dan cuenta de modificaciones en las consideraciones para rankear empresas como también pueden provocar cambios en el uso de los criterios para adaptarlos a las situaciones contextuales acontecidas.

Entre las virtudes de las empresas Pymes se consideran:

- \* Flexibilidad
- \* Pioneras
- \* Garantía de progreso
- \* Proveedoras de bienes y servicios a las grandes empresas
- \* Innovadoras y creativas
- \* Equilibran la sociedad
- \* Importantes empleadores
- \* Sostén de la demanda
- \* Contribuyentes impositivos
- \* Dinamizan la economía
- \* Ayudan a la movilidad social
- \* Aportan a la productividad global

Y en cuanto a las debilidades:

- \* Volatilidad
- \* Sensible a entornos negativos
- \* Desinformadas y no comunicadas
- \* Retraso tecnológico
- \* Problemas de acceso al financiamiento
- \* Carencia de estrategia
- \* Dificultades de gestión
- \* Aislamiento
- \* Baja productividad
- \* Exceso de jerarquía y autoritarismos

Estos aspectos en la práctica tienen una gran influencia para acceder al financiamiento y son evaluados por los analistas con diferente peso específico.

## **II. Sociedades de garantía recíprocas. Conceptos y generalidades**

Las Sociedades de Garantía Recíproca (1) —S.G.R.— son instituciones cuyo principal objetivo es facilitar a las PyMEs el acceso al financiamiento, mediante el otorgamiento de garantías que respalda la devolución del crédito y el pago de los intereses en caso de incumplimiento.

Son sociedades comerciales y están constituidas por dos tipos de socios:

a) los socios partícipes, titulares de las PyMEs y exclusivos beneficiarios de los avales que otorgan las S.G.R.,

b) los socios protectores, personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realizan aportes al capital social y al fondo de riesgo.

El objeto social principal de estas sociedades será el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes. A su vez, podrán brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

Las Sociedades de Garantía Recíproca no podrán conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros, así como tampoco realizar actividades distintas a las de su objeto social.

La ley 25.300, Ley de fomento para la Micro, pequeña y mediana que modificó la ley 24.467, establece en el Título II el marco normativo dentro del cual se regirán las S.G.R. Supletoriamente, estas sociedades son reguladas por la ley de Sociedades Comerciales en particular las normas relativas a las Sociedades Anónimas.

Para constituir una S.G.R., es necesario contar con un capital mínimo (actualmente de \$240.000 —el cual puede variar entre dicha cifra y un monto que represente el quíntuplo de la misma—, aportando los socios protectores hasta un 50% del mismo, mientras que la participación de cada socio partícipe no puede superar el 5%.

Antecedentes nacionales

En 1973, se sancionó la Ley 20.568 de la "Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa" (Copyme).

En 1992, se emite el Decreto N° 2586, por el cual se estableció el "Programa Trienal de Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa", el cual instituyó un fondo para la formación de consorcios de pequeñas y medianas empresas.

El 15 de marzo de 1995, el Congreso de la Nación sancionó la Ley 24.467 relativa al Estatuto para las Pequeñas y Medianas Empresas, cuyo Título II regula las S.G.R.. Dicha ley fue reglamentada por el Poder Ejecutivo a través del Decreto N° 908/95 y posteriormente modificada por la Ley 25.300 de septiembre del año 2000.

En 1995 es cuando surge la figura de las S.G.R. como instrumento de impulso y apoyo a las PyMEs.

### **Beneficios de las S.G.R.**

a) Para los socios partícipes:

- \* Mitigar los requerimientos de garantías
- \* Menor costo financiero para el financiamiento
- \* Alargamiento de plazos para proyectos de inversión
- \* Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito
- \* Mejor desempeño competitivo
- \* Exención impositiva para sus aportes

b) Para los socios protectores:

