



**Silvia Adriana Gutiérrez**

**María Alejandra Yoya**

*Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía.*

## **EL SISTEMA DE GARANTÍAS RECÍPROCAS. EL PAPEL DEL ESTADO EN LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL DE LAS PYMES ROSARINAS.**

### **1. INTRODUCCION**

El crecimiento económico, la generación de empleos, la consolidación de los mercados transparentes, una equitativa distribución del ingreso y la participación de las economías regionales, sólo serán sostenibles en el largo plazo si nuestro país desarrolla un sector de PyMES fuertes y con capacidad de competir en una economía integrada al mercado internacional.

Uno de los problemas más importantes que sufren estas empresas es la dificultad de acceso al crédito lo que entorpece su capacidad de crecimiento y expansión. La pequeña y mediana empresa cuenta con un capital social escaso que limita su capacidad financiera y su maniobra al crédito. Esto en términos relativos con las grandes empresas se manifiesta por una insuficiencia de garantías ante las entidades de crédito, una dificultad para acceder directamente al mercado de capitales, un mayor distanciamiento de los centros de decisión financiera y una marcada carencia de información y asesoramiento en esta materia.

Es importante destacar que el actual sistema financiero argentino se basa en el otorgamiento de asistencia crediticia hacia aquellos sectores donde las garantías ofrecidas son mayores al del crédito solicitado. Bajo este punto de vista los créditos a las PyMES son considerados como de alto riesgo por la inexistencia de las garantías reales y personales suficientes y por las características propias de dichas empresas.

Debido a su pequeña envergadura, las PyMES son altamente vulnerables a los cambios económicos bruscos, poseen una escasa capacidad de ahorro y están imposibilitadas de generar fuentes alternativas de ingresos. Estas características son el mayor fundamento de la marginación que sufren las PyMES en el sistema financiero.

Nuestro país registra una larga historia en proyectos de asistencia y orientación parcial de la PyMES que no han tenido aplicación efectiva o se han diluidos en vericuetos burocráticos.

El persistente deterioro del sector a partir del "rodrigazo" y la posterior implementación en 1976 del plan Martínez de Hoz determinó la desaparición de 18.000 unidades industriales, según datos del CNE de 1985; pero esto continuó y entre el período intercensal 1985/1994 de produjo otra disminución del 20% del total de establecimientos.

Desde entonces la situación se ha agravado y condujo a la actual crisis de desindustrialización del país y fundamentalmente la destrucción de miles de pequeñas y medianas empresas.

El gobierno actual ha declarado la necesidad de promover el desarrollo de la PyMES ya que estas contribuyen con el 30% del P.B.I. y ocupan más del 60% de la oferta de mano de obra nacional. Su importante papel contrasta con las desventajas inherentes a su dimensión



como por ejemplo las inadecuadas condiciones de financiamiento. Es decir las Pequeñas y Medianas empresas a pesar del importante aporte para el bienestar del país no cuentan con posibilidades similares a las empresas grandes.

En casi todos los países desarrollados existen políticas adecuadas en defensa de las empresas pequeñas y medianas, si en estos países es importante el desarrollo de estas empresas mucho más lo es para los en vía de desarrollo, acaso ¿no son las PyMES la fuente principal para combatir el desempleo?.

Pero no deseamos en esta presentación abundar en consideraciones de orden técnico-operativo de las PyMES para el desarrollo social, simplemente analizaremos la existencias de alternativas financieras para estos establecimientos y así evitar que grupos concentrados y monopólicos se apropien de nuestra capacidad productiva.

Resulta claro que una de las alternativas para la superación de esta dificultad es que el faltante de garantías o la totalidad de las mismas sea otorgada por una tercera entidad internacionalmente denominada **Sociedad de Garantía Recíproca**.

Este instrumento lejos de ser una novedad, ha sido utilizado como el propulsor del desarrollo de las PyMES en muchos países, constituyendo una relación tripartita: la entidad financiera, la empresa prestataria y la sociedad garante.

Este sistema apunta fundamentalmente a solucionar uno de los problemas más graves que afrontan las PyMES *el problema financiero que se acrecienta por su incapacidad de acceder a créditos con tasas razonables debido a su falta de garantías*, y es entonces donde el Estado debe accionar no en su beneficio sino evitando la discriminación de las mismas.

