

SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA
UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DEL CREDITO PYME

Alejandro Banzas

Documento de Trabajo Nº 6 - Octubre de 2005



DIRECTOR

GUILLERMO WIERZBA

INVESTIGADORES

ALEJANDRO BANZAS
MARIANO BORZEL
CESAR CIAPPA
LORENA FERNÁNDEZ
JORGE GAGGERO
FEDERICO GRASSO
MAXIMO SANGIACOMO

ASISTENTE DE INVESTIGACIÓN

EMILIANO LIBMAN
PABLO LOPEZ

CONSEJO ACADÉMICO

MARTÍN ABELES
LEONARDO BLEGER
JUAN JOSÉ DEU PEYRES
ROBERTO FRENKEL
MATÍAS KULFAS

Los contenidos del trabajo y la opinión del autor no necesariamente coinciden con la de las entidades patrocinantes del Centro.

Índice

1. INTRODUCCIÓN	1
2. LAS PYMES Y LAS DIFICULTADES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO	2
3. LOS DISTINTOS MODELOS DE SISTEMAS DE GARANTÍAS.....	6
4. CARACTERÍSTICAS Y OBJETIVOS DE UNA SGR.....	9
5. PANORAMA MUNDIAL	11
6. LA EXPERIENCIA EUROPEA.....	13
6.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	13
6.2 EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES SISTEMAS.....	14
6.2.1. LAS SOCIEDADES DE REAFIANZAMIENTO EUROPEO	16
6.2.2. EL TRATAMIENTO FISCAL.....	16
6.3 FRANCIA	17
6.4 ITALIA.....	19
6.5 REINO UNIDO.....	21
6.6 EL CASO ESPAÑOL	22
6.6.1 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS SGR ESPAÑOLAS	22
7. LA EXPERIENCIA AMERICANA	25
7.1 AMÉRICA DEL NORTE	25
7.1.1. ESTADOS UNIDOS.....	26
7.1.2. MÉXICO	27
7.2. AMÉRICA DEL SUR.....	28
7.2.1 BRASIL.....	29
7.2.2. CHILE.....	31
7.2.3. PROFUNDIDAD DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS	33
8. EL CASO ARGENTINO	34
8.1 CONDICIONES DE ACCESO DE UNA PYME A UNA SGR.....	34
8.2 PRINCIPALES ACTORES Y BENEFICIARIOS DE UNA SGR.....	35
8.3 LA ADICIONALIDAD DEL SISTEMA	36
8.4 EL MARCO NORMATIVO VIGENTE Y LOS ANTECEDENTES JURÍDICOS.....	39
8.5 EL MODELO ESPAÑOL BASE PARA EL CASO ARGENTINO	41
8.6 EVOLUCIÓN DE LAS SGR EN ARGENTINA	43
8.7 FONDO DE GARANTÍA PARA LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FOGAPYME).....	45
8.8 FONDO DE GARANTÍAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (FOGABA).....	46
9. COMENTARIOS FINALES.....	48
ANEXO ESTADISTICO	51
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	59

1. Introducción

Durante la década del 90, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) argentinas sufrieron serios problemas de financiamiento, a pesar que el sistema financiero evidenció una fuerte expansión merced a condiciones macroeconómicas que favorecieron el ingreso de fondos del exterior. En el caso argentino, se constata la existencia de racionamiento crediticio descrito por la literatura económica sobre fallas de mercado. Las entidades de crédito fijan altas tasas de interés y plazos muy cortos cuando las Pymes solicitan financiamiento, como también les exigen garantías imposibles de afrontar, considerando su tamaño y los escasos recursos con que cuentan. Por lo tanto, uno de los problemas más importantes que enfrentan las Pymes al momento de obtener financiación, es la falta de activos elegibles para ser usados como colateral de un crédito bancario.

En este contexto, una alternativa para morigerar esta situación es la utilización de instrumentos como son los diversos modelos de sistemas de garantías, y en particular el de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) que han dado importantes resultados en Europa y en otras partes del mundo.

Dentro de este marco, el objetivo de este trabajo es, en primer lugar, analizar la potencialidad de este instrumento en nuestro país – a la luz de la experiencia internacional – como forma de contribuir a disminuir las asimetrías que existen entre las Pymes y las grandes empresas en el acceso al crédito, fundamentalmente como consecuencia de la falta de garantías suficientes. Los caminos transitados por este trabajo comienzan en una breve descripción de la problemática Pyme, para luego hacer un desarrollo de las características principales de los distintos modelos de sistemas de garantías en el mundo y específicamente de las SGR, cuyo principal objetivo radica en lograr que las Pymes accedan al financiamiento en mejores condiciones de plazo y tasa de interés. Finalmente, se focaliza la investigación en el caso argentino y se procede a exponer algunas conclusiones.

2. Las Pymes y las dificultades de acceso al financiamiento

La restricción de financiamiento que enfrentan las Pymes constituye uno de los factores más relevantes que limitan sus posibilidades de innovar, modernizarse y aumentar su escala de producción. De tal modo que las restricciones de acceso al crédito (elevadas tasas de interés, plazos reducidos y sobreexigencias de garantías) condicionan las preferencias de las firmas por el financiamiento con recursos propios, restringiendo de este modo su capacidad de acumulación de capital físico (FUNDES,1999).

En un estudio de campo efectuado por CEPAL¹ se destaca para el caso argentino que *“el sistema financiero se plantea básicamente el problema de la ausencia de proyectos viables, así como la carencia de estudios puntuales que permitan fundamentar la viabilidad de proyectos que a primera vista son considerados como inviables por los funcionarios de las entidades financieras”*. La consecuencia inmediata es que *“lo que debería ser el último escalón en el análisis del riesgo, y que tiene que ver con la solvencia patrimonial de la empresa – medida en términos de garantías reales – pasa a ser el principal factor limitante en la selectividad por parte de la institución financiera”*.

El requerimiento de garantías por parte de los bancos, se inscribe en un nuevo tipo de exclusión en el mercado financiero, debido a que aquellas empresas que no poseen garantías suficientes, quedan relegadas respecto a quienes si las tienen, sin considerar la eficiencia de sus proyectos. En línea con este comportamiento, el Estado, por intermedio de las normativas emanadas del Banco Central, condiciona a los bancos comerciales a direccionar los créditos hacia tomadores con mejor calidad de garantías.

En este marco, los mismos organismos y sistemas específicos de garantías constatan un problema crucial de acceso al financiamiento por parte de vastos sectores Pymes, debido a la percepción de riesgo generalizado en el universo de los sistemas financieros a la hora de conceder créditos a este tipo de empresas. Por tal motivo, los sistemas de garantías se han convertido en un instrumento esencial para atenuar dicho problema, ya que facilitan su acceso a la financiación en condiciones óptimas de tipo y plazo. A nivel mundial, durante todo el siglo pasado y en especial en los últimos 35 años, los sistemas de

¹ Filippo A., Kostzer D., Schleser D.,(2004) “Créditos a Pyme en Argentina: racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero” (CEPAL).

garantías se han destacado como un instrumento importante para cumplir con dicho objetivo para las micro, pequeñas y medianas empresas, afirmándose la idea de que el acceso al financiamiento del pequeño empresario, necesita de una auténtica política por parte del Estado en todos sus órdenes. Precisamente en lo que respecta a la normativa que rige su relación con el sistema bancario, en la visión de Pombo y Herrero (2003) sobre lo que se conoce como “las reglas o normas de Basilea”, *“las garantías son la base de la calificación y ponderación de los activos financieros en todas sus expresiones, de modo que los sistemas de garantías desarrollados para las empresas han de tener en cuenta esta realidad de cara a su eficiencia y competitividad”*.²

Wierzba y Golla (2005), afirman que *“el propósito principal del Comité de Basilea, consiste en evaluar el capital a requerir a cada entidad, en relación con el riesgo de crédito (riesgo de incumplimiento o default) involucrado en cada operación. Dicho riesgo constituye el principal objeto de preocupación de la regulación de capitales mínimos. La determinación de los mismos acarrió una serie de efectos no deseados, particularmente en relación con el papel jugado por las garantías y la tasa de interés activa”*.

Tal como señalan los autores, *“el esquema de regulación prudencial vigente en los 90 acentuó y no revirtió el fenómeno de racionamiento crediticio. La ausencia o debilidad de la garantía plantea una mayor exigencia de capital, y por ende encarece la tasa activa. El vínculo entre el monto de capitales mínimos a constituir y el carácter de las garantías de las operaciones de crédito supone la prevalencia de selección de empresas con patrimonio de envergadura vis a vis el financiamiento de proyectos viables, con una razonable rentabilidad esperada pero impulsados por empresas con menor capacidad de aportar activos como garantías”*. Finalmente concluyen diciendo que *“La existencia de un rol preeminente de la garantía en la decisión sobre la concesión del crédito, opera en detrimento de la valoración de la capacidad de repago y de la rentabilidad del proyecto a financiar”*.

Por otra parte, existen numerosos argumentos en la literatura sobre las dificultades por las que atraviesan las Pymes en su camino a la obtención de financiamiento. Esta realidad

² *“Actualmente se está en el debate de Basilea II y de su próxima implementación mediante los acuerdos que sustituirán a los de Basilea I, que van a mantener la línea de regulación del sector financiero en materia de requerimientos de capitales. En tal sentido, se conforma la necesidad de clasificar los esquemas de garantías*

escapa a la geografía argentina, convirtiéndose en un fenómeno de características mundiales que se sustenta en las imperfecciones del funcionamiento del mercado financiero, caracterizándose por asimetrías de información entre la oferta y la demanda potencial de crédito. Esto trae aparejado, finalmente, dos fenómenos que van asociados y se conocen como: los problemas de selección adversa y de riesgo moral.

En el primer caso, se refiere a la posibilidad de que sean *“los proyectos con más riesgos los que finalmente accedan al financiamiento si se deja operar libremente al mecanismo de precios. Si para cubrirse del riesgo provocado por la ausencia de información cierta respecto de la capacidad y voluntad de pago de los deudores potenciales el prestamista decide incrementar las tasas de interés, el resultado puede ser exactamente el contrario al buscado. Los tomadores de fondos con proyectos y estrategias de inversión más prudentes (de bajo riesgo pero rentabilidad menor) pueden terminar siendo desplazados del mercado por quienes presentan planes con tasas de rentabilidad extraordinaria pero riesgo sumamente elevados. Por otra parte, el riesgo moral se refiere a situaciones en las que una vez obtenido los fondos, el tomador de crédito decide alterar el proyecto y encarar estrategias que involucran mayores riesgos que los informados previamente al prestamista”* (Kampel y Rojze, 2004).

Por otra parte, la escasez de crédito representa una restricción a las posibilidades de crecimiento y desarrollo de las empresas, al no contar con recursos suficientes para inversiones en activos fijos o de capital de trabajo. Estas restricciones, pueden originarse en la oferta de crédito (no existen fondos disponibles), desde la estructura de intermediación (no hay canales apropiados que conecten oferentes con demandantes) o desde la demanda (habiendo fondos y estructura, los sujetos de crédito no satisfacen condiciones para que los mismos sean otorgados). Estas diversas situaciones, pueden dar lugar a fenómenos de racionamiento de crédito, una de las consecuencias de la presencia de información asimétrica dentro de los mercados financieros de acuerdo con la definición y argumentación desarrollada por Stiglitz y Weiss (1981).

Desde otro enfoque, Rassiga y Reineri (2000) al analizar el efecto de los avales sobre el riesgo crediticio utilizan la clasificación de riesgo hecha por Freixas y Rochet (1997) para

a nivel internacional, estableciendo categorías diferentes, sobre todo desde la perspectiva de la institucionalidad del que otorga la garantía”. (Pombo y Herrero, 2003)

instituciones financieras, dónde la incertidumbre al momento de otorgar un préstamo se podría contemplar bajo tres aspectos: a) riesgo de liquidez, relacionado con pagos inesperados debido a crisis bancarias; b) riesgo de default, cuando los tomadores de crédito no cumplen en tiempo y forma con su deuda; y c) riesgo de mercado, se manifiesta en los posibles efectos de cambios en las condiciones macroeconómicas sobre la cartera del banco.

Los mismos autores señalan que *“no se puede afirmar que los sistemas de garantía minoristas como las SGR, reducirán el riesgo de liquidez de los préstamos. Para este propósito serían más efectivos los sistemas de garantías institucionales³, al crear un mercado donde los bancos pueden vender los créditos otorgados recuperando liquidez cedidas a sus clientes”*. Así como consecuencia de un menor riesgo de liquidez, se podría conseguir una disminución de la tasa activa y un aumento del plazo para el financiamiento Pyme.

Finalmente, destacan que *“El riesgo de default es quizás el principal factor por el cual el costo financiero de las Pymes es superior al de las grandes empresas, debido a que solicitan créditos de montos reducidos, en comparación con las grandes empresas con lo cual el costo relativo del análisis de riesgo crediticio es muy elevado, y si además no tienen una adecuada cantidad y calidad de garantías”*. El hecho que las SGR otorguen avales a favor de una Pyme no elimina el riesgo de default, sino que lo traslada de los bancos a la SGR⁴.

Precisamente la existencia de las SGR implica el desarrollo de una especialización en el sistema financiero que permite un análisis de riesgo sobre la Pyme con un profesionalismo que amplía el abanico atendido disminuyendo el racionamiento. En síntesis, la insuficiencia de garantías se constituye en un límite esencial, a la hora de acceder al financiamiento por parte de las Pymes, estableciéndose un trato diferencial respecto a las grandes empresas, lo que les crea dificultades en el camino hacia su desarrollo.

³ Se integran generalmente mediante la constitución de un Fondo Fiduciario (F.F), relacionando las entidades financieras y sus carteras de préstamos con el mercado de capitales y los inversores individuales e institucionales. El F.F. garantiza la emisión en oferta pública de los títulos securitizados de las carteras crediticias.

3. Los distintos modelos de sistemas de garantías

En la actualidad existen y conviven distintos modelos y cada experiencia internacional es diferente, obedeciendo a que los motivos que dieron impulso a su adopción fueron diversos y en etapas históricas marcadas por sus características particulares, como así también al distinto grado de desarrollo de sus sistemas financieros. A pesar de ello, resulta evidente que el aporte por parte del sector público se convierte en un motor indispensable para el despegue y la consolidación de estos instrumentos de apoyo a las Pymes. Este impulso se transmite básicamente por tres canales: el del financiamiento directo, el del reafianzamiento, (reduciendo la pérdida por morosidad) y el de las exenciones fiscales (ver sección.6.2.2).

Pombo y Herrero (2003) señalan que los distintos sistemas de garantías persiguen un mismo objetivo, la integración de las Pymes al circuito financiero, en las mejores condiciones de tipo de interés y plazo. En consecuencia, distinguen tres modelos generales de garantías extendidos por el mundo⁵, que son los siguientes:

a) Fondo de Garantías: Se caracteriza por tener recursos limitados y temporales de procedencia estatal o de organismos internacionales. Suele delegar la parte operativa a los bancos o intermediarios no financieros (ONG's), tanto el análisis y conclusión de la operación como el recobro de los morosos. Opera mediante dos mecanismos:

a.1 Garantías de cartera: El fondo suscribe el convenio pertinente con la entidad financiera, ésta recibe y paga la garantía automática del fondo sobre su cartera de crédito Pymes y, consecuentemente, el fondo delega en los bancos la tramitación, términos y evaluación de los créditos garantizados.

a.2 Garantías individuales: El fondo interviene tramitando y evaluando la solicitud y concesión de la garantía estableciendo requisitos específicos para emitir y conceder la garantía, que el prestatario solicita y paga directamente a fin de respaldar su acceso al crédito.

⁴ Las SGR pueden solicitar al cliente una contragarantía y cobran una prima por otorgar el aval. Según Holden (1996) " Si los bancos no prestan porque los riesgos son muy altos, entonces cualquier garante estaría asumiendo el riesgo que los bancos no están dispuestos a asumir".

