

IMPORTANCIA DE LA SOCIEDAD DE GARANTÍAS RECÍPROCAS (SGR) COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES

Lucas Gabriel SOLIS

LIC. ADMINISTRACION

MP LA148 CPCEM

Docente UNaM y UGD

Titular de la Consultora Gestión y Tendencias

Socio Sociedad Argentina de Investigadores de
Marketing y Opinión

Socio de la Asociación Misionera de Marketing

solislucasgabriel@gmail.com



RESUMEN

El presente trabajo tiene por objeto presentar un análisis situacional de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.).

Durante los últimos 20 años se pudo observar en el mercado argentino cómo la falta de financiamiento del sector PyME ha provocado una creciente ola de fracasos empresariales debidos principalmente a un factor: la falta del acceso al crédito.

A su vez, tal carencia se debe principalmente a la constante ausencia de garantías sustentables a lo largo del tiempo. Concretamente el factor que provoca la ausencia de crédito para las PyMEs es la falta de garantías crediticias, factor que eleva las tasas de interés. Asimismo, influye la falta de interés por parte de las entidades crediticias de otorgar créditos a este sector empresario, debido tanto a la ausencia de garantías concretas de las PyMEs, como a problemas de costos y de asimetría de la información por parte de las entidades crediticias.

En respuesta a esta problemática, se sancionó en el año 1995 la Ley nro. 24.467, denominada “Ley de PyMEs”, impulsada por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa.

Concretamente, en el presente escrito se despliega, en un primer apartado, una introducción referida a la problemática de la pyme respecto a posibilidades de financiamiento, en un segundo apartado, definición y características de las SGR. Seguidamente, un tercer apartado ámbito de aplicación y opciones de financiamiento a las que acceden las pymes con las SGR y un último apartado con algunas consideraciones a modo de comentarios finales.

PALABRAS CLAVES

Sociedades de Garantías Recíprocas, PyMes, Financiamiento

INTRODUCCION

En el ámbito de las Pymes se resalta el mito de que el sistema bancario es el único medio para financiar su crecimiento. Según cifras de la Secretaría Pyme del Ministerio de Producción de la Nación menos del 30% accede al financiamiento externo y quienes acceden, no consiguen buenas tasas ni plazos. Esto evidencia que en nuestro sistema crediticio, las empresas que más restricciones poseen para el acceso al crédito, fundamentalmente en términos de tasas, son las Pymes.

En este marco los préstamos a estas empresas siempre fueron estimados poco rentables por los bancos comerciales, y ante cualquier disminución coyuntural de recursos, son los primeros que se limitan.

En forma visible y recurrente y, más aún dentro del actual contexto, las entidades financieras han ido reduciendo notablemente su capacidad de prestarle ayuda crediticia a este sector.

Tradicionalmente, las Pymes nunca fueron consideradas un mercado atractivo por los bancos nacionales y extranjeros. Como así lo expresa Kravets, sólo las Cooperativas de Crédito que existieron en otro contexto histórico salieron a responder las necesidades de sus socios, pero en la actualidad su número se ha reducido considerablemente y las que permanecen fueron transformadas en bancos. Rescatando algunas de sus características y bajo ciertos criterios se sancionó la Ley 24.467/95 de Pymes.

Diversos son los motivos por los que las Pymes no fueron aceptadas en nuestro mercado, entre ellos figuran los siguientes:

- a) Falta de información y de proyectos bien presentados y gerenciados, lo que incrementa el costo operativo de los créditos a las entidades financieras.
- b) Un alto índice de riesgo que incluye un default elevado.
- c) Falta de garantías suficientes por los cuales deben ofrecer avales particulares de sus titulares para obtener el crédito.

De esta forma las Pymes terminan accediendo al mercado de crédito a tasas más elevadas o a través de onerosos descubiertos en cuenta corriente o préstamos personales, o bien recurriendo a mercados informales con tasas más gravosas aún.

Esto genera que las Pymes, al ver comprometida sus posibilidades de sostener un financiamiento razonable, terminan expuestas a costos y a fuentes de asistencia crediticia que les hacen perder una porción importante de su rentabilidad.