En el presente trabajo pretendemos analizar el Sistema de Garantías Recíprocas creado en la Argentina bajo la Ley nacional 24.467 del año 1995 con el fin de asistir a las PyMES para su reconversión. Concretamente, este trabajo apunta a dos temas fundamentales, por un lado, a la cuestión del financiamiento posible bajo el SGR, y por el otro, a la relación existente entre la SGR y las PyMES rosarinas.

Con este propósito, nos hemos basado en la recopilación de información acerca de las distintas alternativas de financiamiento para las PyMES y en el análisis de la situación de las empresas rosarinas en cuanto al financiamiento del capital de trabajo y proyectos de inversión.

En el apartado dos presentamos las distintas alternativas para acceder al financiamiento, analizando los sistemas de garantías suplementaria, las sociedades de capital de riesgo y los consorcios de exportación.

En el apartado tres nos abocamos al análisis del Sistema de Garantías Recíprocas haciendo referencia a los antecedentes internacionales, a su naturaleza jurídica, a los aspectos financieros necesarios para su instrumentación y a los aspectos operativos de las mismas.

En el apartado cuatro indagamos sobre la importancia de la PyMES en la estructura industrial rosarina y, particularmente, sobre el acceso al financiamiento para capital de trabajo y proyectos de inversión, dos cuestiones fundamentales a la hora de iniciar la reconversión productiva.

Por último en el apartado cinco se presentan algunas reflexiones sobre la articulación del Sistema propuesto desde el Estado y la situación real de las PyMES rosarina.



## **2. ALGUNAS ALTERNATIVAS PARA SUPERAR LAS RESTRICCIONES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES Y FACILITAR SU INSERCIÓN INTERNACIONAL.**

### **2.1. Sociedades de Garantías Sustitutivas y/o Suplementarias -SGSS-**

La exigencia de garantías para los préstamos que otorga la banca comercial supone que dichas garantías no sólo cubren el riesgo de la operación, sino que desalientan al prestatario de incumplir sus compromisos y estimulan la devolución adecuada del préstamo. Además, las mismas aseguran privilegios frente a otros acreedores y limitan la capacidad de endeudamiento incremental de la empresa prestataria.

Sin embargo, es un criterio generalmente aceptado que las garantías disminuyen el factor riesgo, no deciden en sí misma la racionalidad de la concesión de un préstamo, sino que este debe ser primordialmente juzgado en función del proyecto al cual será destinado. No obstante, la ausencia de equipos que analicen la factibilidad de los proyectos para su evaluación en un contexto de alta incertidumbre, coloca al problema de las garantías en el centro de la actividad crediticia de las instituciones financieras de la región.

En este sentido es que los préstamos de las PyMES son vistos como más riesgosos debido a la vulnerabilidad de las mismas frente a las oscilaciones económicas. No es de extrañar que las dificultades que limitan el acceso al crédito de estas empresas sea la insuficiencia, a juicio de las entidades financieras, de garantías reales o personales que están en condiciones de ofrecer. Este elemento explica, en gran medida, la marginación o automarginación de las PyMES de los circuitos financieros que en muchos casos anula sus ventajas comparativas.

Una de las alternativas para superar esta dificultad es que una tercera entidad provea garantías por el faltante (suplementaria) o cubra las garantías ofrecidas por las PyMES (sustitución).

Este instrumento actúa como cobertura de un riesgo crediticio supuestamente mayor y como un instrumento mucho más sólido y de más rápida ejecución que la propia garantía real o personal. De esta manera se logra diversificar las fuentes de financiamiento de cada PyME y el riesgo asumido por cada entidad financiera individualmente. Además, se pueden reducir los costos administrativos al tratar con una entidad que administra la garantía.

La instrumentación de un Sistema de Garantías Suplementarias y/o sustitutas (SGSS) obliga a diseñar mecanismos para la acumulación de fondos que permitan afrontar el eventual incumplimiento de las obligaciones por parte de los deudores. Evidentemente, esto requiere un cálculo que relacione, entre otras cuestiones, el número de usuarios, el valor de los préstamos, el de las garantías, los costos de gestión y las probables moras.