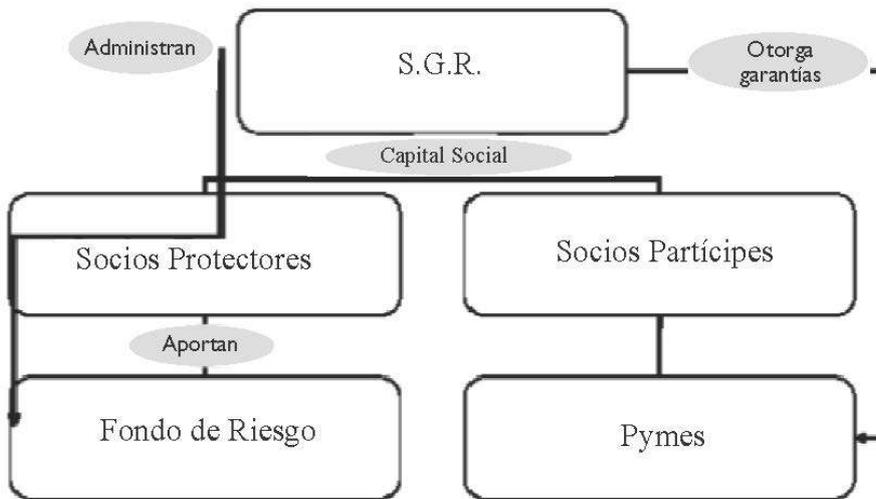
- \* Exención impositiva
- \* Oportunidad de inversión
- \* Desarrollo de clientes y proveedores

c) Para las entidades financieras:

- \* Mejor posicionamiento ante el BCRA y calificadoras de riesgo por mejores carteras y garantías
- \* Menor costo de administración de cartera
- \* Transferencia del riesgo
- \* Recepción de proyectos ya evaluados y gestión de masa crítica
- \* Seguimiento del sujeto de crédito

d) Para el Estado:

- \* Transparencia en la asignación de los recursos;
- \* Posibilita que se incremente el número y variedad de agentes económicos; esto es propiedad en muchas manos como base para una democracia sana;
- \* Favorece la generación de riqueza genuina como pilar de la acción de gobierno



Resumiendo, las SGR son un tipo societario regulado por las Leyes N° 24.467 y 25300. Se constituye con el capital aportado por compañías importantes —los socios protectores—, a fin de avalar con el Fondo de Riesgo que conforman, las obligaciones de las empresas avaladas (socios partícipes).

Su objeto principal es el otorgamiento de Garantías a sus Socios partícipes (Pymes) para facilitar su acceso al Crédito; negociando en su representación mejores condiciones crediticias en cuanto a costo, plazos y credibilidad en el cumplimiento de sus obligaciones

Administra un Fondo de Riesgo constituido por los aportes de sus Socios Protectores. Goza de beneficios fiscales promocionales y asesora en la formulación y representación de proyectos a sus Socios Partícipes

### Requisitos

\* Socios Partícipes:

Micro, pequeñas y medianas empresas (Mínimo 120)

\* Capital Social

Integrado por Aportes de Socios Protectores (máximo 50%) y de Socios Partícipes (máximo 5% cada uno). Capital Mínimo: \$ 240.000.-

\* Fondo de Riesgo:

Se compone de aportes de los Socios Protectores y rendimientos de las inversiones del Propio Fondo de Riesgo.

\* Garantías:

No se podrán asignar a un mismo Socio Partícipe garantías superiores al 5% del valor total del Fondo de Riesgo.

No se podrán asignar obligaciones con el mismo acreedor por más del 25% del valor total del Fondo de Riesgo

\* Socios Protectores: Personas Físicas o Jurídicas

\* Estructura: Independiente y con domicilio separado;

\* Órganos Sociales:

Asamblea General; Consejo de Administración y Sindicatura

### Pasos para obtener un aval

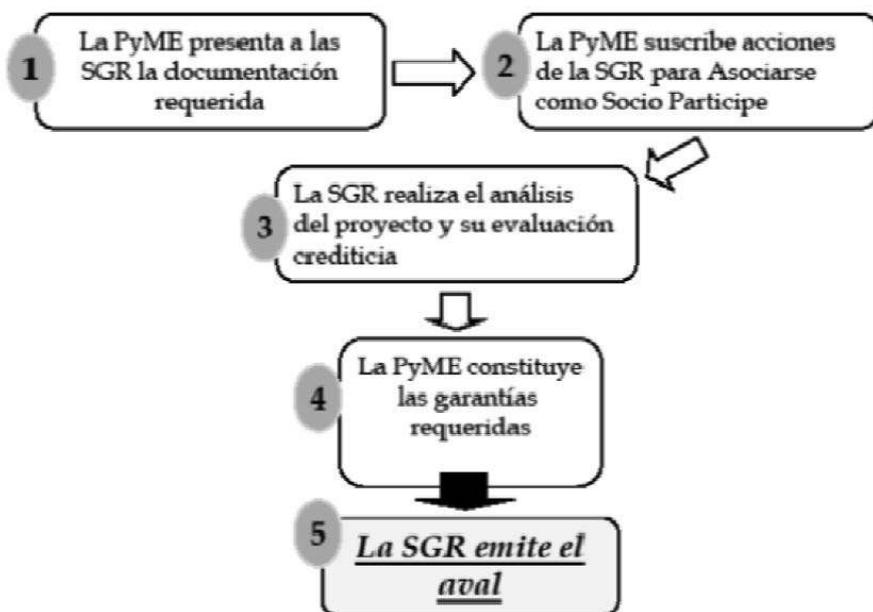
1. Ser socio partícipe de una SGR y haber integrado totalmente el aporte de capital.
2. Solicitar y completar **formularios** y **documentación** para la obtención de avales. Incluye informe de datos de la actividad, ventas mensuales históricas, flujo de fondos proyectado, referencias bancarias y