Consecuentemente esta transferencia de recursos del sector productivo al sector financiero, lesiona a tal punto la capacidad de pago, que concluye retroalimentando la imagen negativa por parte de quienes, desde las entidades financieras toman decisiones restrictivas que afectan el nivel de crédito disponible.

Una vez caracterizado el contexto general, corresponde ahora que nos centremos en algunas definiciones y caracterizaciones del marco legal de las SGR..

SGR. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Una Sociedad de Garantía Recíproca es una sociedad comercial regulada por las leyes 24.467 (Ley de PyMEs), 25.300 y 19.550 (Ley de Sociedades Comerciales); por los decretos 908/95, 1074/01, 1076/01 y las Resoluciones de la SePyME números: 18/98, 133/98, 134/98, 135/98, 22/01, 24/01 y 275/02.

La ley 24.467, promulgada el 23 de marzo de 1995 se denominó “Ley Pyme” porque su objetivo primordial, establecido en el artículo 1º era: “promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes”.

Con la sanción de esta normativa, el Estado formula diversas políticas y líneas de ayuda estatal. Entre ellas, instituye un régimen de bonificación de tasas de interés en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de disminuir el costo de créditos para:

- La adquisición de bienes de capital propios de la actividad de la empresa;
- La constitución de capital de trabajo;
- La reconversión y el aumento de la productividad;
- La actualización y la modernización tecnológica, de procedimientos administrativos, gerenciales organizativos y comerciales y la contratación de servicios de consultoría;

- El financiamiento y pre-financiamiento en las exportaciones de los bienes producidos por las Pymes.

Además, establece la creación de las Sociedades de Garantía Recíproca como herramienta para **“facilitar a las Pymes el acceso al crédito”**.



En este sentido, es importante destacar la función de las SGR, conforme se determina en los artículos 32 y 33 de la ley 24.467, por cuanto implica, por un lado, un respaldo de garantías a las Pymes a fin de evitar riesgos crediticios que se puedan presentar cuando solicitan asistencia financiera, y por otra parte, otorga la posibilidad de brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a los socios.

Las SGR están conformadas por Socios Protectores que aportan fondos al capital de riesgo obteniendo a cambio un beneficio fiscal y por Socios Participes que son las pymes que acceden mediante suscripción de acciones a las diversas modalidades de garantías, comerciales o financieras.

Asimismo, el artículo 68, define lo referente al “Contrato de Garantía recíproca” y dice: “Habrá contrato de garantía recíproca cuando una Sociedad de Garantía Recíproca constituida de acuerdo con las disposiciones de la

presente ley, se obligue accesoriamente por un socio partícipe que integra la misma y el acreedor de éste acepte la obligación accesoría. El socio partícipe queda obligado frente a la S.G.R. por los pagos que esta afronte en cumplimiento de la garantía.”

Es decir que el otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus operaciones está respaldado por un fondo de riesgo constituido por aportes de los mismos asociados.

Posteriormente, con la sanción de la Ley 25.300 el 7 de septiembre de 2000, el Estado introduce cambios y ajustes para las SGR, con el propósito de “alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva”

Por otra parte, es importante señalar también que las SGR surgieron como respuesta a los problemas que deben afrontar las Pymes en sus relaciones comerciales con sectores de mayor tamaño o envergadura. Esto quiere decir que el rol de las SGR debe analizarse siempre en el contexto de la problemática financiera en el cual se encuentran las Pymes.

En relación a este tema, podríamos señalar ciertas deficiencias de carácter estructural que presentan las Pymes, recurrentes a lo largo del tiempo. Por ejemplo:

- Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos relacionado con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad.

- Falta de información sobre la región o sector al que pertenecen.
- Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.
- Limitaciones para financiar el capital de trabajo.
- Financiamiento a largo plazo casi inexistente.
- Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.
- Una gran dificultad para poder acceder a la financiación, sobre todo, a largo plazo.
- Una mayor dependencia bancaria.
- Un mayor costo financiero en comparación con las empresas mayores.