En el caso de fondos de garantías que siguen el mecanismo individual se ha producido una tendencia a la extinción, mientras que el otro mecanismo es una figura muy desarrollada por los organismos multilaterales de cooperación.

b) Programa de Garantías: Se administra normalmente a través de una agencia de desarrollo estatal, el banco central o de un banco público. Sus fondos pueden ser limitados y renovables procedentes del estado o de organismos de cooperación multilaterales. Delega la parte operativa en las entidades financieras y en usuarios que no tienen ninguna relación con el programa. Suele avalar carteras de riesgo de los bancos encargadas del recobro de morosos y de realizar el seguimiento. La subdivisión de los programas se establece según la procedencia de los recursos, la administración de los mismos y el status jurídico. Ejemplo de ellos es La SBA en EE.UU, el FOGAPE en Chile, NAFIN en México o el Medio Crédito Centrale de Italia.

c) Esquemas o Sociedades de Garantías⁶: Requieren legislación o normas específicas y calificación como entidad financiera, en el marco de control y supervisión de la superintendencia de cada sistema financiero. La sociedad realiza las labores de análisis y concesión de la garantía al usuario frente al crédito de las entidades financieras. El usuario esta asociado al ente con una vinculación más o menos directa según el modelo mutualista o el corporativo.

c.1 Mutualista: Con recursos privados o mixtos, en los que participa el empresario directamente como socio. Su garantía es individual, el usuario esta fidelizado con el ente, solicita las operaciones y paga sus costos directamente a la sociedad de garantías. Estos esquemas son utilizados, por ejemplo, en España, Francia, Italia y Argentina.

c.2 Corporativo: Con recursos mixtos, predominantes del sector público, en los que el empresario participa corporativamente a través de cámaras de comercio o asociaciones empresariales. Su garantía es individual, el usuario esta fidelizado con el ente a través de instituciones, asociaciones o empresas de carácter público, solicita las operaciones y paga sus costos a la corporación de garantías. Las entidades financieras suelen tener un

⁵ Llorens (1994) limita los modelos básicos de garantía en Europa a dos: los sistemas de garantía de carácter mutuo (SGR) y los sistemas de garantía públicos (fondos de garantías y programas).

papel preponderante por su participación en la sociedad y en la operatoria. Ejemplo: sudeste asiático, Japón, Malasia, Nepal y Tailandia. Algunas similitudes y diferencias entre los tres modelos pueden apreciarse en el siguiente cuadro:

Cuadro 1: Los distintos modelos de garantías

	Fondo de Garantía	Programa de Garantía	Sociedad de Garantía
Características	Depósitos de recursos que respaldan las operaciones financieras.	Fondos administrados a través de una agencia estatal, del banco central o un banco público.	Sociedades mercantiles y/o entes con personería jurídica: 2 clases: a) Corporativas b) Mutualistas (SGR-SCM-SGS-SGM)
Fuente de Recursos	Recursos limitados y temporales Estatales o de cooperación internacional	Recursos limitados y renovables. Estatales o de cooperación internacional	Públicos y Privados
Ambito de Desarrollo	Local, regional o estatal	Local, regional o estatal	Local, regional o estatal
Requiere Legislación Específica	No	No/ Normas	Sí
Cobertura Crediticia	50%	50% -90%	70% a 100%
Operatoria Crediticia	Delegada a las Entidades Financieras o a ONG's	Delegada a las Entidades Financieras	Delegada a las Entidades Financieras
Principales países	Turquía Perú El Salvador Haití Chile Túnez Argelia	Reino Unido EE.UU Canadá México Brasil Chile	Francia Italia España Argentina El Salvador Japón Alemania
Usuario	No fidelizado (usuario no se relaciona con el Fondo)	No fidelizado (usuario no se relaciona con el Programa)	Fidelizado (Usuario se relaciona con el Sistema)

Fuente: Pombo (2004)

Cabe resaltar, para dimensionar cada uno de los modelos de garantía aquí descritos, que del total de empresas que utilizan estos sistemas de garantías en el mundo, el 76,5% están bajo el modelo denominado sociedad de garantías, y en cuanto al volumen de avales, casi el 90% surgen de este modelo, siguiéndole en importancia los programas de garantías y luego los fondos de garantías. No obstante, no se puede afirmar que un

⁶ Su denominación varía según los ámbitos, en el francófono son Sociedades de Caucción Mutua (SCM), en el angloparlante son Sociedades de Garantías Mutuas (SGM), en el portugués son Sociedades de Garantías Solidarias (SGS), y en la zonas hispanoparlantes Sociedades de Garantías recíprocas (SGR).

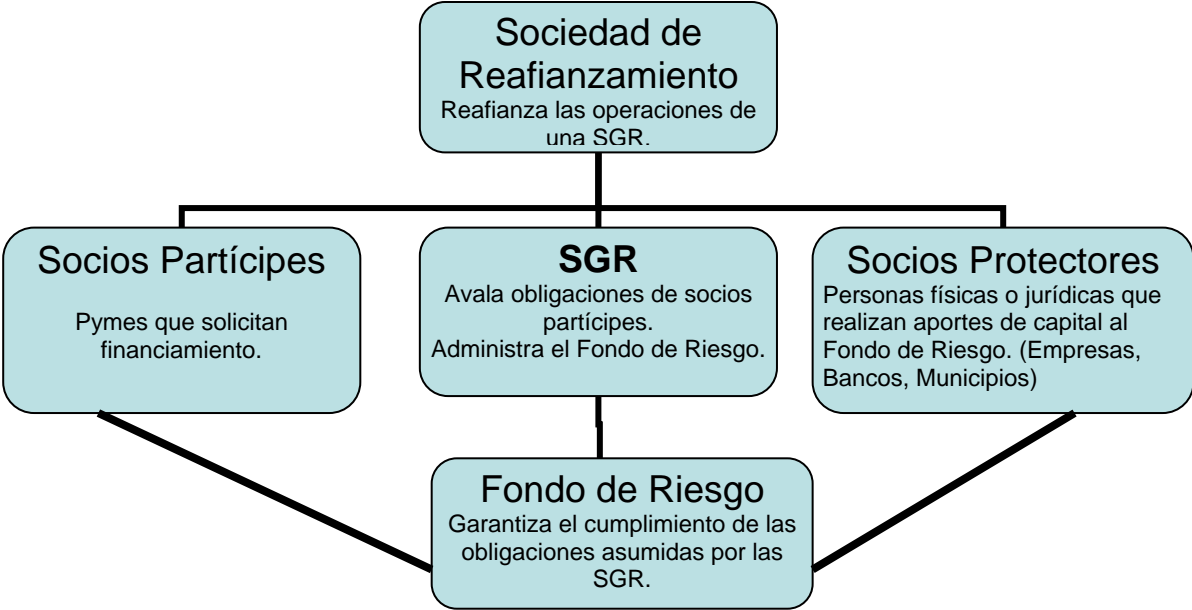
sistema es mejor que el otro y el éxito de cada uno esta íntimamente ligado a la evolución que tenga, y al compromiso asumido por las partes involucradas.

El mismo, debe ser actualizado de manera permanente de acuerdo a las reales necesidades de cada sistema financiero, combinado con una política de Estado que dé consistencia al modelo de manera intertemporal, poniendo énfasis en el objetivo de multiplicación de las garantías por parte de las entidades financieras y de un mayor conocimiento de la problemática Pyme.

4. Características y Objetivos de una SGR

Las sociedades de garantía recíproca (de ahora en más SGR) son sociedades de responsabilidad limitada, de capital variable, que prestan garantías por aval para préstamos, fianzas y servicios integrales de asesoramiento financiero para el desenvolvimiento de sus actividades a sus socios micros, pequeños y medianos empresarios. Nacen como una necesidad de las Pymes en la búsqueda de solución a un obstáculo fundamental, como es la obtención de garantías suficientes para ser consideradas como sujeto de crédito por una entidad financiera. De tal manera que las SGR se conforman a partir de una asociación voluntaria, con espíritu mutualista por parte de los empresarios Pymes, en su carácter de socio partícipe, en la búsqueda de un mismo objetivo, el acceso al crédito en mejores condiciones en cuanto al tipo de interés y plazo.

Esquema básico de funcionamiento de una SGR



Estas sociedades se caracterizan por poseer dos tipos de socios:

- a) Socios partícipes: son las Pymes que solicitan financiamiento y,
- b) Socios protectores: son personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, que realizan aportes de capital al fondo de riesgo de las SGR (pueden ser bancos, municipios o empresas).

Se distingue dos tipos de SGR: a) Las abiertas, que permiten el acceso como socio partícipe a cualquier empresario Pyme independientemente de la región en que opere o el tipo de actividad que realice. b) Las cerradas, donde el acceso como socio partícipe está restringido por actividad o región y generalmente están constituidas por clientes o proveedores del socio protector⁷.

Las garantías que puede ofrecer una SGR⁸ son: financieras, emitidas a favor de un tercero avalando el cumplimiento de un crédito; comerciales, emitidas a favor de un tercero garantizando el cumplimiento de una obligación de pago nacida de una transacción comercial; y técnicas, que garantizan el cumplimiento de una obligación de carácter técnico o profesional.

Entre los principales objetivos que persigue una SGR se destacan los siguientes:

- ❖ Brindar una mayor accesibilidad a la asistencia financiera para aquellas empresas que se asocien con el fin de respaldarse mutuamente a través del sistema de garantías recíprocas.
- ❖ Alcanzar una mayor extensión en los plazos y mejores tasas de interés, para el financiamiento destinado a inversión, capital de trabajo y refinanciamiento de pasivos.
- ❖ Conseguir condiciones de crédito más ventajosas para sus asociados.
- ❖ Brindar asesoramiento técnico, legal, económico, contable y financiero para sus socios.
- ❖ Alentar la asociatividad empresarial.

⁷ Las SGR cerradas son intrínsecamente más riesgosas que las abiertas ya que si en determinado momento el sector o región económica a la que pertenecen sufre problemas serios y las Pymes no pueden cancelar sus obligaciones, las SGR deberán responder por ellas corriendo el peligro de tener que hacerse cargo de todas al mismo tiempo con los consiguientes problemas de liquidez. Como contrapartida la ventaja que tienen las SGR cerradas son los menores costos de evaluación, ya que no diversifican sectores de actividad económica (Martínez Ballester, 2000).

⁸ La principal ventaja del sistema de SGR respecto de un seguro de crédito radica en la rapidez del cobro de las garantías ante el incumplimiento de la firma, dado su característica de autoliquidable.

Si bien las características y los objetivos enunciados para este tipo de sociedades son similares en todo el mundo, nos centraremos para su desarrollo en el caso argentino, analizando su comportamiento en forma más específica en el punto 9 del documento.

5. Panorama mundial

A fin de poseer un relevamiento generalizado de los sistemas de garantías a nivel mundial, conviene delinear su funcionamiento por continente, para luego detenerse en los ejemplos más emblemáticos. En el caso del continente americano, resulta apropiado distinguir entre países desarrollados como EE.UU y Canadá⁹ del resto de América. En el primer caso, los sistemas de garantías públicos (a través del modelo de agencias nacionales o regionales) se articulan como un corrector estatal del mercado financiero. Estas agencias operan a través de entidades financieras con las que mantienen convenios, desarrollando mecanismos específicos de garantías según sectores económicos, sociales o zonas afectadas por catástrofes. Su funcionamiento, cumple con la finalidad de integrarse complementariamente en el marco de políticas tendientes a la promoción de empleo. En el caso latinoamericano, se observa que los sistemas de sociedades de garantías se consolidan a través de legislaciones que sustentan el modelo de SGR, adquiriendo en la última década un fuerte impulso en Argentina, Brasil, El Salvador, Uruguay y Venezuela. Es preciso destacar que, en muchos países latinoamericanos, las empresas Pymes se encuentran más restringidas de fondeo que en los países avanzados, a consecuencia de un menor desarrollo de sus sistemas financieros y a la falta de experiencia que tienen las entidades bancarias con este segmento de empresas. Tal como señala Listerri (1996) *“existe una fuerte relación de los sistemas de garantías con su entorno económico financiero y empresarial”*, por lo tanto, los distintos ritmos de avance en la modernización del sistema financiero en cada país contribuyen a que los regímenes de garantías escogidos tengan un resultado diferente dependiendo de cada contexto en el que se desenvuelvan.

⁹ En América del Norte, un modelo de programa de garantías muy estabilizado y con fuerte desarrollo que domina todo el subcontinente, EE.UU y Canadá lo ponen en práctica bajo la modalidad de agencias de desarrollo integradas a las políticas de promoción de empleo. En Canadá, el programa Small Business Loans Act funciona desde 1961 convirtiéndose con el tiempo en una institución federal de crédito garantizado. En EE.UU funciona el programa federal, canalizado a través de su agencia administradora SBA (Small Business Administration).

Por otra parte, en el resto de América Central y el Caribe sobresalen los entes de carácter público bajo programas, fondos de garantías o esquemas corporativos.

África, presenta regímenes de garantías muy limitados junto a sistemas de información muy precarios. No obstante, allí se afirma la tendencia a la implementación de modelos similares a los observados en Europa, bajo la cooperación internacional de organismos supranacionales. Hay dos experiencias de sociedades mutualistas, la primera en Marruecos y más recientemente, en Egipto.

En Oceanía, la actividad no está muy desarrollada, detectándose algunas iniciativas en la implementación de programas y corporaciones de garantías.

En Asia, por extensión, hay muchos programas de garantías nacionales. En Japón¹⁰ 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, existiendo una figura de reafianzamiento público de gran dimensión que evidencia la fortaleza y la actividad de este sistema. En la visión de Pombo (2004) *“El sistema de garantías se integra en un marco muy amplio de medidas públicas de apoyo a las Pymes. Es precisamente en el aspecto financiero donde más importante es el papel de estas políticas públicas, a través de créditos directos de entidades paraestatales especializadas en Pymes y de los gobiernos locales”*. Se destaca también por su bajo índice de morosidad y una alta tasa de recuperación de los préstamos, atribuibles a la larga trayectoria del instrumento y al moderno sistema de base de datos que suministra información sobre todos los clientes y sus transacciones. Una característica que sobresale en los países del continente es la convivencia entre los modelos de garantías adoptados y las agencias de desarrollo para la Mipyme. Desde mediados de la década del noventa, en varios países de Asia se observa una tendencia a implementar modelos de sociedades mutualistas como en Filipinas, Corea y Taiwan.

En síntesis y tal como señala Listerri (1996) *“ los sistemas de garantías pueden jugar un importante papel en el proceso de intermediación financiera pero en ningún caso pueden ser ni sustitutivos ni paliativos de mercados financieros ineficientes”* y agrega *“ Para que*

¹⁰ A través de 52 corporaciones de garantías y un poderoso ente de reafianzamiento (JAMSEC) atiende a más de 2 millones de Pymes, el 33% del total, por más de 400 mil millones de dólares.

los sistemas de garantías tengan éxito se deben cumplir con algunos requisitos que inevitablemente tienen un paralelismo con las condiciones en que debe realizarse la intermediación financiera que es: estabilidad macroeconómica, marco regulatorio y judicial adecuados, reforma y modernización del sistema financiero, generación de beneficios superiores a los costos y una actuación del sector público centrada en la regulación, supervisión y seguimiento de los regímenes de garantías.”

6. La experiencia europea

6.1 Antecedentes históricos

Los antecedentes históricos en Europa son muy variados ¹¹. En Francia, las sociedades de caución mutua, que representan lo que podríamos llamar “los padres de las garantías”, nacieron en los inicios del siglo XX, en un entorno de pleno auge del mutualismo y del cooperativismo, a partir de las “sociétés de caution mutuelle et a moyen comerse” creadas en 1917, dieron impulso a un programa sostenido de apoyo al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Si bien en Europa conviven otros modelos de garantías, el sistema de sociedades, sobre todo mutualista, por su antigüedad y por su origen (Francia) es la figura predominante, mientras que en los países del Este europeo son más comunes los programas de garantías. No obstante, a la fecha ya hay un programa para que los países de reciente ingreso en la Unión Europea vayan avanzando en la implementación de sistemas similares a los existentes en el resto de los países de la Unión Europea¹². No debe extrañar que nos encontremos ante una gama muy variada de situaciones y que el

¹¹ Las primeras experiencias se remontan a la Unión de Créditos de Bruselas (1848) que intentaba dar respuesta a las necesidades crediticias de las empresas belgas, la Banque Populaire en Francia (1841) y los sindicatos mercantiles en España (1915). En la actualidad, los países de la U.E. están integrados en una institución supranacional que tiene entre sus políticas, la promoción e impulso de los esquemas de garantía predominantes, de tipo mutualista (SGR) y las sociedades de caución mutua (SCM). Todos los países de la UE sin tradición en cuanto a mecanismos de garantías, han desarrollado esquemas de garantía mutualistas (Finlandia, Irlanda, Portugal o Suecia). En R.Unido se estableció en 1933 el paso del modelo estatal, que sigue existiendo, al modelo de las Mutual Guarantee Scheme. En Suiza, el modelo descentralizado de estado federal impone una articulación a través de cooperativas y entes cantonales. Para ampliar, ver Pombo y Herrero (2003)

¹² Según Pombo (2004) *“El modelo europeo de garantías, se caracteriza por desarrollar la actividad a través de sociedades reguladas o normadas, facilitando el acceso a la financiación y, en algunos casos, a los avales técnicos y el asesoramiento financiero. Desarrollan su actividad en una economía de mercado globalizada desde una perspectiva de ser política de Estado. Coexistencia de un esquema mixto de participación privada junto al sector público, donde los empresarios –beneficiarios de las garantías- participan directa o indirectamente (Cámaras) en el capital y la gestión con otros socios (públicos y privados) de un esquema de participación pública.*

contraste sea tan notable. Basta señalar que los sistemas de garantías de crédito existen como vimos en Europa desde principios del siglo pasado y que su transformación ha sido paralela a los cambios evidenciados en los mercados financieros.

6.2. Evolución de los principales sistemas

Según la clasificación efectuada por Llorens (1994) se destacan para Europa dos modelos básicos:

a) Los sistemas de garantía de carácter mutuo: Resulta el más difundido, cuya principal característica consiste en que una compañía privada otorga garantías en favor de una Pyme frente a un prestamista (normalmente un banco) por la que la compañía se compromete al pago del crédito (capital e intereses) en caso de incumplimiento por parte del prestatario. Este modelo se extiende por varios países del continente, siendo sus ejemplos más emblemáticos Francia, Italia y España predominando también en Austria, Bélgica, Alemania, Luxemburgo, y Suiza. Los tres primeros han servido de experiencia para la mayoría de los países latinoamericanos (ver anexo cuadro V).

b) Los sistemas de garantía públicos: Es una administración pública la que otorga una garantía (normalmente a través de un Fondo de Garantías) en favor de una Pyme frente al prestamista (normalmente un banco). La administración pública es la que respalda el pago del crédito (capital e intereses) si se produce incumplimiento por parte del prestatario. Estos casos forman parte de programas específicos financiados por el sector público, destinados a mercados o zonas geográficas definidas. Estos sistemas predominan en los Países Bajos y en el Reino Unido, aunque también conviven con otros modelos en Francia y Bélgica.