comerciales, declaración de deudas bancarias y manifestación de **bienes**.

3. Presentar un proyecto de negocios o una operación que requiera garantías para el cumplimiento de alguna obligación.

4. La SGR evaluará las condiciones de riesgo crediticio de la Pyme y determinará los **límites** de garantía a otorgar y su plazo.

5. La Pyme debe presentar contragarantías a la SGR.



### Fondo de Riesgo

Con el objetivo de brindar garantías, las SGR deben constituir un Fondo de Riesgo, que integrará su patrimonio y que deberá estar invertido, en los **activos** enumerados en el art. 74 de la Ley 24.241. Se conformará con las asignaciones de los resultados de la sociedad, las donaciones, subvenciones u otros aportes, los recuperos de sumas que hubiera pagado la sociedad en el cumplimiento del contrato de garantía, del rendimiento financiero que provenga de la **inversión** del propio fondo en las colocaciones en que fuera constituido y del aporte de los socios protectores. El Fondo de Riesgo podrá, también, asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario, en los términos de la ley 24.441, independientemente del patrimonio de la SGR.

La naturaleza del Fondo de Riesgo de las SGR introduce una situación novedosa: éste se considera parte de su patrimonio neto a pesar de que no le pertenece a la sociedad, la que sólo dispone de su tenencia y manejo pero no de su propiedad. Además, este Fondo, generado a través de los aportes de los llamados Socios Protectores, tiene un interesante atractivo fiscal ya que dichos aportes resultan desgravables de la base imponible para el cálculo del Impuesto a las Ganancias de quienes los realicen.

Las SGR pueden utilizar los fondos tanto para invertirlos de la manera que crean más conveniente como para tomar de ellos, la porción que sea necesaria para cubrir las garantías por créditos no cancelados por los socios partícipes, e inclusive, para financiar gastos transitorios de la propia Sociedad.

Las SGR deberán observar, al momento de la inversión de sus activos, los criterios de liquidez, diversificación, transparencia y solvencia, que establezca la Autoridad de Aplicación. El Fondo de Riesgo deberá cumplir como mínimo, los siguientes requisitos:

a) Liquidez: que las inversiones financieras del mismo aseguren como mínimo una adecuada disponibilidad, congruente con los plazos de vigencia de las garantías otorgadas. A tal fin deberán contar, al último día hábil de cada mes, con liquidez equivalente al 25 % de los vencimientos, que eventualmente pudieran enfrentarse en el mes siguiente.

No podrán realizar inversiones:

\* En instituciones, entidades, fondos, fideicomisos o cualquier otro tipo de entes residentes, domiciliados, constituidos o radicados en países de nula o baja tributación, incluidos en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, estados asociados, establecidos como paraísos fiscales por el Decreto N° 1037/00, y sus modificaciones. La limitación también alcanza, a las inversiones efectuadas en entes,

que se rijan por los regímenes tributarios especiales previstos en dicho Decreto.

\* Con un mismo emisor en más del 25 % de las colocaciones.

b) Solvencia: El Fondo de Riesgo deberá estar integrado por un valor total de activos, equivalentes como mínimo al 25 % del valor total del saldo neto por garantías otorgadas. Lo que indica un grado de apalancamiento = 4, o lo que es lo mismo: es posible garantizar hasta cuatro veces el valor del Fondo de Riesgo.

Los retiros del Fondo de Riesgo, por algún socio protector deberán respetar la relación de proporcionalidad de aportes, para no alterar el régimen de solvencia, recién enunciado.