La experiencia internacional muestra que las SGSS se organizan sobre la base de uno o más entes que actúan como garantías de obligaciones contraídas por las PyMES ante las instituciones financieras. Las variantes institucionales que pueden adaptarse con respecto a la política de crédito financiero y operativas, son diversas y dependen de las condiciones en el que se desenvuelve el sistema económico. Dichas variantes se refieren a las características y a las relaciones entre las tres partes: *la empresa prestataria, la entidad garante y la entidad financiera*; en algunos países se agrega un segundo nivel de entidad garante denominada *Entidad de Segunda Garantía*, que actúa como una reaseguradora.

En general las SGSS muestran una elevada participación de fondos públicos y/o de capitales privados. Formalmente la relación entre la entidad financiera y la entidad garante es habitualmente la de un derecho personal de garantía o la de un contrato de seguro.



El éxito de las SGSS depende de su confiabilidad para las entidades financieras y de su capacidad operativa para autofinanciar sus operaciones en la parte correspondiente al subsidio.

## **2.2. Capital de Riesgo.**

En la búsqueda de canalizar recursos hacia las PyMES aparecen como una opción interesante la formación de instituciones con el objeto de participar minoritariamente y por un tiempo determinado en el capital de las empresas. Como efecto secundario, la PyME vería fortalecida su posición frente a los bancos, proveedores y clientes. Este tipo de instituciones busca facilitar el encuentro entre potenciales inversores y quienes tienen concebido y en marcha un proyecto rentable.

En este tipo de alternativa, los fondos pueden utilizarse tanto para nuevos proyectos de inversión, como para financiar cambios de estructura de capital de empresas.

En síntesis los elementos a contemplar en la constitución y operatoria de este tipo de sociedades son:

Vincular el aporte de capital a un proyecto de inversión lo más específico posible.

Evitar que la Sociedad de Capital de Riesgo pase a controlar la empresa.

Fijar un plazo de retiro de las ganancias y el capital aportado.

Las Sociedades de Capital de Riesgo, pueden constituirse como una sociedad comercial con objeto específico o como una operatoria particular de una entidad financiera. En ambas alternativas el capital puede ser público, privado o mixto.

## **2.3. Consorcios de Exportación.**

Las PyMES de América Latina enfrentan problemas de características similares cuando intentan dedicarse a la exportación. En casi todos los casos se dedican a abastecer los mercados internos.

Entre los principales obstáculos y limitaciones detectados con respecto al potencial exportador de las PyMES, se encuentran los siguientes:

La necesidad de adaptación de su estructura productiva y gerencial a los requerimientos exportadores.

La poca experiencia para conquistar mercados externos.

Las dificultades de acceso al financiamiento.

La falta de conocimiento acerca de los instrumentos estatales de apoyo a las exportaciones.

La concentración de las responsabilidades en un número reducido de empresas.

La asociación suele ser una estrategia básica, las PyMES pueden encontrar una vía apta para expandirse, para incrementar su productividad, para conquistar nuevos mercados.

Existen dos modalidades que pueden adoptarse como consorcio de exportación:

Entre productores de un mismo producto o grupo de productos.

Entre productores de un producto o grupo de productos complementarios.



### 3. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA.

Dentro de la Ley 24.467<sup>1</sup> sancionada en el año 1.995 se destaca la creación de las Sociedades de Garantías Recíprocas -S.G.R.-, que constituye una herramienta orientada a superar el problema de las garantías, que en muchos casos constituye el cuello de botella en el acceso al financiamiento de las PyMES.

El fundamento económico de las S.G.R. está centrado en el gran "efecto palanca" que se produce al utilizar fondos para garantizar préstamos. Podríamos decir que las S.G.R. funcionan como una suerte de compañías de seguros facilitando el acceso de las PyMES al crédito.

Las S.G.R., creadas por esta ley, estarán constituidas por socios partícipes y socios protectores. La calidad de socios partícipes será otorgada a los titulares de PyMES, mientras que los socios protectores serán todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjera, que realicen aportes al fondo de riesgo de las S.G.R. y al capital social. Podrán ser socios protectores entidades financieras, grandes empresas, compañías de seguros y gobiernos provinciales.

El objeto principal de las S.G.R. será el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, brindándoles, además, asesoramientos técnico a los mismos.