A partir de la unión regional, uno de los tantos objetivos perseguidos por la Comisión Europea¹³ con la creación de la Asociación Europea de Garantías, ha sido facilitar el acceso al financiamiento de las Pymes europeas y en tal sentido, se han promovido permanentemente los sistemas de garantías, como un mecanismo de utilidad a fin de cumplir con dicho objetivo. Los sistemas tienen distintas particularidades que los diferencian, mientras que en Italia los “Consorzio fidi” operan principalmente préstamos de

¹³ La Comisión Europea es una institución políticamente independiente que representa y defiende los intereses de la U.E. en su conjunto. En 1992 creó la Asociación Europea de Garantías.

corto plazo (95% del total de garantías), en España provee principalmente créditos de largo plazo, concentrándose en zonas determinadas (altamente industrializadas); en éstos obtienen grados de penetración por encima del promedio del país (País Vasco).

Asignar supremacía de un modelo sobre otro sería un esfuerzo estéril per sé, debiéndose poner mayor énfasis en determinar la adicionalidad¹⁴ buscada con cada uno de ellos, en virtud de los objetivos planteados al comienzo de su puesta en funcionamiento. Vogel y Adams (1996) afirman que “el mayor obstáculo en la evaluación de los sistemas es la medición de la adicionalidad, dado que resulta muy difícil medir cuantos préstamos se hubieran otorgado si no existiesen los sistemas de garantías de crédito”. Sin dudas, el enfoque de Meyer (1996) es el más sustentado en la literatura, por cuanto el concepto de adicionalidad es asociado al mayor volumen de préstamos para las Pymes, bajo condiciones de tasas de interés más bajas y plazos más largos. Los dos efectos; en el caso europeo, se logran en ambos modelos (sistema y programa de garantías), a pesar que el primero ha otorgado un mayor volumen de garantías que el segundo.

Gráfico1. Los Sistemas de Garantías en Europa



Fuente: Los Sistemas de Garantía en una economía global. Pablo Pombo (2004)

¹⁴ La adicionalidad es el parámetro que permite cuantificar los beneficios derivados de la acción de un sistema de garantías contemplando sus costos implícitos. Para ampliar su desarrollo ver capítulo 8.3.

6.2.1. Las sociedades de reafianzamiento europeo

Así como una SGR demanda a sus socios partícipes una contragarantía para cubrirse en caso de no pago del crédito, cada SGR a su vez, puede descargar dichas garantías en un ente de segundo piso (las sociedades de reafianzamiento), brindando al conjunto del sistema de garantías, un mayor nivel de liquidez y expansión. Cada país ha desarrollado su propio sistema de reafianzamiento (ver cuadro I del anexo) que a su vez es asistido por un ente supranacional, que recepciona las garantías otorgadas por los entes de reafianzamiento. Dicho ente es el Fondo Europeo de Inversiones (FEI), como empresa a riesgo compartido entre tres grupos de accionistas: Banco Europeo de Inversiones, Comisión de las Comunidades Europeas e instituciones financieras europeas.

El FEI se especializa en dos ámbitos:

- a) Capital de riesgo: Consistente en inversiones en fondos de capital de riesgo con el fin de ayudar a las Pymes, en particular a las que están orientadas al sector tecnológico y son de reciente creación.

- b) Garantías: El instrumento de garantía facilita la cobertura de riesgo a los diversos entes de reafianzamiento.

6.2.2. El tratamiento fiscal

El aporte fiscal por parte del Estado es una constante en el inicio de los sistemas de carácter privado, creando el entorno necesario para su despegue. La cantidad de apoyo del sector público es inversamente proporcional a la antigüedad del sistema¹⁵. Si observamos los distintos sistemas de garantías europeos, uno de los aportes más significativos efectuados por el sector público en favor de su desarrollo es el tratamiento fiscal especial consistente en exenciones impositivas. En este aspecto, Italia es un caso emblemático; las “fidi” están libres del impuesto a la actividad comercial (licencia fiscal), impuesto sobre las utilidades, del capital (patrimonio) y del impuesto al valor agregado¹⁶.

¹⁵ En países con más tradición como Francia, el subsidio fiscal es menor que en sistemas más nuevos como España.

¹⁶ Existen diferencias entre los modelos jurídicos de las sociedades de garantías italianas, si son consorcios o cooperativas, con distintas implicancias impositivas. Para ampliar, ver Pombo y Herrero (2003)

En Alemania, las sociedades de garantías recíprocas (Kredit-Garantiegemeinschaft / KGG) solo están sujetas al impuesto al valor agregado, mientras que la situación con menores exenciones es la francesa y la belga, dado que aunque están exentas del IVA, las francesas pagan el 33% de impuesto sobre las utilidades, traduciéndose en una menor capacidad de incrementar sus reservas y las belgas han perdido su privilegiada tasa del 5% y actualmente les imputan tasas entre el 16% y el 42%. Las sociedades españolas comparativamente están en el medio, ya que están exentas de otros impuestos pero sujetas a una tasa reducida del 26% sobre las utilidades, mientras que en Argentina las SGR están exentas del impuesto a las ganancias (cuya tasa máxima alcanza al 35%). En tal sentido, el costo fiscal del programa argentino de SGR, como consecuencia de la desgravación del impuesto a las ganancias, representó durante el año 2004 un monto aproximado a los \$ 45 millones y \$ 22 millones en el presente año.

6.3. Francia

Los sistemas de garantías existen desde comienzos de la Edad Media, pero reciben un fuerte impulso a partir de las últimas décadas del siglo XIX, cuando comienzan las primeras asociaciones entre artesanos, comerciantes y profesionales en la búsqueda de tener acceso al financiamiento.

El sistema de garantías francés, presenta el nivel de desarrollo más significativo de la Unión Europea. Es el instrumento por excelencia que tienen las Pymes¹⁷ para mejorar el acceso al financiamiento, teniendo como rasgo distintivo el no operar con el crédito de corto plazo. Su objetivo se centró en el otorgamiento de crédito de mediano y largo plazo, principalmente destinado a proyectos de creación, reactivación y desarrollo. Dentro de este sistema conviven diferentes encuadramientos respecto a la organización, con distintas relaciones entre el sector público y privado que devienen de sus propias raíces históricas. Precisamente el marco normativo se sustenta en las leyes que datan de 1917 y 1943, la primera regula a las sociedades cooperativas de caución mutua teniendo en su órbita más de dos tercios del sistema de caución mutua francés. La segunda Ley, hace referencia al marco jurídico que permite la existencia de sociedades anónimas interprofesionales de garantías (SIAGI).

¹⁷ De los 2,2 millones de empresas francesas sin considerar el sector agrícola, el 99,8% son mipymes, y más de dos millones de ellas (93%) emplean a menos de 10 trabajadores, representando el 69% del empleo nacional y aportando el 62% del PIB. Pombo y Herrero (2003)

El sistema de garantías francés, en su relación con el sistema financiero, pueden clasificarse por su actividad en la categoría de monobancaria o pluribancaria (Pombo y Herrero, 2003). Las primera, son aquellas SCM's que se encuentran totalmente vinculadas a una sola entidad financiera, un ejemplo son las SOCAMA¹⁸ (Sociedad de Caución Mutua Artesanal). Estas son sociedades que tienen una relación exclusiva con la banca cooperativa conformada por los Bancos Populares¹⁹ y se integran en su Cámara Sindical (CSBP)²⁰, siendo su mercado objetivo preferentemente las microempresas (menos de 10 empleados). Borzel (2005) señala que *“El grupo de bancos populares le asigna un espacio central a las SGR, promoviendo el aprendizaje de las entidades financieras en la atención crediticia del sector”*. El resto de las SCM's son las multibancarias, las cuales no tienen una vinculación concreta con entidades financieras y se encuentran adheridas a la Asociación Francesa de Sociedades Financieras (ASF). Estas sociedades, resultan muy heterogéneas adscribiéndose a variados marcos jurídicos, conviviendo la SIAGI promovida por las cámaras de oficios y artesanos enfocada a la microempresa, y las SCM's de garantía financiera, nutridas en su mayoría por agentes inmobiliarios, administradores de bienes con un significativo nivel de penetración.

La sociedad francesa de garantías de financiamiento para las Pymes (SOFARIS) nace en 1982, siendo una entidad pública de garantías para inversiones de capital de riesgo, los cambios jurídicos introducidos le permitió ofrecer garantías directas y convenios de reafianzamiento para las sociedades de caución mutua, las cuales son de carácter privado, mutualista y reconocidas como entidades financieras. Es precisamente a partir de la Ley bancaria (1984), que todas las SCM pasaron a ser consideradas entidades financieras, con las correspondientes obligaciones de capital y solvencia según establece la normativa de la Comisión Bancaria sobre *“instituciones financieras especializadas”*.²¹

¹⁸ La ventaja que tienen las SOCAMA es que poseen menores costos ya que carecen de gastos de estructura (utilizan personal de los bancos populares). Los empresarios suscriben cuotas sociales de las SOCAMA. La totalidad del fondo de garantía se devuelve al finalizar la operación sin derecho a recibir rendimientos.

¹⁹ A mediados de 2004 el Grupo de Bancos Populares lideraba el segmento de préstamos a Pymes, para un análisis del caso Francés de Banca Cooperativa (ver Borzel , 2005)

²⁰ Funciona como un sistema de garantías de carácter privado y de ámbito regional, avalando el 100% de cada operación y asumiendo el riesgo tanto para SOCAMA como para el Banco Popular.

²¹ Las sociedades cooperativas (ley 1917) no tienen obligación de vincularse a una institución u organismo financiero concreto, como en el caso de las SOCAMA/CSBP.

De tal manera que SOFARIS, se integró desde esa misma fecha en el “mecanismo de garantías para la Pyme” del FEI, con el que mantiene un acuerdo de reaseguro ilimitado a su actividad respecto a la microempresa. Finalmente, es importante señalar que existen también fondos regionales y locales de garantías, de modo que éstos puedan realizar actividades para facilitar el acceso financiero a empresas en proceso de creación, y para nuevas inversiones.

6.4 Italia

El mayor impulso a la actividad de garantías surgió allá por 1957, con la creación de la primera cooperativa (Confidi) para la prestación de garantías, tomando una mayor difusión en la década siguiente. A partir de allí, se articulan los primeros consorcios de crédito que se conforman a través de la asociación voluntaria de los pequeños y medianos empresarios, generando un mecanismo mutualista y solidario de ofrecimiento de garantías recíprocas, que alcanzó una fuerte fase de desarrollo en los años 70.

En Italia, predomina el modelo de sociedades de garantías, siendo en la actualidad miembros plenos de la Asociación Europea de Cauciones Mutuas (AECM). No obstante, también conviven otros modelos como el que se canaliza a través del Medio Crédito Centrale, con fondos estatales y que forma parte del esquema conocido como programa de garantías. Resulta ilustrativo, que en el tejido empresarial italiano las mipymes representen el 99,7% del mismo, el 40,5% del PIB y el 49% del empleo total. (SOCMA 1998).

Bajo el presente entorno, el complejo sistema de consorcios y cooperativas de garantías mutuas (“CCGM” o sistema “Confidi”) forman un continente extenso y complejo, constituyéndose en un caso único en el contexto europeo. La característica del sistema de garantías italiano es el de una configuración atomizada con una doble articulación, en sentido vertical por patrones sectoriales y en el horizontal por áreas geográficas. Dentro del marco jurídico que las sustenta, se distinguen dos figuras: el consorcio de garantías (con predominio del sector industrial) y la cooperativa (con mayoría de firmas del sector comercial y artesanal). Se agrupan horizontalmente en organismos de segundo piso (reaggruppamenti regionali), mientras que verticalmente lo hacen en 5 grandes federaciones auspiciadas por las patronales sectoriales. Estas federaciones, actúan

conjuntamente con el Mediocredito Centrale (entidad pública) estableciendo un lazo entre las Pymes y el sistema financiero, mientras que el Ministerio de Industria, es el organismo encargado de la política pública de garantías.

Tanto desde un enfoque cualitativo como cuantitativo, el artesanado y la industria son los sectores de la actividad económica de mayor participación activa en el sistema de garantías italiano. Aquí, el papel de socio protector es desempeñado por las sindicales patronales de los distintos sectores Pymes y en menor medida por las cámaras de comercio (que en Italia tienen competencia para todos los sectores de actividad y son organismos enteramente públicos). A partir de 1977, comienza a tallar con más fuerza el aporte del sector público y se produce el primer encuadramiento legal que concede un tratamiento fiscal específico, en función del carácter no lucrativo de la actividad desempeñada por los Confidis además de permitir la posibilidad de efectuar aportes al fondo de riesgo, por parte de regiones y entidades a escala provincial y local, en calidad de socio protector. En 1991, se adiciona otra contribución del sector público, a partir de la constitución de un fondo de garantías (realizando una labor similar a la de un ente de reafianzamiento) para hacer frente a posibles pérdidas de parte de los socios partícipes de hasta un 30% de los montos de los créditos otorgados. Dos años más tarde, los Confidis pasan a ser considerados intermediarios financieros, y comienzan a ser sujetos de supervisión por parte del Banco de Italia²².

Por último, cabe señalar en el enfoque de Pombo y Herrero (2003) *“el sistema opera con los bancos y entidades financieras mediante convenios que facilitan el acceso de las Pymes al crédito bancario, estableciendo y obligando a las entidades financieras a cumplir con determinados requisitos que hacen a la fortaleza del sistema como son: a) Que la cobertura de las garantías sea en partes iguales (50% el Confidi y otro tanto la entidad financiera), b) límite máximo al costo de la garantía, c) La cantidad máxima de crédito otorgado sea la multiplicación por 10 a 20 veces el monto del fondo de riesgo depositado en cada banco firmante del convenio”*. Este último punto resulta crucial para potenciar el despegue del sistema y su consolidación.

²² En la actualidad convive un grupo de Confidi más sólidos patrimonialmente y otro grupo de pequeños Confidis regionales, con dificultad para adaptarse a los cambios del mercado financiero.

6.5 Reino Unido

Es un país con un sistema financiero muy desarrollado, donde la dificultad que atraviesan las Pymes es el acceso al financiamiento bancario de mediano y largo plazo. En este sentido, se aplican dos mecanismos de garantías:

a) Loan Guarantee Scheme (LGS), creado en 1981 bajo el mando del Ministerio de Comercio e Industria, otorga garantías a las Pymes²³ para aquellos préstamos que se solicitan a los bancos y otras instituciones financieras. Es para firmas pequeñas del sector que tienen proyectos viables de negocios y que no han podido conseguir un préstamo convencional debido a la carencia de garantías. Los préstamos están disponibles por períodos entre de dos y siete años en sumas a partir de £²⁴ 5.000 hasta £100.000, y hasta £ 250.000, si la firma ha estado actuando por más de dos años. Si bien las operaciones promedio son por montos menores (£40.000), garantizando hasta el 75% del préstamo. En las regiones más atrasadas ese porcentaje trepa al 85%. El prestatario paga al Departamento de Comercio e Industria un premio del 2% al año por la suma pendiente de pago del préstamo. Para poder ser elegible, la Pyme debe ser una compañía británica con un monto de ventas anual no mayor a £ 3 millones pudiendo llegar a £ 5 millones para fines industriales. A pesar del importante entramado empresarial Pyme, el sistema público en Inglaterra no ha tenido un gran dinamismo, teniendo como principal debilidad la dependencia presupuestaria, dado que esa es la forma como se nutre de fondos.

b) Sistema de Garantías Mutuas (MGS), de características muy similares a los que se encuentran en el resto de Europa, basa su poder en la asociación cooperativa de las Pymes a fin de acceder de manera más conveniente al financiamiento, tanto en tasa de interés como en plazos. Su funcionamiento cuenta con la ayuda de los gobiernos locales a través de agencias de desarrollo, bancos y grandes empresas, poniendo mayor énfasis en el apoyo a empresas tecnológicas o en recesión.

²³ En Reino Unido consideran Pymes a las empresas con menos de 200 trabajadores.

²⁴ Relación dólar/libra 1,7456 al 8/11/2005.

Por último, respecto al reafianzamiento, en el caso LGS el límite está fijado a partir de los montos establecidos en el presupuesto, mientras que para las MGS, se utiliza el programa público de garantías del gobierno, conocido como sistema de garantías de préstamos para pequeñas firmas (SFLG)²⁵.

6.6 El caso español

A fin de poder mensurar la importancia del tejido Pyme en la economía española, podemos decir que el 99,84% de las empresas entrarían dentro de la categoría Pyme, siendo las microempresas (entre 0 y 10 empleados) un 94% del total. Además, las Pymes representan un 80% del empleo y un 62% del total de las ventas (Cabrero, 2002). Con motivo de contribuir a disminuir las asimetrías existentes (insuficiencia de garantías) entre Pymes y grandes empresas en el acceso al financiamiento, España adopta en 1997 el modelo conocido como sociedades de garantías recíprocas, cuya inspiración jurídica fue la legislación francesa sobre sociedades de caución mutua.