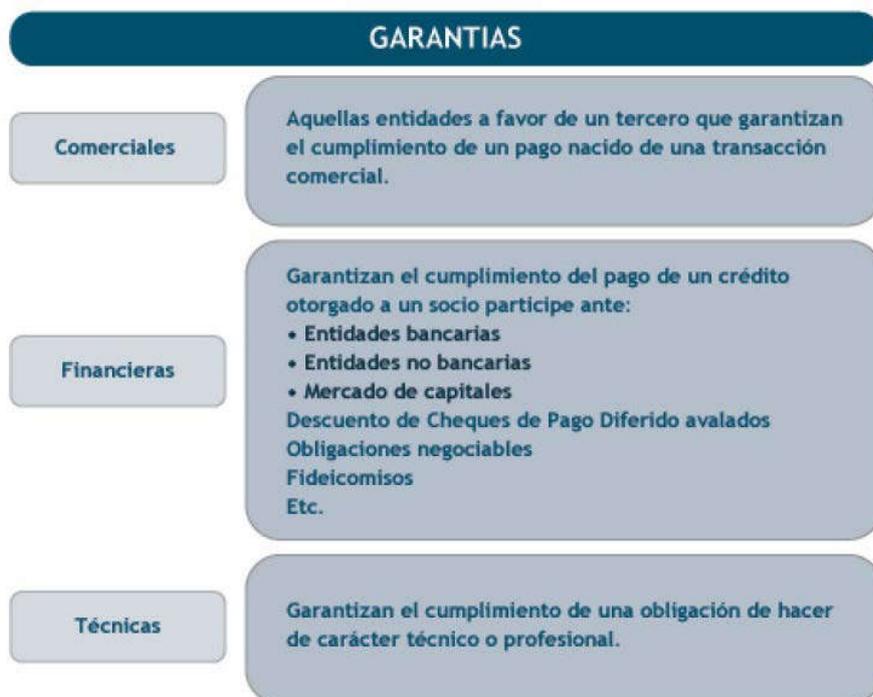
Además del Fondo de Riesgo General, constituido por los aportes arriba descriptos, el Fondo de Riesgo podrá asumir la forma jurídica de un Fondo Fiduciario, este Fondo podrá recibir aporte por parte de alguna empresa o gobierno local (provincial o municipal), con la finalidad de otorgar garantías a determinadas empresas Pymes, que el aportante determine, por características de ubicación geográfica o sector de la producción a la que pertenezca, para lo cual deberán celebrar contratos de fideicomisos independientes del Fondo de Riesgo General.

El coeficiente de expansión — apalancamiento — de este Fondo específico, tiene un tratamiento particular, esta alternativa permite a empresas privadas, canalizar sus aportes para financiar a sus Pymes proveedoras, bajo la estructura profesional de una SGR, ya constituida. Se deberá evaluar esta posibilidad, con sus pros y sus contras, según cada caso, como opción a la constitución de una nueva SGR.

### Productos y Servicios

Las Sociedades de Garantías Recíprocas pueden brindar a sus asociados, ya sea en forma directa o a través de terceros:

- \* Asesoramiento técnico.
- \* Asesoramiento económico.
- \* Asesoramiento financiero.



### Distribución de los beneficios

Las utilidades líquidas y realizadas, obtenidas por la SGR, serán consideradas beneficios a distribuir entre los socios, de la siguiente manera:

5 % se destina a la Reserva Legal hasta completar el 20% del Capital Social. Por el resto, la parte correspondiente a los socios protectores podrá ser abonada en efectivo, en calidad de retribución al capital aportado.

Y por la porción correspondiente a los socios partícipes se destinará:

— 50% al fondo de riesgo

— 50% a repartirse entre la totalidad de dichos socios.

Es condición de la ley para percibir los beneficios en efectivo, haber integrado totalmente el capital social suscrito y no encontrarse por ninguna causa, en mora con la Sociedad.

## II. SGR marco de referencia internacional

A la hora de definir o desarrollar un sistema nacional de garantías, en el mundo hay distintos modelos, mediante los cuales los gobiernos, entidades financieras y empresarios dan respuesta a sus necesidades en la materia. En una primera aproximación a esta realidad, podemos clasificar estas formas de sistemas de garantías en tres grupos: fondos de garantía, programas de garantía y sociedades de garantía.