Pero, al mismo tiempo corresponde analizar cuáles son las causas que subyacen a estos inconvenientes, entre las que destacamos:

- La imposibilidad de acceder a una financiación a largo plazo por insuficiencia de garantías.
- La dificultad de soportar un mayor costo financiero, como consecuencia de una mayor "prima de riesgo", que solicitan las entidades crediticias como compensación al mayor riesgo económico que representan y una menor capacidad de negociación ante estas entidades, como consecuencia de un menor nivel de información, que les impide, además, acceder en menor medida a las líneas de financiación subsidiadas que existen en el mercado.

Por otra parte, hay que mencionar que el objeto social principal de la creación de las SGR, según la ley, es el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, lo cual se efectiviza a través de la celebración de contratos de garantía recíproca.

Con esta finalidad se encargan de conceder garantías líquidas a sus socios partícipes (Pymes) para mejorar sus condiciones a la obtención de créditos, por cuanto otorgan credibilidad para el cumplimiento de las obligaciones.

Entre los productos que ofrecen las SGR figuran las garantías financieras, productivas y comerciales (ante proveedores o anticipo de clientes) y de cualesquiera de los permitidos por el derecho mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca. Es decir, las SGR operan como virtuales "fábricas de avales" para sus socios partícipes (las Pymes).



Mediante la presentación de proyectos a financiar, y con la aportación de las suficientes contragarantías, las Pymes acceden a una calidad de aval que potencia y mejora su calificación crediticia frente al sistema financiero y comercial.

Con estos avales, y en función de las negociaciones que en tal sentido haya

establecido la SGR con distintas entidades del sistema financiero, se podrá acceder a las líneas de crédito, acorde con las necesidades particulares de los proyectos Pymes que se intenta financiar.

Además, las SGR buscan posicionarse en calidad de intermediario financiero para de esa forma:

- Negociar en representación de un conjunto de Pymes mejores condiciones crediticias.
- Tratar de optimizar las condiciones generales de acceso a la financiación de las Pymes, en particular en cuanto a costo, plazo y garantías.
- Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.
- Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.

La razón por la que estas Sociedades eliminan el riesgo crediticio de sus Pymes socios partícipes, se fundamenta en el mencionado Fondo de Riesgo que integra su patrimonio.

La ley establece una importante prohibición: "Las SGR no podrán conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros ni realizar actividades distintas a las de su objeto social"

Esta previsión tiende a impedir que se desnaturalice el objetivo de facilitar el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas.

Para dar cumplimiento a su objeto, las SGR deben tener en cuenta las siguientes funciones:

- Prestación de Garantías y Aavales a las Pymes, con el fin de complementar sus garantías y permitirles así una mayor capacidad de endeudamiento.
- Acceso a plazos de financiación más largos.
- Acceso a las condiciones de costo más ventajosas del mercado.
- Prestación de información y asesoramiento financiero, ayudándoles a analizar la viabilidad de su empresa o proyecto empresarial, así como a seleccionar la alternativa de financiación más idónea para cada caso y realizar los trámites necesarios para que se beneficien de todos los programas de apoyo público a los que pudieran tener acceso.

ÁMBITO DE APLICACIÓN Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO A LAS QUE ACCEDEN LAS PYMES CON LAS SGR

El sistema de SGR en su conjunto asiste actualmente a aproximadamente 15.000 PyMEs, de las cuales 4000 se incorporaron a la modalidad durante el último año. Así, el volumen total de garantías en juego supera los \$ 30.000 millones. En el país están autorizadas unas 30 SGR de las cuales cinco constituyen los principales players del sector, de acuerdo con el ranking que elabora el departamento PyME de la Bolsa de Comercio, son Garantizar (vinculada al Banco Nación y Banco Ciudad), Acindar Pymes, Los Grobo, Aval Federal e Intergarantías.

Con el aval de una SGR, las PyMEs pueden ir en busca de fondos frescos para financiar Capital de trabajo, Proyectos de Inversión y Cheques de Pago Diferido a condiciones de tasa y requisitos más convenientes que si se presentaran en “solitario” frente al ejecutivo de cuentas del banco con el que operan habitualmente. Dependiendo de la SGR las opciones son tanto para empresas en marcha como así también a start ups, que son proyectos que, si bien no tienen historia crediticia y por eso encuentran alguna limitación en el sistema tradicional para financiarse, pueden ser un proyecto viable para ser asistido por una SGR.