6.6.1 Principales características de las SGR españolas

En los inicios del funcionamiento del sistema, los principales impulsores públicos como socios protectores fundacionales fueron las comunidades autónomas, pero con el paso del tiempo han ido perdiendo peso en capital y protagonismo en favor de los socios partícipes. España comienza su experiencia en 1979 con la creación de la primera SGR (ISBA), hasta alcanzar un máximo de 42 sociedades, cuatro años más tarde. Durante el período 1983-1986, el sector atravesó una etapa de sobresaltos como consecuencia de la crisis económica, destacándose la falta de capitalización y de gerenciamiento, que desembocó en un proceso de fusiones de carácter provincial y después regional. El sector logra consolidarse a partir del período 1986-1989²⁶, planteándose la necesidad de dotar al sistema de instrumentos con el objetivo de aumentar la solvencia y liquidez de las sociedades.

A consecuencia de ello, y a fin de lograr un mejor funcionamiento, se introdujeron cambios a la normativa vigente, que favorecieron la evolución del sistema, prestando mejores

²⁵ Para ampliar ver "Small Firms Guarantee" Department of trade and Industry, (2003)

servicios y ampliando el abanico de posibilidades de financiamiento a las Pymes. La ley 1/1994 que reforma el Real Decreto-Ley 15/1977 sobre sociedades de garantías recíprocas, conjuntamente con las normas que desarrolla el Banco de España en el ejercicio de sus funciones, contribuyeron al despegue definitivo del modelo adoptado. (Martínez Ballesty,2000).

Entre las principales modificaciones introducidas por la Ley se destacan:

- ❖ Adaptar el marco regulatorio español para SGR al del Mercado Común Europeo.
- ❖ Mejorar la eficacia de las SGR aumentando la solvencia y mejorando la liquidez patrimonial, con la creación de “sociedades de reafianzamiento”.
- ❖ Se califican a las SGR como entidades financieras.
- ❖ Para crear una SGR es necesaria la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda.
- ❖ Se constituyó un fondo de provisiones técnicas, que cumplen con la misma finalidad que el antiguo fondo de garantías (ser el mecanismo por el cual los organismos públicos hacen contribuciones a las SGR, sin que pasen a formar parte de su capital social). La principal ventaja de este cambio radicó en la anulación del requisito legal por el que el socio debía aportar al antiguo Fondo de Garantía el 5% del aval solicitado, lo cual redujo el costo del mismo.
- ❖ Se elevaron las exigencias en cuanto al capital social mínimo y la cantidad de socios partícipes.
- ❖ Se amplió el objeto social de las SGR: las mismas otorgaban únicamente garantías, pasando ahora a incluir la prestación de servicios de asistencia y asesoramiento financiero.

Todas estas modificaciones introducidas a la Ley, tuvieron un aporte decisivo en el despegue del sistema de garantías español, generando dichos cambios una mejor interrelación entre las Pymes y los bancos. A partir de ese momento, las entidades financieras al proporcionar créditos a las empresas, avalados por una SGR, se vieron beneficiadas dado que se facilitó la titulización de dichos activos. En el mismo sentido, el sistema logró que las garantías tengan un valor sustancial para los bancos, pues cuando

²⁶ El Instituto de la pequeña y mediana empresa industrial que realizó aportes en sus comienzos a las SGR inició un proceso de retiro del capital efectuando su apoyo a través de la Sociedad de Garantías Subsidiarias

una SGR avala un crédito ante un banco éste no necesita consumir un 8% de recursos propios por requerimientos de capital para cubrir su riesgo, ya que sólo requiere utilizar el 1,6%, dado que esta garantía está calificada y ponderada al 20% al efecto de dicho requerimiento de capital.

Finalmente, y como un aporte complementario para reforzar la calidad institucional del sistema de garantías, el gobierno español realiza políticas de apoyo concretas, otorgando recursos a la compañía de reafianzamiento CERSA²⁷, para operaciones de largo plazo - superiores a los 36 meses - siendo el máximo de contragarantía del 75%. A su vez utiliza el reafianzamiento europeo para poder efectuar el descargo de las garantías ya otorgadas.

En la actualidad, según se desprende de los balances de las SGR al año 2004, que informa el Banco de España, la misma cuenta con 22 SGR (con un total de 75.000 socios partícipes) que actúan en una base territorial concreta (una comunidad autónoma) o lo hacen prestando su asistencia a un sector de actividad o característica empresarial específica. Durante 2004, la cantidad de socios partícipes registró un crecimiento del 8,4%, mientras que los socios protectores redujeron su participación en el capital a menos del 42%, marcando un mínimo histórico. El universo de SGR españolas presenta un alto grado de concentración ya que las tres mayores sociedades significan el 58% del riesgo vivo²⁸, las siete intermedias el 27% y las doce menores sólo el 15%.

El indicador que mide el nivel de actividad de las SGRs está dado por el volumen de riesgo vivo, originado en la prestación de garantías a sus socios partícipes. Estas alcanzaron a finales de 2004 –último dato disponible- 3.308 millones de euros con un incremento anual del 16,9%. Parte importante de estos riesgos (un 43%) se transfieren, mediante aval, mayoritariamente a CERSA. En cuanto al destino sectorial de las garantías otorgadas, hay que destacar la tendencia favorable que observa el sector servicios, con el 53%, en detrimento del sector industrial, que desciende 2p.p. respecto al año anterior y 5.p.p desde el 2001, ubicándose en el 28%, mientras que la construcción se sitúa en el 16%. En otro orden, respecto al detalle de las garantías tomadas en carácter de

S.A. (SOGASA), como ente de reafianzamiento. (Cabreró, 2002)

²⁷ Es una sociedad cuya actividad se basa en el reafianzamiento o cobertura parcial del riesgo asumido por las SGR con las Pymes. (ver más en www.reafianzamiento.es)

contragarantías, las de carácter real alcanzan el 36%, de las cuales las hipotecarias totalizan el 29%, las personales el 36%, mientras que el resto del riesgo total (28%) carecía de garantía específica.(Banco de España).

7. La experiencia americana

7.1 América del Norte

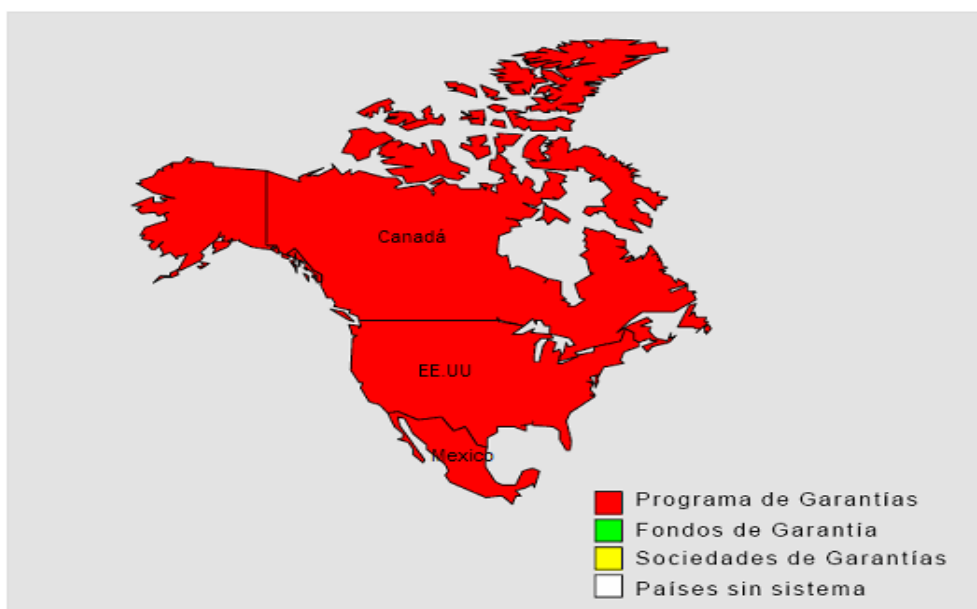
Aquí predomina el sistema de programa de garantías público institucionalizado a través de agencias de desarrollo que funcionan como administradoras. Estas agencias, están integradas con un papel central en las políticas de promoción de empleo, operan a través de entidades financieras con las que mantienen convenios y suelen desarrollar líneas o mecanismos específicos de garantías según sectores económicos, sociales, zonas afectadas por catástrofes, etc.

El modelo de garantías adoptado por los países que conforman el entorno del norte del continente, es el Programa de Garantías (ver gráfico 2). Pombo (2004) señala al respecto *“Como es general en las economías desarrolladas, en los EE.UU los sistemas de garantías nacen para mejorar las condiciones de acceso a la financiación del segmento pyme pero no para solventar una falla en el sistema financiero que obstaculiza el acceso en sí, algo mucho más común en economías en desarrollo. En EE.UU se sigue considerando dicho acceso un problema grave que necesita al menos de medidas correctoras, entre ellas las garantías de crédito de la agencia estatal SBA”*.

Las dificultades que enfrentan las pequeñas firmas con el sistema bancario en entornos desarrollados, se caracterizan por las consecuencias derivadas del proceso de globalización financiera, que conlleva la ejecución de políticas de fusiones y absorciones verificadas en el sistema bancario en la actualidad, y que se traducen en la pérdida de participación de entidades bancarias de menor porte, que tradicionalmente tenían enfocado su negocio hacia el segmento de Pymes.

²⁸ Es el monto de garantías otorgadas por las SGR.

Gráfico 2 Los Sistemas de Garantías en América del Norte



Fuente: Los Sistemas de Garantía en una Economía Global. Pablo Pombo (2004).

7.1.1. Estados Unidos

El modelo adoptado es el de programa de garantías y lo efectiviza a través de la Small Business Administration (SBA)²⁹, que por mandato del Congreso de los EE.UU, tiene como objetivo ayudar a los pequeños negocios y atender sus necesidades financieras. Los programas de agencia brindan la oportunidad a los prestamistas de proveer créditos a corto y largo plazo a pequeños negocios, que de otra manera no cumplirían con los requisitos para obtener un préstamo a través de los canales normales de empréstito.

A pesar que el programa más antiguo entre los estatales ha sido el de California, conviene destacar el de la SBA, por ser el de mayor peso en la actividad de garantías hacia Pymes³⁰ de los EE.UU. Su labor la efectúa con fondos provenientes de los presupuestos federales como es característico en este sistema de garantías. La SBA además de garantizar préstamos ofrece un programa de asistencia a las Pymes de carácter integral que abarca también la asistencia técnica y capacitación.

²⁹ Para ampliar información consultar www.sba.gov

³⁰ Para estar bajo consideración de la SBA debe ser una empresa con menos de 500 empleados, no más de 100 en comercio y servicios, con ventas de entre 3,5 y 13,5 Millones de u\$s en servicios, 7 y 17 en construcción y 0,5 y 3,5 en el caso de empresas agrícolas.

En los últimos años, ha puesto especial énfasis en el apoyo a programas de capital de riesgo, fundamentalmente en las áreas de “nacimientos” empresarios y proyectos de alta tecnología surgidos de entornos académicos³¹. El rol del Estado no sólo aparece en el apoyo a este modelo de garantías, sino también demandando de este segmento de empresas, bienes y servicios por un monto aproximado al 21% del gasto presupuestario federal.

Otro aporte interesante por parte de la SBA es el programa denominado “préstamo rápido y fácil” (Low Documentation Loans). Se trata de un programa diseñado para simplificar la cantidad de documentación requerida en las solicitudes de préstamos bancarios inferiores a u\$s100.000. La solicitud tiene una página y es de despacho rápido, en caso de ser aprobada por la SBA, ésta garantiza hasta un 80% del monto del crédito solicitado. Finalmente, cabe destacar que en la SBA existen diversos programas con características específicas y a diferencia de otros sistemas de garantías, el reafianzamiento es efectuado con el respaldo de los presupuestos anuales directamente por el Tesoro Público y no de un ente creado especialmente con ese propósito.

A modo de conclusión, podemos afirmar que el proceso que en otros sistemas es realizado por las sociedades de garantías, aquí lo efectúa el modelo de agencia. Este organismo, de carácter público, asume la organización de todo aquello que resulta indispensable para poder acceder a un mejor conocimiento de la problemática Pymes, fundamentalmente de los recursos requeridos para el éxito de cada uno de los negocios.

7.1.2. México

México tiene vigentes tres programas de garantías asociados a bancos públicos de segundo piso, que actúan como socios protectores en la totalidad del programa. Ellos son:

- 1) NAFIN: Se ocupa mayoritariamente de la Mipyme del sector manufacturero. Se instrumenta a través de un fideicomiso del gobierno federal en el cual se concentra el cobro de las comisiones por las garantías y el monto recuperado de los créditos garantizados. Las entidades financieras suscriben convenios con el fideicomiso, a

³¹ La SBA articula gran parte de su ayuda financiera a las Pymes a través del mecanismo de un programa de garantías, el 7(a) Loan Guaranty, que canalizó en los años 1998 y 1999 el 90% de las operaciones de préstamo y el 84% del monto total de capital de crédito. Pombo (2004)

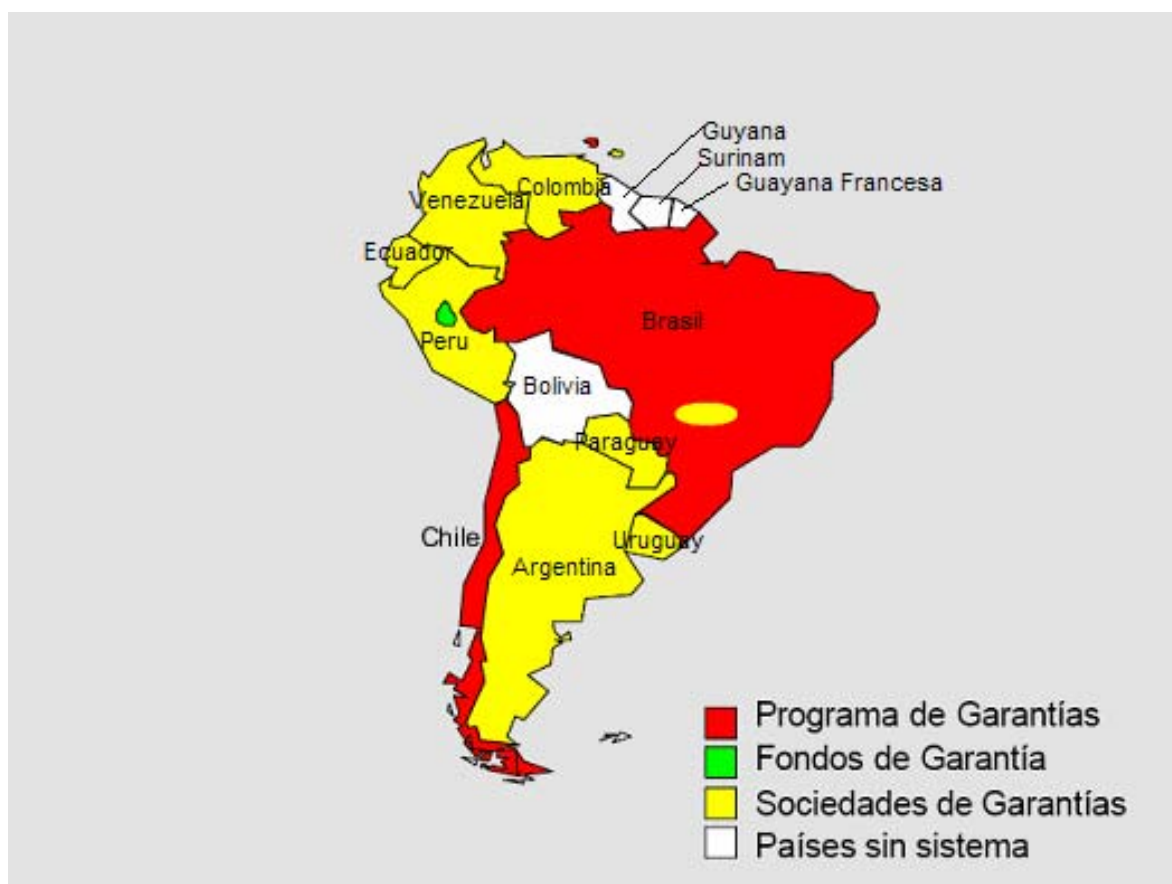
través del cual NAFIN y los bancos acuerdan métodos, criterios de análisis y evaluación. Las garantías del programa se dirigen principalmente a activos fijos y/o capital de trabajo.

- 2) FIRA: Como dependencia del gobierno federal es funcional a las políticas de desarrollo instrumentadas para propiciar una mayor productividad, rentabilidad y competitividad de las actividades del medio rural y del sector pesquero. El FIRA se compone de varios fideicomisos con diferentes destinos, y cuyo fiduciario es el Banco de México que actúa como socio protector y supervisor.
- 3) Bancomext: También es un instrumento del gobierno federal, cuyo objetivo es apoyar a las Pymes tanto en su desarrollo exportador como en aquellas que sustituyen importaciones, bajo una modalidad abarcativa de diferentes aspectos entre los que se destacan la asesoría, capacitación y financiación. Otorga garantías a la exportación amparando a las empresas de riesgos vinculados al comercio exterior y además facilita la canalización de fondos de la banca comercial hacia este tipo de actividades.

7.2. América del Sur

En este continente al igual que en Europa, conviven tanto los programas de garantías (generalmente con la denominación de fondos de garantías) como las sociedades de garantías que comienzan a asentarse con mayor preponderancia a partir de su puesta en funcionamiento en Argentina. Por lo tanto, se considera apropiado el análisis de Brasil y Chile que adoptaron modelos diferentes y tienen similares niveles de desarrollo con nuestro país (Ver gráfico 3).