	Fondo de Garantía	Programa de Garantía	Sociedad de garantía
¿Qué son?	Depósitos de recursos que respaldan operaciones financieras	Fondos administrados a través de una agencia estatal	Sociedades mercantiles y/o entes con personalidad jurídica: 2 clases: a) Corporativas; b) Mutualistas (SGR-SCM-SGS-SGM)
Fuente de recursos	Estatales o de cooperación internacional		Públicos y privados

La primera experiencia fue la francesa. En el régimen francés coexisten tres distintos tipos de sociedades con el mismo objeto de otorgar garantías a sus asociados, aunque distintas entre sí. Están las sociedades de caución mutua de la ley de 1917 con la modificación del 31/12/1953, y el decreto del 10/8/62. Están también las sociedades anónimas que tienen el mismo objeto. Y por último unas sociedades especiales interprofesionales creadas por una ley del 17/11/43 en las que el capital está suscrito por Cámaras Profesionales que por lo demás son organismos públicos no estatales.

En Italia estas entidades se denominan "consorzi e cooperative di garanzia collettiva fidi" (CONFIDI), y nacieron legalmente en 1957 a través de una norma que preveía la constitución de cooperativas para la presentación de garantías mutuas en operaciones de crédito de las empresas asociadas, y que pertenecían al sector artesanal. A su amparo en 1957, se constituyó en Roma la primera cooperativa. En 1959, se amplió el campo sectorial y mediante decreto ministerial del 12/2/59 se incorporó al sistema a los sectores industrial y comercial.

En Alemania hay tres versiones de entidades con similar objeto. Están las KBG o sociedades de participación en el capital de las empresas medianas. Son sociedades de responsabilidad limitada que constituyen las Cámaras de Comercio y las instituciones crediticias, y tienen por objeto aportar recursos de capital a las empresas medias que lo necesitan para inversión o evolución, con la especial característica de que tal aporte es extracapital societario y no da al aportante ingreso alguno en el sistema de decisión de la empresa, no lo convierte en socio ni le da derecho a participación empresarial.

Luego las BGG o Comunidades de Garantía de Participación, son subsidiarias de las KBG y nacieron para garantizar las operaciones de sus controladoras en participación con algún banco, un fondo federal de reserva y el European Recovery Program. Actualmente garantizan también a las PyMEs en las que las KBG tienen participaciones. Finalmente están las KGG o entidades de Caución Mutua.

En España, antecedente argentino, el régimen de sociedades de garantía recíproca español actual, nace en 1977 con la sanción del decreto ley 15/77 sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública que en su artículo 41 autorizó al Gobierno para regular la constitución y régimen jurídico, fiscal y financiero de las S.G.R.. Actualmente la ley Nro. 1 del 11 de marzo de 1994 contiene el régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca. Pero antes y desde el 26 de julio de 1978 regía en España el Real Decreto 1885/78 que había regulado el régimen jurídico, fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca. La ley argentina se inspira en la Ley 1/1994 española. Igual que la ley argentina, tiene un objeto social amplio que incluye la posibilidad de prestación de servicios de asistencia y asesoramiento financiero. Exige la autorización del Ministerio de Economía y hacienda, para su funcionamiento, mientras que el Real Decreto mencionado, permitía la libre creación de SGR. Desaparece el fondo de garantía previsto por el RD de 1978, y según la ley, una vez consolidada la SGR, no es necesario mantener este fondo, pero esta supresión ha requerido establecer un mecanismo para que los organismos públicos puedan seguir haciendo contribuciones que beneficien a los socios partícipes. Esta ley, también

prescribe un sistema de reafianzamiento de las SGR, dictando sus normas básicas, y estableciendo la participación de la Administración Pública en este sistema de apoyo.

Hay casos en donde existen herramientas similares a las S.G.R. con peso de una entidad; así en los EE.UU. es la "Small Business Administration", y en Colombia el Fondo Nacional de Garantías (2).

En Asia, por extensión, hay muchos programas de garantías nacionales, pero en Japón existe el sistema de garantías más desarrollado del mundo, basado en sociedades de garantías de carácter corporativo, donde el peso de los gobiernos locales en el capital de esas sociedades es considerable y existe una figura de reafianzamiento público de una dimensión enorme que evidencian la fortaleza y la actividad de este sistema.

En Oceanía la actividad es muy reciente y poco desarrollada pero en la década de los noventa se han creado numerosos esquemas de garantías corporativos en los distintos estados de las islas del Pacífico, especialmente en Solomon, auspiciados por el programa de desarrollo de la pequeña empresa (Small Enterprise Development SED) de la agencia de desarrollo de la ONU (UNDP).

El modelo europeo de garantías se caracteriza por desarrollar la actividad generalmente a través de sociedades reguladas o normadas, cuya finalidad es facilitar el acceso a la financiación empresarial y en algunos casos a los avales técnicos y al asesoramiento financiero (3).