Las pymes de Misiones mediante las SGR pueden acceder a operaciones en 3 ámbitos bien diferenciados, entidades bancarias a las que acceden actualmente con líneas de crédito con tasas promedio del 60%, mercado de capitales con descuento de cheques al 47% es decir 30 puntos porcentuales menos que los Bancos (promedian el 77%) y en el medio local el Fondo de Crédito Misiones (FCM) con tasas de hasta el 14%. En este caso cabe aclarar que la asistencia está destinada a Pymes de un segmento cuya facturación anual en Comercio y Servicios no supere los 25 millones de pesos, pudiendo acceder a solicitudes de hasta \$ 1,5 Millones con plazos de 60 meses y periodos de gracia de hasta 9 meses.

A modo de ejemplo tanto de pymes como de profesionales independientes que han accedido a financiamiento atractivo con el aval de una SGR podemos mencionar: Del Ámbito de la Salud, laboratorios de análisis clínicos, diagnóstico por imágenes, sanatorios, servicio de emergencias médicas y profesionales médicos y odontólogos; del Sector

Comercial, pinturerías, productos descartables, artículos de computación e insumos informáticos, neumáticos, centro de estéticas, diario digital, ropa para niños, entre otros y del Sector Productivo han accedido cooperativas yerbateras y de te, productores independientes, aserraderos, entre otros. Todas estas pymes obtuvieron el aval de la SGR a efectos de financiar la adquisición de equipamiento, construcción e instalaciones, capital de trabajo o utilizar la operatoria de cheques de pago diferido.

COMENTARIOS FINALES

Teniendo en cuenta lo dicho hasta aquí sobre las SGR y su relación con las Pymes, se propone una serie de consideraciones:

Las SGR han demostrado ser una alternativa válida para resolver el problema de acceso al financiamiento de las Pymes, con mejores condiciones y brindándoles, además, asesoramiento técnico, económico y financiero, de acuerdo con las necesidades particulares de cada pyme.

No obstante su importancia, advertimos que las SGR siguen siendo aún una herramienta de financiamiento relativamente poco utilizada, en particular, me refiero a nuestro contexto provincial. En la mayoría de los casos ocurre por desconocimiento de la legislación vigente en la materia, sumada a una falta de iniciativa o de búsqueda de herramientas de apoyo por parte de los empresarios.

A todo esto, se antepone el mito de que el crédito bancario es un camino largo, costoso y casi inalcanzable, sea por la existencia de problemas reales a la hora

de enfrentarse a un banco o sencillamente por la falta de información.



Para las Pymes, este sistema de financiamiento le puede resultar útil para salir de una severa crisis y llevar adelante sus emprendimientos. Además, le permite insertarse en el sistema productivo en igualdad de condiciones y de competitividad, en un mercado cada vez más exigente.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

ALEMÁN BARTOLOMÉ, P. (2012) "La Sociedad de Garantía Recíproca en el Sistema de Garantías Argentino" Editorial Thompson Reuters, Edición 2012

BINSTEIN, G. KRAVETZ, H. YONA, E. (2002) "Manual para entender y construir una Sociedad de Garantía Recíproca". Osmar D. Buyatti Librería Editorial.

SITIOS DE INTERNET

<http://www.cronista.com/pyme/La-realidad-del-credito-para-pymes-20160414-0023.html>

<http://www.cronista.com/columnistas/Don-de-buscar-el-credito-y-como-obtenerlo-20160513-0037.html>

<http://www.cronista.com/finanzasmercado/s/Pymes-se-apuran-a-descontar-cheques-al-16-para-capital-de-trabajo-y-especulacion-20160322-0052.html>

NORMATIVAS

Ley 24467 PyME.

Ley 25300.

Decreto 908/1995.

Decreto 1076/2001.

Resoluciones SEPyME 8/1998, 18/1998 y 134/1998.

Resoluciones SEPyMEyDR N° 204/2002, N° 205/2002 y N° 675/2002.

Comunicaciones A-2806, A-2932, A-3141, A-4169, A-4253, A-4531 y A-4531 del BCRA.

Resolución AFIP N° 1469/2003 y N° 1528/2003.