Gráfico 3 Los Sistemas de Garantías en América del Sur



Fuente: Los Sistemas de Garantía en una Economía Global. Pombo, P (2004).

7.2.1 Brasil

En sentido similar al observado recientemente para el caso de los EE.UU, Brasil adopta preferentemente desde sus inicios, un modelo de sistemas de garantías basado en el programa de garantías. El principal ente de apoyo a las mismas esta contemplado en la creación del Servicio de Apoyo a la Micro y la Pequeña Empresa (SEBRAE), cuyo fin principal es la atención y ayuda permanente a la empresa de pequeña escala³². A fin de dimensionar la importancia de este segmento en la economía brasileña cabe señalar que un 98,5% de las firmas existentes están consideradas Mipymes, emplean el 65% del total aportando el 54% de la producción nacional (Pombo y Herrero, 2003). Al igual que en los países ya analizados, se adoptan mecanismos que permiten disminuir las brechas existentes con las grandes empresas, en el acceso al financiamiento, empleando

³² Esta entidad tiene una actividad muy amplia que incluye desarrollo empresarial, una agencia para la exportación, información, capacitación y asistencia técnica.

programas de garantías específicos. La SEBRAE canaliza su apoyo a través de iniciativas destinadas al microcrédito, un programa de capital de riesgo y el fondo de garantías. Entre los principales instrumentos utilizados en cuestiones de garantías se destaca:

- ❖ **Fondo de aval:** El fondo mantiene una relación estrecha con los bancos públicos Banco do Brasil y Banco do Nordeste, ya que estas son las entidades financieras principales de las garantías que otorga, manteniendo convenios con el resto de los intermediarios del sistema financiero. El fondo está conformado con recursos propios instrumentados por SEBRAE a través de su propio presupuesto. La operatoria es delegada a las entidades financieras que firman el convenio y se encargan del análisis del crédito y la concesión de la garantía. Una derivación de este fondo es la creación del Fondo de Aval Exportación (FAMPEX) orientado a las Pymes que deseen incursionar en el comercio exterior. Este opera a través del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y ofrece en sus operaciones una cobertura del 80% del valor de los préstamos, para promover y proteger la actividad exportadora.

- ❖ **Fondo de garantía para la generación de empleo y renta (FUNPROGER):** Se creó en 1999 bajo la Ley 9.872 y sus principales destinatarios son aquellas personas que están trabajando de manera informal en pequeños negocios familiares con posibilidades de ingresar en el sector formal de la economía y a pequeñas empresas asociadas en cooperativas. El fondo fija como límite de garantías el 80% del valor de la operación, y acumuló durante el año 2002 unas 106.300 operaciones, concedió avales por 186,2 millones de dólares y financió proyectos empresariales por un valor de 245,8 millones de dólares. (Instituto Das Pymes. Sindicato da micro e pequena industria do estado de Sao Pablo Brasil³³).

En otro orden, Brasil registra una evolución similar a la observada por el Reino Unido, en donde después de varios años de funcionamiento de un modelo de garantías basado en el programa de garantías, sin abandonarlo, comienza a experimentar la aplicación del modelo de sistema de garantías mutualista de gran desarrollo en Europa y que en Brasil se denomina Sociedad de Garantías Solidarias (SGS).

³³ Para ampliar ver www.simpi.com.br

- ❖ **Fondo de garantía para la promoción de la competitividad (FGPC):** Este fondo trabaja fundamentalmente a través del BNDES, siendo sus principales beneficiarios aquellos demandantes de crédito que orientan sus fondos a la exportación o fabrican insumos que son utilizados directamente en función de mercaderías destinadas al comercio exterior, como así también, a la expansión o modernización de firmas que busquen mejorar la competitividad.

- ❖ **Sociedades de Garantías Solidarias (SGS):** Estas sociedades revisten el carácter de sociedades anónimas concediendo garantías a sus socios partícipes por medio de la celebración de contratos. Estas sociedades al igual que las SGR tienen dos tipos de socios: partícipes (micro y pequeñas empresas) y protectores (empresas físicas o jurídicas). Fue la Ley n° 9.841 de 1999 que norma su actividad, establece para su constitución un mínimo de 10 firmas como socios partícipes con una integración máxima individual del 10% del capital social y con socios protectores cuyo aporte de capital no supere el 49% del total de la sociedad. (Pombo y Herrero, 2003).

Una desventaja brasileña, frente al desarrollo en otros países, es que no poseen aún entes de reafianzamiento específico, corriendo la misma suerte que los fondos ya mencionados. En caso de dificultades en el cobro de los préstamos, afectando las garantías otorgadas, la pérdida es absorbida por los mismos entes que emitieron las garantías. Precisamente la falta de un ente de reafianzamiento como el que se utilizan en países que ya se han desarrollado bajo este modelo, denota una debilidad que deberá ser subsanada en el corto plazo a fin de que este sistema pueda prosperar.

7.2.2. Chile

De la observación del caso chileno, podemos distinguir tres etapas en la asistencia financiera a las Pymes: una anterior al régimen militar, en donde existieron medidas basadas en subsidios y créditos blandos; una segunda bajo el régimen militar, en el que no hubo políticas para el sector Pyme; y la tercera bajo el régimen democrático cuando a partir de 1991, se pone en funcionamiento el Programa de Apoyo a la Pyme, priorizando con énfasis la asistencia financiera y técnica al sector. En otro orden, se observa un gran desarrollo de la microempresa chilena a partir de políticas públicas, como el subsidio de tasas y otras, dedicadas a promover un mayor proceso de bancarización.

Según Roman (2003) *“Durante la década del 90 las microempresas chilenas han visto aumentar su relación con el sistema bancario llegando un tercio de ellas a acceder al crédito bancario, superando las barreras que significan el riesgo de cartera debido a su menor tamaño y a los problemas derivados del racionamiento crediticio por asimetrías de información”*.

A consecuencia de estas fallas de mercado, se da impulso a los siguientes Fondos de Garantías:

- ❖ Fondo de Garantía para el Pequeño Empresario (FOGAPE)³⁴ nace en 1991 relacionado al Banco del Estado (BANESTADO), siendo su aporte el recibido a través del presupuesto público. La garantía con cargo a este fondo la realizan las entidades financieras, y el administrador del fondo es el BANESTADO que dispone de los cupos de garantías a licitar entre las entidades otorgantes del crédito y fija las condiciones de la licitación.
- ❖ Programa de Garantías de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)³⁵ Desde 1991 esta entidad viene realizando diversas actividades a favor de las Pymes. Se destaca el programa de cauciones solidarias que garantizan créditos de largo plazo y cubren el 60% del monto de préstamos, dicho programa es destinado a procesos de reconversión productiva, innovación tecnológica y exportación.

Es una señal recurrente que en la mayoría de los países (fundamentalmente en vías de desarrollo) se utilicen en un inicio los programas de garantías, para luego comenzar a implementar el sistema de sociedades de garantías. Chile aún no posee un sistema de garantías recíprocas, pero ha enviado al Congreso Nacional un proyecto de Ley con impulso del poder ejecutivo en dicha dirección. En los fundamentos del mismo se señala la necesidad de facilitar el acceso al crédito por parte de las Pymes, destacándose como una de sus barreras principales el problema de las garantías y enumerándose una larga lista de dificultades que se generan a partir de ello. Precisamente, se sugiere la creación de las SGR, citando como ejemplos a considerar la experiencia Europea – en la que se

³⁴ En el 2004 licitó fondos por u\$s 343 millones con destino a créditos de corto, largo plazo y contingentes.

³⁵ CORFO es un organismo del estado chileno dirigido y administrado por un consejo de instituciones públicas cuyo propósito es apoyar el desarrollo económico del país generando igualdad de oportunidades para el acceso al financiamiento y a la modernización.

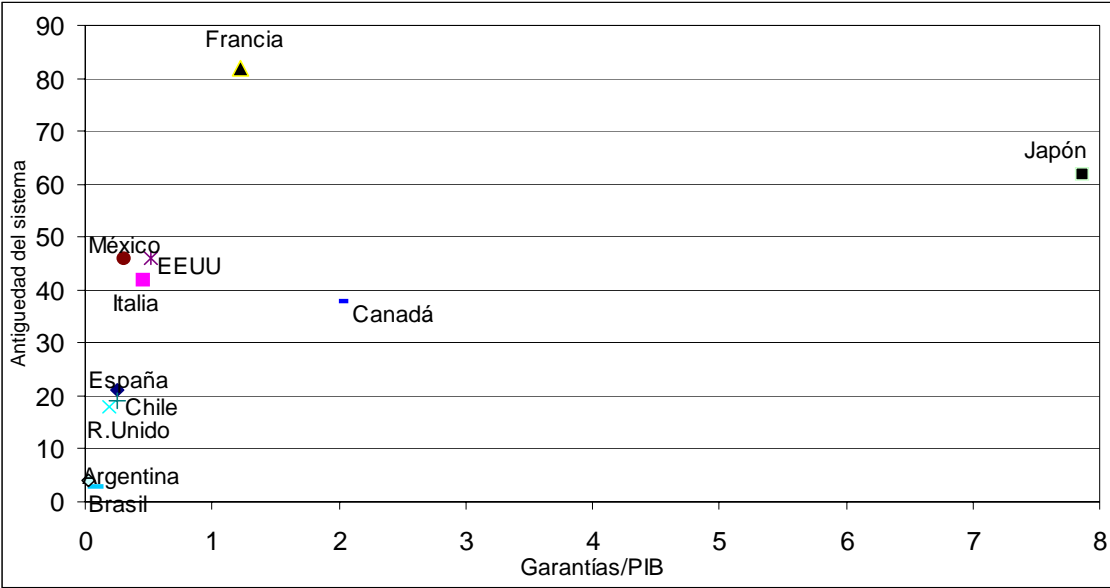
constituyen en verdaderas entidades financieras- y en el caso de Sudamérica, el de la Argentina.

También autoriza al Fondo de Garantía del Pequeño Empresario (Fogape), para reafianzar un porcentaje de la cartera de garantías que otorguen las sociedades. Finalmente, sobresale del análisis del proyecto la inexistencia de beneficios de orden impositivo.

7.2.3. Profundidad de los sistemas de garantías

A manera de síntesis, en el siguiente gráfico (con datos a 1999) observamos comparativamente la profundidad que tienen los sistemas de garantías en los países considerados en este documento, medida como el volumen de garantías otorgadas en relación al PIB, haciendo la salvedad que la puesta en vigencia de los sistemas de garantías en cada país se ha efectuado en distintas épocas (ver cuadro V). En el caso argentino, entra en vigencia a partir de 1995, registrándose en la actualidad un coeficiente de garantías/PIB del 0,30%.

Gráfico 4. Relación Garantías/PIB (en %) y antigüedad del sistema (a 1999)



Fuente: Elaboración propia en base a Pombo y Herrero (2003)

8. El caso argentino

La temática sobre los objetivos principales que encierra la constitución de una SGR y cual ha sido su evolución en algunos países, se ha desarrollado en términos generales en los puntos precedentes de este documento. De aquí en más, procederemos a exponer en forma más detallada sus objetivos y características específicas siguiendo el desarrollo del caso argentino. En primer lugar, y tal como señalamos en otras experiencias, citaremos algunos datos que nos permiten mensurar la importancia del conjunto de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país. En referencia al empleo, los indicadores reflejan que este segmento de firmas del comercio, servicios e industrias son responsables del 96%, 72% y 65% del empleo total de la economía respectivamente. (Abappra-IdePyME, 2005).

En sintonía con el resto de los casos analizados, las Pymes argentinas enfrentan un núcleo principal de dificultades en el acceso al financiamiento bancario, entre las que se destaca la escasez de garantías al momento de solicitar un crédito en el sistema bancario. Como consecuencia de ello, deben hacer frente a un diferencial de tasa de interés entre ellas y las grandes empresas, que se constituye en una barrera significativa que impide su desarrollo. Precisamente de la experiencia internacional, surge como necesaria una política integral del Estado a fin de contribuir a alcanzar el objetivo de igualdad de oportunidades, respecto al grupo de empresas de mayor tamaño. En consecuencia, se deriva la necesidad de desarrollar herramientas que contribuyan a sortear ese obstáculo, y para ello, a partir de 1995 se sanciona la Ley 24.467 que crea las SGR.

8.1 Condiciones de acceso de una Pyme a una SGR

Las condiciones de acceso de una Pyme a una SGR son las siguientes:

- a. Cumplimentar la clasificación Pyme que permite acceder a participar en una SGR:

Actividad Principal	Micro	Pequeña	Mediana
Agropecuario	270.000	1.800.000	10.800.000
Industria y Minería	900.000	5.400.000	43.200.000
Comercio	1.800.000	10.800.000	86.400.000
Servicios	450.000	3.240.000	21.600.000

Fuente: Resolución SEPyme 675/2002.

Nota: Los montos son expresados en pesos y corresponden a las ventas totales anuales, deducido el IVA.

- b. Adquirir acciones de la SGR (implica una inversión inicial de \$1.000 / \$2.000 aproximadamente).
- c. Presentarse a una SGR en actividad, la que hará una pre-evaluación de sus condiciones económico-financieras para ser sujeto de crédito.
- d. Tener normalizada su situación impositiva y previsional.

8.2. Principales actores y beneficiarios de una SGR

Tal como fue descripto en el capítulo 4 los integrantes de una SGR son:

Socios Partícipes: Pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que se determinan en la Ley (art.83 de la Ley 24.467 y 17 de la Ley 25.300) suscribiendo acciones al momento de su constitución. El mínimo de socios de esta categoría con que deberá contar una SGR será el que fije la autoridad de aplicación. Todo socio partícipe, puede exigir el reembolso de sus acciones ante el Consejo de Administración, siempre y cuando haya cancelado totalmente los contratos de garantía recíproca que hubiere celebrado. La SGR no puede asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al 5% del valor total del Fondo de Riesgo, ni tampoco puede asignar a obligaciones con el mismo acreedor más del 25% del valor total del Fondo de Riesgo.

Socios Protectores: Son aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La sociedad no puede celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores, siendo incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe³⁶.

El Capital Social: Estará integrado por los aportes de los socios, y representado por acciones ordinarias, nominativas, de igual valor y número de votos. Será fijado por vía reglamentaria, pudiendo variar, sin requerir modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quíntuple de la misma. La participación de los socios protectores, no puede exceder el 50% del capital social (en el texto original el tope era del 49%)³⁷ y la de cada socio partícipe no superar el 5%.

³⁶ Los gobiernos provinciales o municipales pueden ser socios protectores de una SGR.

³⁷ La modificación tuvo por objeto alentar la participación de socios protectores, que en un comienzo estaban en minoría accionaria. (Art.21 de la ley 25.300 sustituyó el art.45 de la ley 24.467).

La SGR deberá constituir un fondo de riesgo que integrará su patrimonio formado por: las asignaciones de los resultados de la sociedad aprobados por la asamblea general, las donaciones, las subvenciones y otros aportes que reciba, como así también, por los recuperos de los pagos que la SGR haya efectuado en el cumplimiento de los contratos de garantía a favor de sus socios, el valor de las acciones no reembolsadas a los socios excluidos, el rendimiento de sus inversiones y los aportes de los socios protectores.³⁸

En referencia a las comisiones que cobra la SGR³⁹, en el caso de Garantizar son del 3% anual adelantado y sobre saldos deudores (garantía viva al momento del pago) para garantías financieras y 2% para garantías comerciales y técnicas, mientras que para los socios protectores es del 2,5% por la administración del Fondo de Riesgo más el 25% de las ganancias que produzca y un 5% por recupero de la cartera con incidentes (cartera con problemas que no llega a la categoría de morosidad).

8.3 La adicionalidad del sistema

Existen cuestionamientos en la literatura a la hora de determinar la adicionalidad de un sistema de garantías, por la dificultad que acarrea poder efectuar una cuantificación de la misma. Según Rassiga y Reineri (2000), *“los estudios realizados en Argentina sobre este tema no avanzan en la determinación del origen y la manera de estimar los beneficios que perciben los distintos participantes”*. Otro estudio sobre adicionalidad para nuestro país realizado por FUNGADE (2003) señala que *“a partir de las garantías otorgadas a las Pymes a través del mecanismo de SGR, se observa un incremento en las ventas y en el nivel de empleo, al mismo tiempo que el Estado, si bien deja de percibir el impuesto a las ganancias, lo recupera con incrementos en la recaudación fruto de un mayor nivel de actividad”*. Quizás la adicionalidad más cuestionada y que resulta más sencilla de medir es la que recibiría el socio protector por la exención fiscal de las colocaciones en el fondo de riesgo de la SGR. En efecto, la ganancia percibida surge del no pago del impuesto a las ganancias sobre dichos fondos descontada por la incobrabilidad que pudiera tener el

³⁸ El fondo de riesgo puede asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario en los términos de la ley 24.441, independiente del patrimonio societario de la SGR. Esta puede recibir aportes de socios protectores que no sean entidades financieras con afectación específica a las garantías que dichos socios determinen, para lo cual debe celebrar contratos de fideicomiso independientes del fondo de riesgo general.

³⁹ La mayoría de los programas de garantías europeos perciben una comisión anual promedio de entre el 0,5% y el 1%, Francia y Bélgica se sitúan en el 0,25% y el Reino Unido en el 2,5%.

destino de esos fondos y con la condicionalidad de que el socio protector no podrá retirarlos por el término de 2 años, debiendo además otorgar garantías por el 80% de los fondos aportados.