En Canadá y Estados Unidos predomina un sistema de programa de garantías público, institucionalizado a través de agencias de desarrollo que funcionan como administradores. En ambos casos dichas agencias están integradas con un papel central en las políticas de promoción de empleo, proceden a través de entidades financieras con las que mantienen convenios y suelen desarrollar líneas o mecanismos específicos de garantías según sectores económicos, sociales, zonas afectadas por catástrofes.

Latinoamérica muestra mucha influencia portuguesa y española. La figura predominante en la región es la de las Sociedades de Garantía Recíproca. Asimismo, se han formado entes latinoamericanos que aúnan los regímenes de cada país. Estos entes son ALEGA (Asociaciones Latinoamericanas de Entidades de Garantías) y REGAR (Red Iberoamericana de Garantías). En México se desarrollan varios programas de garantías auspiciados por entidades financieras y fideicomisos del sector público. Allí funciona el programa de garantías NAFIN (Nacional Financiera) desde 1996, donde las garantías son un producto complementario a las garantías tradicionales, que de ninguna manera se sustituyen sino que se ven suplidas. Están encaminadas a apoyar a los bancos que otorgan crédito, siendo éstos los beneficiarios de la misma (4).

El sistema en Perú funciona desde 1979 a través de la Fundación Fondo de Garantías para préstamos a la pequeña industria (FOGAPI), cuyo patrimonio propio proviene de una amalgama de entes público y privados, principalmente de la Corporación Financiera de Desarrollo (COMIDE). FOGAPI es una fundación sin fines de lucro que se distingue frente a otros fondos por el hecho que no tiene carácter transitorio. En rigor, se trata de una afianzadora o garantizadora inserta en la regulación y supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros. Perú ha protagonizado recientemente una experiencia exitosa de reconducción de su actividad hacia el modelo de garantía de cartera.

En Chile, el Fondo de Garantía para el pequeño empresario, se constituyó desde el Banco del Estado (BANESTADO) como fondo de garantía para el sector Pyme chileno desde 1991. Más destacado por su nivel de actividad y sus modelos innovadores, es el programa de garantías de la Corporación de Fomento de la Producción (CORGO), que ha introducido a través de sus mecanismos de intervención financiera un programa de apoyo al acceso al mercado financiero formal a través de cauciones, subsidios y cofinanciamientos.

Desde 1995 existe en Uruguay el Fondo Nacional Cooperativo de Garantías (FOGAR), una entidad privada formada por más de 30 instituciones públicas y privadas, y que opera como una institución de "segundo piso". También funcionó desde 1996 el fondo de garantías del Banco de la República Oriental del Uruguay".

En Brasil existe desde 1996 el Fondo de Aval de SEBRAE, creado por el Servicio Brasileño para la micro, pequeña y mediana empresa, para viabilizar concesiones de aval y así facilitar el acceso de las PyMEs y micros a la financiación. Además desde julio de 1999 cuenta con el Fondo de Aval Exportación (FAMPEX), considerada una ampliación del Fondo de Aval general. Está orientado a ayudar a las PyMEs que mantienen o desean iniciar una actividad exportadora. Este esquema nace dentro del paquete de

medidas gubernamentales para facilitar la actividad del comercio exterior en el estrato de las Micro y PyMEs nacionales.

### **III. Consideraciones finales**

Las Pymes, tanto en Argentina como en el resto del mundo, forman parte de un alto porcentaje de la fuerza laboral. Y, por este motivo, inciden directa y proporcionalmente en la creación de empleo en nuestro país. Sin embargo, es una realidad que dada sus características suelen tener dificultades para financiarse. Por esto, los gobiernos son parte interesada y regulan el camino de acceso al financiamiento de las Pymes.