Esta ventaja impositiva podría prestarse a una especulación de tipo financiera, en especial para los casos de SGR cerradas en dónde el socio protector (una empresa grande) aprovecha la desgravación utilizando sus propios proveedores para financiarlos a tasas más convenientes sin generar una adicionalidad más extendida y equitativa. Este posible desequilibrio (que no ha sido cuantificado) podría mitigarse incrementando el multiplicador exigido (0,8 en la actualidad) a 1,2 o 1,5 como condición para poder acceder al beneficio impositivo.

Tras el análisis que se desprende de la experiencia internacional podemos afirmar que el éxito de los sistemas de garantías radican en que cada uno de los participantes obtiene beneficios concretos que les permite seguir consolidando el instrumento e incrementando en forma permanente su nivel de actividad. Según Llisterri (1996) *“ la adicionalidad de los sistemas de garantías no debe buscarse exclusivamente en un mayor número y volumen de crédito sino también en otras ventajas que pueden aportar a las condiciones en que se logra el crédito”* y que deberían quedar bien explícitados al momento de su puesta en vigencia.

Los programas de garantía tienen con frecuencia resultados positivos en aspectos tales como el otorgamiento de mejores plazos, menor requerimiento de colateral en forma de contragarantías y más bajo tipo de interés. Siendo la medición de la adicionalidad uno de los temas clave para la justificación de los sistemas de garantía, no debe realizarse el diseño de nuevos programas sin una clara identificación de sus objetivos en términos de la adicionalidad esperada.

En la medida que se logre un eficiente funcionamiento del sistema en nuestro país los principales beneficios a obtener por las distintas partes involucradas deberían ser:

Para las SGR

- ❖ Exención del IVA y del impuesto a las ganancias (IG) sobre la retribución que cobren por el otorgamiento de garantías.

- ❖ Posibilidad de reasegurar los riesgos asumidos en el FOGAPyME.
- ❖ Gozar del máximo prestigio ante los bancos por las garantías otorgadas inscriptas en el BCRA.

Para los socios partícipes:

- ❖ Disminución de los requerimientos de garantías.
- ❖ Reducción de la tasa de interés de los créditos, y aumentos en los plazos de financiamiento.
- ❖ Posibilidad de que las empresas sean evaluadas en función de sus proyectos y no sólo de acuerdo a sus garantías.
- ❖ Mejora en el desempeño de las Pymes en temas referidos a: management, calidad y tecnología.
- ❖ Agilización en el procesamiento y decisión sobre el otorgamiento del crédito.
- ❖ Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito.
- ❖ Exención del IG sobre los aportes al capital que realicen.

Para los socios protectores:

- ❖ Posibilidad de deducir impositivamente las contribuciones efectuadas al Fondo de Riesgo.⁴⁰
- ❖ Oportunidad de Inversión.⁴¹ (obtienen ganancias por intereses sobre el capital invertido en el fondo de riesgo)
- ❖ Mejora en el desempeño de Pymes vinculadas.

Para las entidades financieras:

- ❖ Disminución del riesgo del crédito.
- ❖ Las garantías que otorgan las SGR son categoría preferidas⁴² (Ver cuadro VII anexo.)
- ❖ Reducción de los costos asociados a la evaluación de los créditos.
- ❖ Disminución del costo de monitoreo de los préstamos.

⁴⁰ Esta deducción impositiva operará si el aporte permanece en el fondo por lo menos 2 años y si, como mínimo, se otorgan garantías en promedio durante ese período por el 80% del aporte. (art.79 ley 24.467).

⁴¹ La inversión preferida por la mayor parte de los administradores de las SGR para sus fondos de riesgo son los Plazos Fijos. (ver página 44)

⁴² Los bancos en este caso no necesitan realizar evaluación del riesgo crediticio. (Comunicación "A" 3.051 BCRA).

Para el desenvolvimiento general de la economía:

- ❖ Promoción de las micro y pequeñas empresas.
- ❖ Aumento del número de empresas.
- ❖ Incremento del empleo y la inversión.

Para el socio partícipe, el incentivo al no pago se contraresta con una mayor demanda de contragarantías por parte de las SGR, de modo que el riesgo de la incobrabilidad sea repartido – aunque en proporciones diferentes – entre la Pyme y la SGR.

Según Rassiga y Reinieri, (2000) *“el socio protector obtiene elevada rentabilidad por aportar al fondo de riesgo, mientras que la reducción del costo del financiamiento para las PyMES se debería a:*

- a) La reducción de las tasas activas de las entidades financieras por menores requerimientos de capitales mínimos y del régimen de previsionamiento, y;*
- b) la mayor eficiencia en la calificación de riesgo del cliente, en el caso de las SGR cerradas”. Esto se debe a que las empresas que conforman una SGR cerrada, pertenecen al mismo sector de actividad, teniendo mayor y mejor calidad de información, facilitando su calificación.*

8.4 El marco normativo vigente y los antecedentes jurídicos

Las SGR argentinas se asemejan en gran medida a las españolas, ya que su legislación fue tomada como modelo para la elaboración de la nuestra. Los problemas que acuciaban a las Pymes españolas como hemos visto, eran muy similares a las vividas por nuestro país en la década del 90. Su objeto principal es el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de contratos previstos en la misma ley, así como brindarles asesoramiento técnico, económico y financiero.

Para la Argentina, la creación de las SGR se da en el marco de la sanción de la Ley 24.467 (a la que se dio en llamar el estatuto de las Pymes) sancionada el 15 de marzo de 1995 y la Ley 25.300 (reformulada en setiembre de 2000) de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa, actualmente en vigencia. El espíritu de ambas leyes es el de *“promover el crecimiento y desarrollo de las Pymes impulsando políticas de alcance*

general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y consolidación de los ya existentes”.

Si bien las SGR se rigen supletoriamente por las normas de sociedades anónimas, se trata de un nuevo tipo social, y no de un subtipo de sociedad anónima, pues su característica no encaja en ninguno de los previstos por la Ley de sociedades comerciales, constituyendo *“un tipo autónomo de sociedad que, fundada en principios mutualistas, adopta soluciones aplicables a las cooperativas y a las sociedades anónimas”.*

El procedimiento legal para la constitución de una SGR consta de los siguientes pasos:

- ❖ Constituir la sociedad por acto único mediante instrumento público.
- ❖ Obtener su inscripción en el Registro Público de Comercio o Inspección General de Justicia.
- ❖ Tramitación ante la autoridad de aplicación⁴³ con la presentación de:
 - Estatuto social inscripto en el Registro Público de Comercio o IGJ.
 - Solicitud de autorización con los datos identificatorios de la sociedad, el monto del capital, el del fondo de riesgo, la nómina de socios protectores y el plan de negocios a 3 años.
 - Datos identificatorios de los socios protectores.
 - Acreditar la calidad PyME de los socios partícipes.
 - Nómina del Consejo de Administración y Síndicos. (ver anexo)
 - Antecedentes profesionales de quien ejercerá la función de Gerente General.
 - Opcionalmente inscribirse ante la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias del BCRA.
 - Cumplir con el régimen informativo trimestral y anual determinado por la SEPyME.

❖ Las Características del contrato de garantía

Existe contrato de garantía cuando una SGR se obliga accesoriamente por un socio partícipe que integra la misma y el acreedor de éste acepta la obligación accesoría. Dicho contrato, que es consensual y que se celebra por escrito (ya sea por instrumento público o privado) tiene por objeto asegurar, en su totalidad o por menor importe, el cumplimiento de prestaciones dinerarias asumidas por el socio partícipe para el desarrollo de su actividad económica.⁴⁴ Las SGR responden solidariamente, por el monto de garantías otorgadas, con el deudor principal que afianzan, y a su vez, pueden trabar todo tipo de medidas cautelares contra los bienes de los socios partícipes cuando éstos fueran intimados al pago, o si vencida la deuda los mismos no la abonen, o cuando disminuya su patrimonio neto, o intentasen ausentarse del país sin dejar suficientes bienes para cancelar sus obligaciones.

Por otra parte, los socios partícipes tomadores de los contratos de garantía recíprocas, deben ofrecer a las SGR algún tipo de contragarantía en respaldo de sus operaciones. El monto de estas contragarantías que requieren las SGR varía dependiendo de cada empresa y/u operación. Finalmente, cabe resaltar que los contratos de garantías recíprocas pueden agotarse por diferentes causas. Entre las principales se encuentran la extinción de la obligación principal y la modificación o novación de la misma sin previa intervención y consentimiento de la SGR.

8.5 El modelo español base para el caso argentino

El modelo español de constitución de una SGR⁴⁵ fue el seguido por una gran cantidad de países, entre ellos la Argentina en 1995. En nuestro país se tomó como referencia para el armado legal que dio el marco al lanzamiento de esta herramienta por la legislación española, debido a los similares problemas que enfrentaban las Pymes de ambos países en la década del noventa.

⁴³ La autoridad de aplicación podrá otorgar una certificación provisoria de cumplimiento de los requisitos.

⁴⁴ Las garantías otorgadas por las SGR, por medio de estos contratos son irrevocables y en todos los casos son por sumas fijas y determinadas.

⁴⁵ La ley de SGR en argentina es fruto del estudio de derecho comparado tomando como base del mismo la legislación española con más de dos décadas de experiencia en esta figura jurídica.

Por lo tanto, existen grandes similitudes, considerándose también diferencias entre ambas legislaciones, que detallan en el siguiente cuadro:

Similitudes	Argentina y España
Apoyo del Estado	Desde el inicio, fuerte
Instrumento Legal	Establecimiento de los <u>Contratos escritos</u> donde se otorgan garantías a sus socios partícipes.
Objetivos	En ambos casos, reducir las barreras del acceso al financiamiento por parte de las Pymes.
Forma de constitución y operativa	Mediante el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, que luego deben aceptar los bancos, reclamándoles una contragarantía.
Aprobación para su funcionamiento	Del ente de aplicación competente. España: Ministerio de Economía. Argentina: Sepyme.
Instituciones que respaldan las garantías emitidas por las SGR	Argentina: El FOGAPyME España: CERSA es el ente que se encarga del reafianzamiento de las garantías.
El mercado de SGR	Hay concentración del mercado en pocas sociedades de garantías.

Diferencias	Argentina	España
Socios partícipes	A criterio de la autoridad de aplicación.	Mínimo 150 pymes.
Impositivas	Exención del impuesto a las ganancias y del IVA por las utilidades que generen Los aportes de capital y al fondo de riesgo por parte de los socios protectores y partícipes ⁴⁶ .	Exentas del impuesto sobre las transmisiones patrimoniales, actos jurídicos documentados y ganancias (26%).
Administración y Control	Los órganos sociales son 3: la Asamblea (ordinaria y extraordinaria), el Consejo de Administración y la Sindicatura	Son dos ⁴⁷ : la Junta General (ordinaria y Extraordinaria) y el Consejo de Administración.
Existencia de un organismo supranacional	No existe vinculación con un ente de tercer piso.	Cersa puede descargar las garantías en un organismo supranacional que es el FEI a nivel continental

Fuente: Elaboración propia en base a (Martínez Ballesty,2000).

⁴⁶ Serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos años calendario.

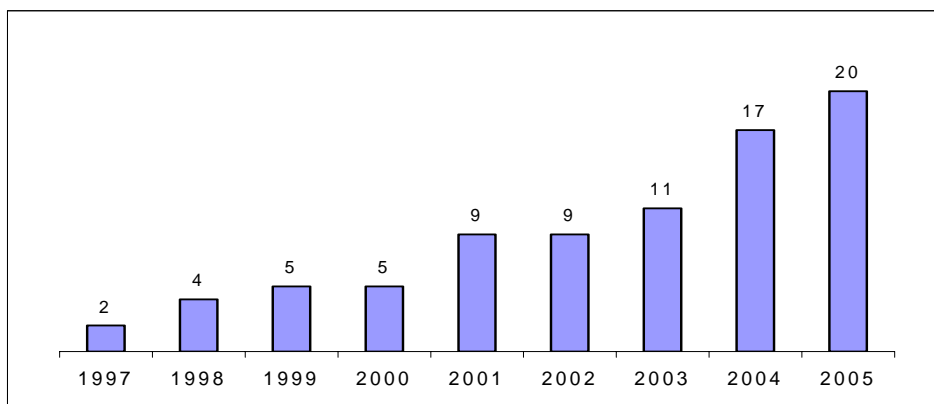
⁴⁷ En el caso español no necesitan sindicatura, ya que las SGR están calificadas como entidades financieras, por lo tanto son supervisadas por el Banco de España.

8.6 Evolución de las SGR en Argentina

Existen SGR constituidas por grandes empresas con el objetivo de asistir únicamente a las PyMEs clientas y proveedoras que conforman su cadena de valor conocidas como SGR cerradas. De las 20 SGR⁴⁸ (ver cuadro VII del anexo) actualmente autorizadas a funcionar, 9 de ellas se constituyeron bajo esa modalidad, involucrando principalmente a las cadenas de valor de los sectores siderúrgico, lácteo, petrolero, agrícola y de supermercados.

Si bien el número de sociedades resulta comparativamente similar al caso español, cabe consignar que el grado de concentración por mayor evolución y desarrollo corresponde a la primera SGR constituida en nuestro país que es Garantizar⁴⁹. Dicha SGR de característica abierta, fue creada con el auspicio de todas las entidades gremiales empresarias representativas de las pequeñas y medianas empresas de alcance nacional, sobresaliendo entre otros como sus principales socios protectores el Banco de la Nación Argentina y el Banco de la Ciudad de Buenos Aires. Entre sus principales productos se destacan las garantías financieras, comerciales y técnicas⁵⁰.

Gráfico 5: Evolución de la cantidad de las sociedades de garantías recíprocas



Fuente: Elaboración propia en base a información de Sepyme.

⁴⁸ Para información más específica de cada una consultar la pagina web www.sepyme.gov.ar.

⁴⁹ Es la única SGR que se halla inscripta en el BCRA teniendo el beneficio que fija la ley respecto a ser considerada por las entidades bancarias como garantía preferida, con los beneficios que ello otorga en materia de previsionamiento.

⁵⁰ A partir de agosto de 2003 la AFIP autorizó a las SGR (Res.1528/03) a emitir garantías ante la Dirección general Impositiva y Dirección General de Aduanas.

El Decreto del P.E. 386/03 faculta a la Bolsa de Comercio a la negociación de cheques de pago diferidos, los cuales al ser avalados por una SGR reciben el mismo tratamiento que el de una empresa de primera línea. Al 8 de agosto de 2005 ya estaban autorizadas a operar en esta modalidad 11 SGR.

Por otra parte, las empresas interesadas en favorecer a sus Pymes clientas y proveedoras, y que no quieran constituir una SGR, pueden a tal efecto aportar a los fondos fiduciarios de afectación específica de alguna SGR autorizada⁵¹. En cuanto al nivel de actividad de las SGR, al segundo trimestre del 2005, se otorgaron 29.000 avales por \$1.585 millones y el Fondo de Riesgo disponible era de \$ 322 millones con 5.903 socios partícipes. En cuanto a la distribución sectorial de las garantías, se destaca claramente la preferencia del sector industrial por éste instrumento en un 71%, seguido por el agropecuario con el 20%, y de manera más relegada el comercio con el 6% y los servicios con el 3% (Sepyme y Desarrollo Regional).

Un rasgo que distingue la composición de los Fondos de Riesgos es la fuerte concentración en la composición de los diversos activos que los constituyen, tal como se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro 2. Composición del Fondo de Riesgo⁵² al 30/09/2004

Activos invertidos en los Fondos de Riesgo	Participación
Semillas	31.3 %
Depósitos	27.9 %
Cuotapartes de Fondos Comunes de Inversión	14.3%
Títulos Públicos Nacionales	12.6%
Cauciones	3.1%
Obligaciones Negociables	2.0 %
Títulos Valores emitidos por Estados y Soc.Ext.	1.8 %
Cuenta Corriente y Caja de Ahorro	1.8 %
Acciones de Sociedades Anónimas	1.1 %
Títulos provinciales	0.9 %
Fideicomisos	0.6 %
Otros	2.5 %
Total	100.0%

Fuente: Subsecretaría Pyme y Desarrollo Regional.

En otro orden, durante la crisis económica de 2001 que tuvo como consecuencia un profundo impacto en el sistema financiero y también en la actividad de garantías, la morosidad generalizada afectó a los fondos de riesgo. En efecto, en el caso específico de Garantizar – que resulta una buena muestra del sistema - la mora llegó a alcanzar valores aproximados al 40% del riesgo vivo, normalizándose la situación en forma rápida. Actualmente, la cartera con incidencia (aquella con problemas que aún no ha alcanzado grado de morosidad) representa el 8% del riesgo vivo, derivado de la recuperación de los

⁵¹ En este caso, la exención impositiva sobre el impuesto a las ganancias para el socio protector que hace uso de esta modalidad es de 2/3.

⁵² La composición y sus limitaciones se rigen por el art.74 de la ley 24.441 de AFJP.

pagos realizados en trámite de recuperación. Se espera un quebranto final de niveles razonables, que implicaría menos del 2% del actual riesgo vivo. Resulta alentador destacar que las garantías otorgadas desde el 2003 – año en el que la economía comienza un claro signo de recuperación – en adelante se observa una morosidad⁵³ inferior al 1%.

8.7 Fondo de Garantía para la Micro Pequeña y Mediana Empresa (FoGaPyME)

Nace a partir de la Ley 25.300 con el propósito de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las SGR y los fondos de garantía provinciales o regionales (como agentes de segundo piso). También ofrece garantías directas a las Pymes, hasta el 25% del total de garantías que otorgue, en las regiones que no cuenten con una oferta suficiente por parte de las SGR como agentes de primer piso). El fondo se constituyó por un aporte inicial de \$100 millones provistos por el Estado Nacional, y se permiten aportes provenientes de organismos nacionales, internacionales y privados.⁵⁴

Entre los principales beneficiarios se encuentran:

- a) Las SGR
- b) Los Fondos provinciales, regionales o de la Ciudad autónoma de Bs.As.
- c) Las MiPymes cuyas actividades o regiones estén contempladas en alguno de los convenios celebrados entre el FoGaPyME y las entidades financieras.

Requisitos de acceso al programa:

Las SGR y los fondos deben firmar un contrato con el FoGaPyME, lo que los habilita a reafianzar las garantías emitidas. En el caso de acceso a garantías directas, los bancos acreedores de las MiPyMES deberán firmar un convenio con el FoGaPyME en el que éste accede a emitir garantías en su favor para presentar ante un banco, en tanto que éste último ofrecerá tasas de interés y mejores plazos. Los porcentajes de cobertura por actividad difieren: en la industria manufacturera, software e industria alimenticia, pesca acuicultura y turismo del 70%; en el sector agropecuario y la minería es del 60%; para la construcción del 50% y en comercio y otros servicios 45%.

⁵³ Según Levitsky (1996) señala que por encima del 5% deberían tomarse medidas para corregir la situación, estableciendo como niveles aceptables de morosidad aquellos que no superan el 3%.

⁵⁴ A fines de julio de 2004 se efectivizó la puesta en marcha del FOGAPyME.

8.8 Fondo de Garantías de la provincia de Buenos Aires (FOGABA)

La provincia de Buenos Aires también cuenta con el (FOGABA), que nace el mismo año que se sanciona la Ley de SGR, bajo la figura jurídica de sociedad anónima, pero con participación provincial mayoritaria (Ley 11.560). Entre sus principales características, sobresale la necesidad de que las Pymes o micro empresas beneficiadas sean del ámbito geográfico de la provincia de Buenos Aires.

El fondo esta vinculado al agente financiero de la provincia (el Banco de la Provincia de Buenos Aires) no obstante, puede operar a través de cualquier entidad financiera habilitada por el BCRA. El Estado provincial es el que aporta el total del fondo de garantía y posee el 85% de las acciones, siendo el socio protector del ente, mientras que el resto de sus accionistas corresponden a cámaras empresariales, grandes empresas y Pymes beneficiarias⁵⁵. Entre los principales productos que ofrece el fondo, está el aval⁵⁶ a las Pymes, garantizando operaciones de financiamiento destinadas a la adquisición de bienes de capital, proyectos de inversión, capital de trabajo y avales técnicos.

El fondo delega las facultades operativas en las entidades financieras, que se ocupan de realizar el análisis y la concesión de las operaciones, además de las labores de cobro y recobro a favor del fondo. FOGABA cuenta con dos fondos diferenciados para efectuar sus operaciones de garantía: el fondo de garantías que, avala operaciones sobre crédito comercial, avales técnicos y operaciones de mercado de capitales⁵⁷; y el fondo de riesgo bancario realiza sus operaciones exclusivamente con entidades financieras mediante tres mecanismos:

- a) La garantía automática; donde FOGABA califica previamente a los bancos seleccionados para otorgar garantías en su nombre, delegando a la entidad financiera la función de evaluar el riesgo. El banco tiene la facultad para aportar la garantía FOGABA de forma automática, constituyéndose en una modalidad de garantía de cartera.

⁵⁵ Deben suscribir una acción del fondo de \$1.000/1.200.

⁵⁶ El aval de FOGABA esta calificado por el BCRA como garantía preferida.

⁵⁷ Mediante convenios firmados con mercados de capital se garantiza el 75% de las obligaciones negociables emitidas por las Pymes.

- b) La garantía general, por la que FOGABA realiza su propio análisis de riesgo del proyecto a financiar.
- c) Garantía para microemprendimientos productivos; por la que, mediante un convenio especial con el Banco de la Provincia y algunos ministerios del estado provincial (Producción, Empleo y Asuntos Agrarios), FOGABA garantiza hasta el 75% del capital de esta línea de financiamiento para microempresas que pone en marcha el Banco. Es un convenio de garantía de cartera concreta.

Finalmente, cabe destacar, que al igual que las SGR, el fondo bonaerense puede reafianzar su actividad con las garantías de segundo piso que ofrece el FOGAPYME.

9. Comentarios finales

A partir de las dificultades que atraviesan las Pymes en la obtención del financiamiento (fenómeno de características mundiales) y que tienen su raíz en las imperfecciones del mercado financiero, los bancos demandan más garantías priorizando a éstas por encima de la viabilidad de los proyectos. Ante éste fenómeno, los países desarrollados han generado como respuesta, distintos modelos de garantías que se fueron actualizando a la par de sus sistemas financieros, en contraste con la dinámica observada para el caso de los países en vías de desarrollo, cuya evolución sufrió el impacto de la inestabilidad macroeconómica, institucional y de sus sistemas financieros.

A su vez, la tendencia priorizó las garantías se afirma en el espíritu del marco regulatorio de Basilea, que direcciona su política a la institucionalización normativa del poder de las mismas, para resolver el otorgamiento del crédito. En este contexto, los sistemas de garantías comienzan a desarrollarse en ese último segmento de países, efectuando un aporte significativo a la posibilidad de acceso al crédito de las Pymes.

Cabe señalar que dentro de la variedad de los modelos de garantía que surgen de la experiencia internacional, las SGR se afianzan como la opción preferida por el conjunto de los países latinoamericanos incluyendo al nuestro. En este sentido, el sistema de garantías recíprocas, se consolida a partir de una eficiente articulación de las acciones que emprenden el Estado, el sector privado y las entidades financieras. De este modo, se logra facilitar a las Pymes el financiamiento y el asesoramiento adecuado, posibilitando el desarrollo de sus proyectos. A la vez contribuyen al sostenimiento de un círculo virtuoso, que redundará en un permanente multiplicador de garantías. Las SGR son un instrumento que se potencia con la mayor bancarización del crédito, apuntalando la profundización y especialización del sistema financiero mediante una reducción en los problemas de asimetrías de información.

Es de destacar la relevancia de definir a priori la adicionalidad esperada por el sistema, dado que facilita un correcto seguimiento del comportamiento del modelo adoptado y permite mensurar los resultados reales de los esperados, pudiendo efectuarse las modificaciones necesarias para el logro de objetivos que se persigan.

El éxito del sistema de garantías se afirma en el resultado positivo de una ecuación que contemple una mayor adicionalidad equilibrada entre las partes intervinientes, con bajos niveles de incobrabilidad, de costos administrativos y con un crecimiento sostenido de las garantías otorgadas que justifique el aporte fiscal efectuado por el Estado. Para el caso argentino, y tras una década de vigencia del sistema, éste arroja resultados alentadores en términos de mayor volumen de garantías otorgadas, bajas tasas de interés y mayores plazos, debiendo corregirse aún deficiencias de calidad de información estadística y de agilidad en los cambios normativos requeridos, junto a una mayor coordinación con el conjunto de políticas públicas.

Si bien el modelo escogido por nuestro país se ha desarrollado con éxito en Europa, se debe considerar, que las diferencias más relevantes entre ellos, son consecuencia del distinto grado de desarrollo de sus sistemas financieros y de los diferentes comportamientos macroeconómicos. La consolidación de este sistema en nuestro país deberá ser complementado por políticas de Estado que alienten desde lo fiscal y financiero a colocar a las Pymes en el centro de la escena económica, privilegiando acciones tendientes a favorecer una regulación bancaria promotor de las mismas en contraste con lo observado en la década del 90.

En este marco, para impulsar un mejor desarrollo de las SGR en Argentina, se debe aprender de otras experiencias internacionales, alentando los sistemas de reafianzamiento, que tienen la capacidad de actuar como prestamistas de última instancia en caso de incumplimiento en el pago de los préstamos garantizados, no solo a nivel país, sino también en el marco regional apuntando a la creación de un ente de similares características al FEI europeo, en el Mercosur. De este modo, se logrará introducir al sistema un mayor reaseguro de las garantías otorgadas por las SGR y el FOGAPyme, dotándolas de una mayor liquidez y solvencia, e incrementando el nivel de actividad e integración de las Pymes con los mercados del exterior, permitiéndoles apuntalar proyectos más riesgosos en materia crediticia como son aquellos ligados a sectores tecnológicos.

En la misma línea de propuestas, se sugieren medidas tendientes a fortalecer a la autoridad de aplicación, una mejor difusión del sistema entre las empresas del segmento

Pyme, centrando la motivación en los beneficios que el sistema ofrece a todos los actores involucrados, y destacando su espíritu mutualista y no sólo a los beneficios alcanzados por el socio protector a través de la desgravación impositiva.

En consecuencia, un aporte sustancial para una mayor expansión de las SGRs sería poder efectuar una modificación en la Ley (se encuentra en estudio en el Congreso) condicionando a los socios protectores, que conforman las SGRs, a incrementar el actual nivel de 0,8 del multiplicador de garantías y llevarlo a 1,2 ó 1,5 para acceder al beneficio impositivo, de manera de inducirlos a un mayor incremento del otorgamiento de garantías y generando una adicionalidad más extendida que los aportes efectuados por el Estado.

Por último, el Estado podría utilizar fondos específicos a través de las SGRs, dirigidos hacia aquellas empresas Pymes en etapa de “starp up” o cuyo proyecto requiera la incorporación intensiva de mano de obra, alentando el incremento en el nivel de empleo de la economía.

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO I. FONDO DE RIESGO DE LOS ENTES EUROPEOS DE REAFIANZAMIENTO Y CANTIDAD DE SGR QUE LOS COMPONEN. (En Miles de € a marzo de 2005)

Denominación	País	Soc.	2000	2001	2002	2003
A.W.S	Austria	1	22.300	22.900	22.500	57.800
Bürgschaftsgesellsch.	Austria	4	12.500	12.840	15.000	13.600
SCM / MOB	Bélgica	6	18.020	16.955	16.641	16.964
Sowalfin	Bélgica	1			48.427	50.697
CMZRB	Rep. Checa	1	75.900	100.000	113.068	122.620
KredEx	Estonia	1	6.162	5.087	6.000	6.118
Finnvera	Finlandia	1	300.306	362.472	342.961	368.739
Socama	Francia	42	70.785	68.916	67.625	67.209
Siagi	Francia	1	57.326	57.372	57.676	43.972
Sofaris	Francia	1				327.556
Bürgschaftsbanken	Alemania	24	250.985	260.000	280.000	290.000
Hitelgarancia	Hungría	1	64.222	74.147	83.300	79.190
AVHGA	Hungría	1	43.225	42.652	56.941	46.159
Fedartfidi	Italia	289	495.800	547.000	557.000	580.700
Federconfidi	Italia	81	370.820	401.670	421.255	438.260
Fincredit	Italia	25	125.000	137.000	161.830	169.921
Federasconfidi	Italia	50	170.270	211.162	232.544	235.515
Federfidi	Italia	30	62.190	64.075	67.599	67.599
Fondo Interbancario	Italia	1				341.796
Invega	Lituania	1			5.861	6.012
Rural Guar. Fund	Lituania	1	8.578	9.593	12.600	12.318
SPGM/ SCM	Portugal	3	12.759	13.044	13.381	21.018
SZRB	Eslovaquia	1		60.759	66.809	72.758
FGC Rural	Rumania	1		12.386	12.719	11.321
RLGF SMEs	Rumania	1		5.262	3.226	5.766
NCGF	Rumania	1				10.143
SGR / CESGAR	España	22	232.089	307.979	304.827	337.861
Teskomb	Turquía		63.300	63.300	37.8 34	57.200
Kredi Garanti Fonu	Turquía	1	4.205	4.357	4.778	5.495
TOTAL			2.466.742	2.824.928	3.012.372	3.864.397

Fuente: European Mutual Guarantee Association.

CUADRO II. CARTERA GARANTIZADA POR LOS ENTES EUROPEOS DE REAFIANZAMIENTO

(En Miles de € a marzo de 2005)

Denominación	País	2000	2001	2002	2003	Indice 2003/2000
<i>A.W.S</i>	<i>Austria</i>	<i>392.400</i>	<i>431.900</i>	<i>360.600</i>	<i>370.000</i>	<i>94</i>
<i>Bürgschaftsgesellsch.</i>	<i>Austria</i>	<i>41.000</i>	<i>42.000</i>	<i>56.465</i>	<i>48.900</i>	<i>119</i>
<i>SCM / MOB</i>	<i>Bélgica</i>	<i>53.115</i>	<i>48.000</i>	<i>44.156</i>	<i>42.833</i>	<i>81</i>
<i>Sowalfin</i>	<i>Bélgica</i>			<i>78.359</i>	<i>80.961</i>	
<i>CMZRB</i>	<i>Rep. Checa</i>	<i>163.900</i>	<i>205.000</i>	<i>226.825</i>	<i>252.340</i>	<i>154</i>
<i>KredEx</i>	<i>Estonia</i>	<i>3.100</i>	<i>5.267</i>	<i>13.735</i>	<i>17.150</i>	<i>553</i>
<i>Finnvera</i>	<i>Finlandia</i>	<i>470.000</i>	<i>549.000</i>	<i>685.500</i>	<i>758.500</i>	<i>161</i>
<i>Socama</i>	<i>Francia</i>	<i>1.413.685</i>	<i>1.445.030</i>	<i>1.501.879</i>	<i>1.517.733</i>	<i>107</i>
<i>Siagi</i>	<i>Francia</i>	<i>713.362</i>	<i>685.087</i>	<i>673.948</i>	<i>662.022</i>	<i>93</i>
<i>Sofaris</i>	<i>Francia</i>				<i>5.810.224</i>	
<i>Bürgschaftsbanken</i>	<i>Alemania</i>	<i>4.952.169</i>	<i>5.102.565</i>	<i>5.112.670</i>	<i>5.040.719</i>	<i>102</i>
<i>Hitelgarancia</i>	<i>Hungría</i>	<i>306.955</i>	<i>408.900</i>	<i>502.500</i>	<i>456.898</i>	<i>149</i>
<i>AVHGA</i>	<i>Hungría</i>	<i>99.300</i>	<i>110.283</i>	<i>114.488</i>	<i>147.914</i>	<i>149</i>
<i>Fedartfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>3.249.550</i>	<i>3.737.000</i>	<i>4.132.461</i>	<i>3.589.000</i>	<i>110</i>
<i>Federconfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>2.056.090</i>	<i>2.212.432</i>	<i>2.569.743</i>	<i>3.428.795</i>	<i>167</i>
<i>Fincredit</i>	<i>Italia</i>	<i>900.000</i>	<i>963.900</i>	<i>1.641.162</i>	<i>1.723.220</i>	<i>191</i>
<i>Federasconfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>1.038.096</i>	<i>1.987.078</i>	<i>2.306.436</i>	<i>2.621.459</i>	<i>253</i>
<i>Federfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>399.030</i>	<i>411.001</i>	<i>719.041</i>	<i>719.041</i>	<i>180</i>
<i>Fondo Interbancario</i>	<i>Italia</i>				<i>7.298.224</i>	
<i>Invega</i>	<i>Lituania</i>			<i>3.798</i>	<i>9.278</i>	
<i>Rural Guar. Fund</i>	<i>Lituania</i>	<i>44.760</i>	<i>48.022</i>	<i>44.129</i>	<i>55.422</i>	<i>124</i>
<i>SPGM/ SCM</i>	<i>Portugal</i>	<i>75.714</i>	<i>96.388</i>	<i>99.663</i>	<i>126.461</i>	<i>167</i>
<i>SZRB</i>	<i>Eslovaquia</i>		<i>51.391</i>	<i>87.081</i>	<i>57.118</i>	
<i>FGC Rural</i>	<i>Rumania</i>		<i>2.928</i>	<i>9.089</i>	<i>24.058</i>	
<i>RLGF SMEs</i>	<i>Rumania</i>		<i>3.711</i>	<i>4.035</i>	<i>5.273</i>	
<i>NCGF</i>	<i>Rumania</i>				<i>6.137</i>	
<i>SGR / CESGAR</i>	<i>España</i>	<i>1.909.176</i>	<i>2.209.848</i>	<i>2.468.270</i>	<i>2.829.271</i>	<i>148</i>
<i>Teskomb</i>	<i>Turquía</i>	<i>233.061</i>	<i>180.000</i>	<i>101.280</i>	<i>492.000</i>	<i>211</i>
<i>Kredi Garanti Fonu</i>	<i>Turquía</i>	<i>17.725</i>	<i>5.922</i>	<i>5.891</i>	<i>19.704</i>	<i>111</i>
TOTAL		18.532.188	20.939.725	23.563.204	38.210.655	206

Fuente: European Mutual Guarantee Association.