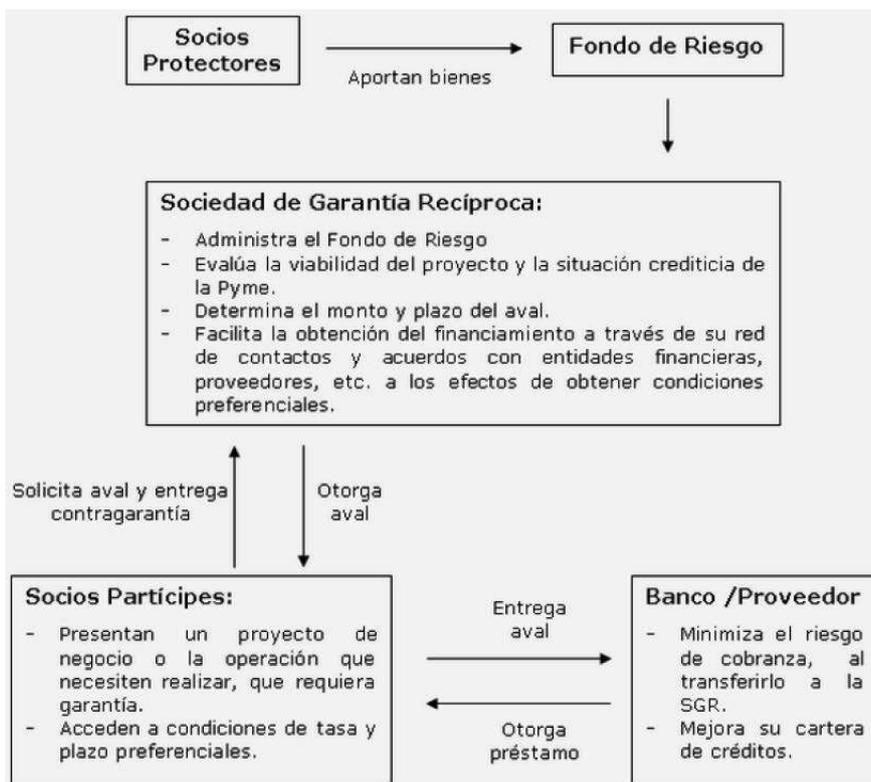
La implementación de Sociedades de Garantía Recíproca es una posible solución a este grave problema de financiación de las Pymes. Es de real importancia que este instrumento no solo facilite el crédito al empresario, sino que también lo eduque en la gestión de su trabajo, mediante el asesoramiento.

Mejoran su capacidad de negociación frente al sistema financiero, y mitigan los requerimientos de garantías al ser evaluados con un aval que ya tomó el riesgo de la empresa y su proyecto. Además, obtienen un menor costo financiero para sus proyectos de inversión y pueden disponer, incluso, de asistencia técnica para el armado y evaluación de proyectos de inversión, asesorías organizativas y de gestión, asistencia técnica para el ordenamiento de su proceso de trabajo, o colaboración profesional para el registro, la contabilidad y el control de sus operaciones.

Este modelo ha sido aplicado en forma exitosa en muchos países, con el objeto de mejorar las condiciones de financiamiento que tienen estas empresas respecto a las grandes multinacionales. El formato es simple: una SGR tiene un Fondo de Riesgo con capital aportado por importantes compañías (denominados Socios Protectores) que garantiza el pago de las obligaciones de las empresas avaladas (Socios Participes). Esto reduce el riesgo crediticio mejorando las tasas de interés y prolongando los plazos del crédito.

En épocas de crisis, estas sociedades adquieren vital importancia para el desarrollo de la actividad económica, siendo sus propios socios protectores los más interesados en el funcionamiento del crédito ya que las Pymes beneficiadas con estos avales forman parte del proceso productivo de estas organizaciones. De este modo empresas más grandes no interrumpen su ciclo operativo, generando una sinergia entre partes y obteniendo beneficios para ambos, ya sea beneficios en materia impositiva (para Socios Protectores) como mejoras en las garantías para los acreedores y facilidades de crédito para las empresas.

El socio partícipe abona el **crédito**. Con la cancelación total, se devuelve la contragarantía, y en caso de incumplimiento, la SGR abona al acreedor e inicia las **acciones** para recuperar el pago o ejecutar la contragarantía.



En un contexto de globalización, donde la gran competencia mundial exige reinversión y adaptación a los cambios constantes en el mercado, hay una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas que ven condicionada su existencia ante diversas situaciones desfavorables.

Las constantes crisis económicas golpean directamente a todos los actores del mercado, causando daños más severos principalmente a aquellos más vulnerables, como por ejemplo las pequeñas y medianas empresas a las que nos referimos en el párrafo anterior.

Las Pymes además de absorber en forma importante un alto porcentaje del empleo del país, contribuyen a la reactivación del mercado interno y de exportación aportando una amplia gama de productos diversificados y especializados. No obstante, la situación que atraviesan refiere una serie de limitaciones adversas a la hora de obtener el financiamiento necesario para su desenvolvimiento y crecimiento económico. La falta de garantías que pueden ofrecer para respaldar la asistencia crediticia, genera tasas de interés elevadas, y demás condiciones desfavorables.

El principal objetivo de las SGR es facilitar a las Pymes, a través de su aval, el acceso al crédito en las mejores condiciones en cuanto a tipos de interés, costo, garantías, comisiones y plazos de amortización, así también facilitarles el asesoramiento financiero necesario para mejorar su gestión, formular y presentar sus proyectos.