CUADRO III. VALOR DE LAS GARANTÍAS OTORGADAS POR AÑO EN EUROPA

(En miles de € a marzo de 2005)

Sociedades de Reafianzamiento	País	2000	2001	2002	2003
<i>A.W.S</i>	<i>Austria</i>	<i>181.700</i>	<i>177.000</i>	<i>91.700</i>	<i>105.600</i>
<i>Bürgschaftsgesellsch.</i>	<i>Austria</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>17.083</i>	<i>19.300</i>
<i>SCM / MOB</i>	<i>Bélgica</i>	<i>19.929</i>	<i>19.000</i>	<i>15.874</i>	<i>13.868</i>
<i>Sowalfin</i>	<i>Bélgica</i>			<i>9.573</i>	<i>40.746</i>
<i>CMZRB</i>	<i>Rep. Checa</i>	<i>57.700</i>	<i>63.000</i>	<i>81.108</i>	<i>87.170</i>
<i>KredEx</i>	<i>Estonia</i>	<i>3.100</i>	<i>6.110</i>	<i>13.232</i>	<i>10.126</i>
<i>Finnvera</i>	<i>Finlandia</i>	<i>307.945</i>	<i>376.300</i>	<i>418.100</i>	<i>407.100</i>
<i>Socama</i>	<i>Francia</i>	<i>547.500</i>	<i>543.612</i>	<i>543.800</i>	<i>564.900</i>
<i>Siagi</i>	<i>Francia</i>	<i>170.158</i>	<i>161.000</i>	<i>151.000</i>	<i>131.648</i>
<i>Sofaris</i>	<i>Francia</i>				<i>1.991.000</i>
<i>Bürgschaftsbanken</i>	<i>Alemania</i>	<i>1.054.169</i>	<i>1.016.093</i>	<i>923.068</i>	<i>906.095</i>
<i>Hitelgarancia</i>	<i>Hungría</i>	<i>255.760</i>	<i>354.000</i>	<i>458.000</i>	<i>434.000</i>
<i>AVHGA</i>	<i>Hungría</i>	<i>35.000</i>	<i>66.393</i>	<i>68.925</i>	<i>114.810</i>
<i>Fedartfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>1.565.300</i>	<i>1.827.500</i>	<i>2.335.000</i>	<i>2.091.038</i>
<i>Federconfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>1.304.055</i>	<i>1.563.535</i>	<i>1.475.590</i>	<i>1.977.650</i>
<i>Fincredit</i>	<i>Italia</i>	<i>315.000</i>	<i>364.950</i>	<i>919.051</i>	<i>965.005</i>
<i>Federasconfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>699.302</i>	<i>1.357.500</i>	<i>1.002.986</i>	<i>1.175.391</i>
<i>Federfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>261.850</i>	<i>274.942</i>	<i>553.108</i>	<i>553.108</i>
<i>Fondo Interbancario</i>	<i>Italia</i>				<i>1.518.431</i>
<i>Invega</i>	<i>Lituania</i>			<i>4.701</i>	<i>7.316</i>
<i>Rural Guar. Fund</i>	<i>Lituania</i>	<i>43.508</i>	<i>35.212</i>	<i>39.800</i>	<i>51.958</i>
<i>SPGM/ SCM</i>	<i>Portugal</i>	<i>41.330</i>	<i>31.050</i>	<i>36.000</i>	<i>65.814</i>
<i>SZRB</i>	<i>Eslovaquia</i>		<i>19.679</i>	<i>51.542</i>	<i>26.240</i>
<i>FGC Rural</i>	<i>Rumania</i>		<i>1.032</i>	<i>8.044</i>	<i>40.431</i>
<i>RLGF SMEs</i>	<i>Rumania</i>		<i>2.237</i>	<i>2.919</i>	<i>3.549</i>
<i>NCGF</i>	<i>Rumania</i>				<i>10.663</i>
<i>SGR / CESGAR</i>	<i>España</i>	<i>849.134</i>	<i>949.664</i>	<i>1.021.556</i>	<i>1.255.719</i>
<i>Teskomb</i>	<i>Turquía</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>31.280</i>	<i>392.715</i>
<i>Kredi Garanti Fonu</i>	<i>Turquía</i>	<i>7.875</i>	<i>1.769</i>	<i>3.066</i>	<i>8.400</i>
TOTAL		7.720.315	9.211.578	10.276.106	14.969.791

Fuente: European Mutual Guarantee Association.

Cuadro IV. Esquemas, sistemas y entes de garantías europeos

Esquema/Sistema/Ente	País	Año	Nº Ente
<i>A.W.S</i>	<i>Austria</i>	<i>2001</i>	<i>1</i>
<i>Bürgschaftsgesellsch.</i>	<i>Austria</i>	<i>1954</i>	<i>4</i>
<i>SCM / MOB</i>	<i>Bélgica</i>	<i>1929</i>	<i>6</i>
<i>Sowalfin</i>	<i>Bélgica</i>	<i>2002</i>	<i>1</i>
<i>CMZRB</i>	<i>Rep. Checa</i>	<i>1992</i>	<i>1</i>
<i>KredEx</i>	<i>Estonia</i>	<i>2000</i>	<i>1</i>
<i>Finnvera</i>	<i>Finlandia</i>	<i>1966</i>	<i>1</i>
<i>Socama</i>	<i>Francia</i>	<i>1917</i>	<i>42</i>
<i>Siagi</i>	<i>Francia</i>	<i>1966</i>	<i>1</i>
<i>Sofaris</i>	<i>Francia</i>	<i>1982</i>	<i>1</i>
<i>Bürgschaftsbanken</i>	<i>Alemania</i>	<i>1949</i>	<i>24</i>
<i>Hitelgarancia</i>	<i>Hungría</i>	<i>1992</i>	<i>1</i>
<i>AVHGA</i>	<i>Hungría</i>	<i>1991</i>	<i>1</i>
<i>Fedartfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>1957</i>	<i>289</i>
<i>Federconfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>1957</i>	<i>81</i>
<i>Fincredit</i>	<i>Italia</i>	<i>1957</i>	<i>25</i>
<i>Federasconfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>1957</i>	<i>50</i>
<i>Federfidi</i>	<i>Italia</i>	<i>1957</i>	<i>30</i>
<i>Fondo Interbancario</i>	<i>Italia</i>	<i>1961</i>	<i>1</i>
<i>Invega</i>	<i>Lituania</i>	<i>2001</i>	<i>1</i>
<i>Rural Guar. Fund Ltd.</i>	<i>Lituania</i>	<i>1997</i>	<i>1</i>
<i>SPGM / SCM</i>	<i>Portugal</i>	<i>1994</i>	<i>4</i>
<i>SZRB</i>	<i>Rep. Eslovaquia</i>	<i>1991</i>	<i>1</i>
<i>FGC Rural</i>	<i>Rumania</i>	<i>1994</i>	<i>1</i>
<i>RLGF SMEs</i>	<i>Rumania</i>	<i>1993</i>	<i>1</i>
<i>NCGF</i>	<i>Rumania</i>	<i>2001</i>	<i>1</i>
<i>SGR / CESGAR</i>	<i>España</i>	<i>1978</i>	<i>22</i>
<i>Teskomb</i>	<i>Turquía</i>	<i>1951</i>	<i>447</i>
<i>Kredi Garanti Fonu</i>	<i>Turquía</i>	<i>1991</i>	<i>1</i>
TOTAL AECM			594
<i>Vaekstfonden</i>	<i>Dinamarca</i>	<i>2000</i>	<i>1</i>
<i>Tempme, S.A.</i>	<i>Grecia</i>	<i>2004</i>	<i>1</i>
<i>SNA BBMKB</i>	<i>Holanda</i>	<i>1987</i>	<i>1</i>
<i>SFLG</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>1981</i>	<i>1</i>
MUESTRA TOTAL			598

Fuente: AECM.

Cuadro V. MODELOS DE SOCIEDADES DE GARANTIAS POR CONTINENTE

Continentes	África	América	Asia	Europa	Oceanía
Modelo					
Sociedades de Garantías Mutualistas	<i>Marruecos Túnez, Malí Ruanda</i>	<i>Argentina, Brasil, El Salvador Uruguay Venezuela</i>	<i>Corea Taiwan</i>	<i>Bélgica, España Francia, R.Unido Italia, Grecia, Irlanda, Portugal Suiza, Turquía</i>	<i>Australia</i>
Sociedades de Garantías Corporativas	<i>Egipto</i>	<i>Colombia, Perú, Uruguay</i>	<i>Japón Jordania Malasia Nepal Tailandia</i>	<i>Alemania Austria, Eslovaquia, Hungría, Rep. Checa, Rumania, Turquía</i>	<i>No se detectan</i>

Fuente: Elaboración propia en base a "Los Sistemas de Garantía para la Micro y la Pyme en una economía globalizada (Pombo y Herrero 2003)

Cuadro VI. Montos y cantidad de cheques de pago diferido negociados por entidad avalista en Argentina

	Año 2004	Año 2004	Año 2005	Año 2005
Sociedad	Monto efectivo (\$)	CHPD	Monto efectivo (\$)	CHPD
Garantizar SGR	10.761.805	790	26.654.444	1.821
Puente Hnos. SGR	1.519.402	20	19.236.223	357
Intergarantías SGR	559.603	19	7.289.120	403
Garantía de Valores SGR	533.722	29	4.035.644	84
Campo Aval SGR	-.-	-.-	664.234	20
Avaluar SGR	-.-	-.-	353.043	12
Total	13.374.533	858	58.223.708	2.697

Fuente: Elaboración propia en base a Instituto Argentino de Mercado de Capitales Julio 2005.

Cuadro VII. Listado de SGR Argentinas autorizadas-

1	AGROAVAL S.G.R
2	AFIANZAR S.G.R.
3	AMERICANA DE AVALES S.G.R.
4	AVAL RURAL S.G.R.
5	AVALUAR S.G.R.
6	AZUL PYME S.G.R.
7	C.A.E.S. S.G.R.
8	CAMPO AVAL S.G.R.
9	DON MARIO S.G.R.
10	FIDUS S.G.R.
11	GARANTÍA DE VALORES S.G.R.
12	GARANTIZAR S.G.R. (B.N.A.)
13	INTERGARANTÍAS S.G.R.
14	LIBERTAD S.G.R.
15	LOS GROBO SGR
16	MACROAVAL S.G.R.
17	PROPyME S.G.R.
18	PUENTE HNOS. S.G.R.
19	SOLIDUM S.G.R.
20	VINCULOS S.G.R.

Fuente: Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional.

Cuadro VII: Exigencias mínimas de previsionamiento para las Entidades Financieras en Argentina.

Situación del Deudor	Con Garantía	Sin Garantía
1. En situación y cumplimiento normal	1 %	1 %
2. a. En observación y cumplimiento inadecuado	3 %	5 %
2.b En negociación o con acuerdos de refinanciación	6 %	12 %
3. Con problemas y cumplimiento deficiente	12 %	25 %
4. Con alto riesgo de insolvencia	25 %	50 %
5. Irrecuperable	50 %	100 %
6. Irrecuperable por disposición técnica	100 %	100 %

Fuente. B.C.R.A.

Los órganos sociales de una Sociedad de Garantía Recíproca

Asamblea General

Ordinaria: Tiene como competencia fijar la política de inversión de los fondos sociales, aprobar el costo de las garantías, decidir el mínimo de contragarantías que la SGR habrá de requerirles a sus socios partícipes y fijar el límite máximo de bonificaciones que podrá conceder el Consejo de Administración. Debe reunirse al menos dos veces al año.

Extraordinaria: Son competencia de la misma todas aquellas cuestiones estipuladas en la ley de sociedades (19.550) que no están contempladas para la asamblea general ordinaria.

Consejo de Administración: Conformado por tres personas dos representan a los socios partícipes y una a los socios protectores. Su función principal es la administración y representación de la sociedad, decidiendo a su vez sobre asuntos como otorgar o denegar garantías y/o bonificaciones a los socios partícipes, determinar las inversiones a efectuar con el patrimonio de la sociedad, designar a los gerentes de las SGR y decidir sobre la admisión de nuevos socios y la exclusión de los que no han cumplido con la garantías que le fueron otorgadas.

Sindicatura: Es el órgano de fiscalización de las SGR y está integrado por tres síndicos designados por la asamblea ordinaria. Sus atribuciones abarcan auditar las inversiones, el capital social, las reservas y el fondo de riesgo de las SGR, como también los contratos de garantías celebrados por las mismas, atendiendo además los requerimientos normativos que efectúe el BCRA.

Causas de Quiebras de las SGR

Causas Externas: Situaciones creadas a consecuencia de crisis macroeconómicas severas que dificultan a las empresas (en especial a las pymes) para hacer frente a sus compromisos de pago.

Causas Internas: Mal manejo profesional del riesgo, manejo político y no profesional en la toma de decisiones de los otorgamientos de las garantías, que determina un perfil de socios escasamente comprometidos con los objetivos de la sociedad.

Impacto de las quiebras

El principal impacto es la pérdida de los capitales aportados y sobre todo una pérdida institucional y “moral” de la capacidad de desarrollar proyectos colectivos asociativos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ABAPPRA-IdePyME (2004), “ Las Pymes Argentinas: Mitos y Realidades”.

Banco de España (2005), “Boletín Económico”, Junio de 2005.

Borzel, M. (2005), “La Banca Cooperativa en Francia: Un estudio de caso”. Documento de trabajo N° 4 Cefid-ar.

Cabrero, C. (2002), “Sociedades de Garantía Recíproca: Entidades Financieras en el Sistema Español ”. Univ.Europea-CEES. Oc. De Trabajo N°1/2002.

Cabrero, C. y Priede Bergamini T. (2003), “El reafianzamiento de las sociedades de garantías recíprocas españolas. Evolución histórica y configuración actual”. (CESGAR)

Cafaldo E., Cascante M y Coll M. (2003), “El efecto de las sociedades de garantías recíprocas sobre la economía (Adicionalidad)”. Fundación Garantizar documento N°1 (agosto 2003).

Cámara de Diputados de la República de Chile (2004), “Proyecto de ley Marco legal para la constitución y operación de Sociedades de Garantías Recíprocas” (Boletín N° 3627-03).

Dapena J.P. y Dapena J.L, (2003) “Sistemas de Información en Pymes y Acceso al Crédito en contextos de asimetría de información”.

Department of Trade and Industry United Kingdom Small Firms Loan Guarantee (2003).

Dubois Favier E. (2001), “Sociedades de Garantías Reciproca”. Revista doctrina societaria de ERREPAR.

European Mutual Guarantee Association. (2005), “The 2003 Activity report of AECM Members”.

Filippo A., Kostzer D., y Schleser D. (2004) "Créditos a Pyme en Argentina: racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero".

Holden P. (1996), "Garantías ineficaces: Algunas causas y efectos del subdesarrollo financiero en América Latina". Documentos de la Mesa Redonda organizada por el BID.

Instituto Argentino de Mercados de Capitales (2005), "Informe mensual", junio de 2005.

Kampel, D. y Rojze A. (2004), "Algunas reflexiones sobre el rol de la banca pública." Documento de trabajo N° 2 del Cefid-ar.

Leone. M. (2004), "Experiencia de la Pyme Europea: un modelo a seguir". Cámara de Comercio Italiana de Chile.

Levitski, J. (1996), "Estudios sobre garantías. Los sistemas de Garantías de Crédito para las Pymes en Europa". Documento de la Mesa redonda organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo.

Llisterri J. (1996), "Sistema de Garantía de Crédito: Conclusiones preliminares". Documento de la Mesa redonda organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo.

Llorens, J. (1994), "Los sistemas de garantías de crédito para las Pymes en Europa". Documento de la Mesa redonda organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo.

Martinez Ballesty, M. (2000), "Las Sociedades de garantía recíproca como instrumento facilitador de acceso al crédito para Pymes: Comparación entre Argentina y España". Universidad de San Andrés.

Perotti, E. (2003), "Herramientas alternativas de financiación. Parte II Sociedades de Garantía Recíproca". Bolsa de Comercio de Rosario.

Poli F. (2004), "Foro Anual de Negociaciones sobre Garantías Comerciales, Financieras y Técnicas". Presentación del Subsecretario de la PyME.

Pombo Gonzalez, P. (1999), "Las garantías en una economía globalizada: El entorno iberoamericano", en revista "Capitulos ", Ed.N°57, Sep-Dic 1999.

Pombo Gonzalez, P. (2004), "Los sistemas de Garantía en una economía global: Conceptos, modelos y actividad".

Pombo P. y Herrero A., (2003), "Los sistemas de Garantía para la micro y la Pyme en una economía globalizada". Red Iberoamericana de Garantías (REGAR).

Rassiga, F., y Reineri N. (2000), "Sociedades de garantía recíproca en Argentina: ¿Organizaciones para el desarrollo de las pymes o de las grandes empresas?". SEPYME.

Riding, A.,(1996) "Costos y Beneficios de los Sistemas de Garantías de Crédito. Justificación para las Garantías de Crédito mas allá del enfoque de Vogel y Adams". Documento de la Mesa redonda organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo.

Roman, R., (2003) "Acceso al crédito bancario de las microempresas chilenas: lecciones de la década de los noventa". CEPAL

Salloum C y Vigier H.,(1997), "Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa: La Relación Bancos-Pymes". Universidad Nacional del Sur.

SOCMA (1998), "Las Pymes Clave del crecimiento con equidad".

Vogel R., Adams, (1996) "Costo y Beneficios de los programas de Garantías". Documento de la Mesa redonda organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo.

Wierzba G. y Golla J. (2005), "La regulación bancaria en Argentina durante la década del noventa". (Documento de trabajoN°3 Cefid-ar)

Yoguel G. y, Moori-Koenig (1999), "Los problemas del entorno de negocios, el desarrollo competitivo de las Pymes argentinas". (FUNDES).