Además, las SGR buscan posicionarse como intermediarios financieros para de esa forma negociar en representación del conjunto de socios partícipes mejores condiciones crediticias, tratar de optimizar las condiciones generales de acceso a la financiación de los mismos y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.

Dada su importancia como herramienta de apoyo financiero y técnico, las SGR buscan permitir a las Pymes superar las crisis y llevar adelante sus emprendimientos con resultados positivos, al poder insertarse activamente en el proceso productivo en igualdad de condiciones para posicionarse en el mercado, aumentando su rentabilidad y consolidando su estructura económica.

No obstante su importancia, las SGR siguen siendo aún una herramienta de financiamiento para Pymes poco utilizada. Es menester fomentar y difundir los beneficios perseguidos por este instrumento financiero. De llevarse a cabo eficientemente, las SGR pueden llegar a contribuir a afianzar el círculo virtuoso de crédito-inversión, tal como ocurre en economías más desarrolladas.

### Fuentes consultadas

\* Binstein, Gabriel. Kravetz, Haydeé M. Yona, Elías V. Manual para entender y construir una Sociedad de Garantía Recíproca. Osmar D. Buyatti 2002.

\* Cleri Carlos. El libro de las pymes. Editorial Gránica. 2007.

\* De la Fuente Cabrero Concepción. Claves del éxito de las Sociedades de Garantía Recíproca en el período 1994-2005.

\* Porto, José. "Las Sociedades de Garantías Recíprocas" Una alternativa para bajar el costo financiero de las Pymes.

\* Porto, José, Instrumentos y Fuentes de Financiamiento. Editorial Osmar Buyatti. 2011.

\* Pombo Pablo. Las garantías en una economía globalizada: el entorno iberoamericano.1999.

(1) Para la constitución de una SGR es preciso contar como mínimo con 120 socios partícipes. Estos socios, además de los privilegios acordados por la ley de Sociedades Comerciales 19.550, contarán con los siguientes derechos específicos: recibir los servicios determinados en el objeto social de la SGR y solicitar el reembolso de las acciones en las condiciones establecidas por la ley 24.467 (esto es, siempre que haya cancelado totalmente todos los contratos de garantía recíproca que hubiera celebrado y en tanto este reembolso no implique reducción del capital social mínimo, o cuando la SGR esté en trámite de fusión, escisión o resolución)

(2) En el continente africano, la realidad de los sistemas de garantía es muy limitada, aunque parece ser que lentamente los sistemas de garantías se van desarrollando e implementando, en muchos casos bajo la tutela de países europeos o de organismos internacionales como la ONU o el Banco Mundial. El Sistema de Marruecos, presenta una fuerte tutela del sistema de sociedades de caución mutua francés de la Banca Popular.Túnez ha implementado también un sistema de sociedades de caución mutua, pero regionalizado por sectores (por ejemplo las SCM agrícolas) subvencionadas por el Fondo Nacional de Garantías de Túnez.

(3) Para concluir con el continente europeo, cabe mencionar que éste cambió de forma significativa con la constitución de la Asociación Europea de Caución Mutua (AECM) en noviembre de 1992 en París y desde la que se han agrupado los intereses del Sistema de Caución Mutua en la Unión Europea.

(4) En El Salvador viene desarrollándose un esquema de garantías del modelo mutualista. Existen 5 fondos, algunos ya en extinción, desde el establecimiento en 1973 del FIGAPE (Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa) como una institución pública de crédito que tiene la facultad de otorgar garantías, aunque actualmente presenta una tendencia a su extinción como fondo emisor de garantías. Hoy prácticamente sólo da microcréditos. El Fondo de Garantías Agropecuarias (FOGARA) se creó en 1992, y desde 1998 es operativo. También existe el FUSAID que es un fondo de procedencia estadounidense y el FOGACRE (Fondo de Zonas Francas) que actualmente está siendo administrado por el FMI.Por otro lado, en Costa Rica es muy reciente la creación del Fondo Nacional de Garantía (FONAGA), mediante decreto gubernamental de marzo de 1996 y con algunas reformas ejecutadas a finales de 1997, con el objetivo de facilitar el otorgamiento de garantías que posibiliten el acceso al sistema financiero nacional a micro y pequeños empresarios o pequeños productores agrícolas, en un país donde un 90 % de las empresas son consideradas PyMEs.

© Thomson Reuters