Durante los primeros cinco años todas las S.G.R. deberán contar con un mínimo de 120 socios partícipes, pudiendo la autoridad de aplicación modificar estos mínimos en función de las particularidades de cada región.

Es aconsejable que las S.G.R. cuenten con socios de distintos sectores económicos a fin de disminuir el riesgo.

El capital social de las S.G.R. estará integrado por aporte de los socios, representado por acciones ordinarias de igual valor y número de votos. La participación de los socios no deberá exceder el 49% del capital social. Asimismo, las S.G.R. deberán constituir un fondo de riesgo que integrará su patrimonio, el mismo tendrá por objeto hacer líquidas las garantías que se otorgan a los socios partícipes.

El hecho de ser socio no le significará a la PyME acceder a garantías de la SGR, ser socio será condición necesaria pero no suficiente, para obtener garantía deberá convencer a la S.G.R. que tiene un proyecto rentable.

Los límites operativos de las S.G.R. se establecen en base a las siguientes condiciones:

No podrán asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al 5% del total garantizado por cada S.G.R.

No podrán conceder directamente créditos a sus socios, ni a terceros; como tampoco realizar actividades diferente a su objeto social.

Si en virtud del incumplimiento de una empresa, la S.G.R. tiene que afrontar obligaciones resultantes de la garantía otorgada, la PyME será expulsada de la S.G.R. Esta severa penalización de incumplimiento tiene como objetivo estimular comportamientos responsables de los socios partícipes y asegurar un muy bajo índice de incobrabilidad.

---

<sup>1</sup> Ver Anexo I Legislación Nacional Argentina referida a las Pequeñas y Medianas Empresas.



Las entidades financieras verán facilitado el cobro de los préstamos otorgados a las PyMES, en caso de incumplimiento por parte de esta, pues al ser los contratos de garantías títulos ejecutivos por el monto de la obligación principal, intereses y gastos, deberán pasar a cobrar la garantía por la S.G.R.

Esto debería contribuir a bajar la tasa de interés, pues el procedimiento es más rápido que el que hoy enfrentan los bancos en caso de incumplimiento de las empresas.

### 3.1. Breve Reseña de la Instrumentación en otros Países.<sup>2</sup>

En el contexto internacional podemos encontrar muchos ejemplos de iniciativas referidas a Sistemas de Garantía de crédito, como las siguientes.

#### a. Brasil.

No existe en Brasil un Sistema de Garantía Recíproca de alcances generalizados. Ha habido una experiencia parcial y limitada que realizó el *Centro de Apoio a Pequena e Média Empresa (CEBRAE)*, entidad estatal de estímulo a las PyMES, y que consistió en la Administración de la Línea de Crédito denominada SEPLAN/CEBRAE que fue complementada con un fondo de garantía.

El CEBRAE busca ampliar esta experiencia, y por ello ha lanzado una propuesta de creación de un *Fondo Nacional de Riesgo* con la finalidad de proveer garantías sobre los financiamientos concedidos a PyMES y a microempresas.

La Propuesta contempla que los fondos pertenezcan al CEBRAE, quién tendrá también a su cargo la gestión de las siguientes fuentes:

Un 50% de los deudores garantizados, mediante un descuento directo inicial del 1.5% sobre el capital de crédito obtenido.

Un 30% de aportes presupuestarios del CEBRAE.

Un 20% de los propios bancos beneficiarios de la garantía.

#### b. México.

En el campo del crédito funcionan en este país las *Uniones de Crédito (UC)*, cuya función es llevar a cabo operaciones de descuento y créditos de toda clase a sus asociados. Asimismo, realizan todas las acciones que tiendan a facilitar el uso del crédito por parte de sus socios, tramitando préstamos ante instituciones bancarias, negociando plazos y préstamos preferenciales, y prestando garantías a sus socios. Estas organizaciones tienen antigua data, a pesar de que la legislación que las rige es nueva porque fue actualizada en 1985, se registran antecedentes desde 1932.

Coexisten con las UC diversos fondos públicos, la mayoría de ellos administrados en fideicomiso por la institución financiera estatal *Nacional Financiera S.A. (NAFISA)* y por el *Banco de México (BMEX)*. Los más importantes de ellos son el *Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Pequeña y Mediana (FOGAIN)* y el *Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI)*, *Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP)*, *Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)*, *Fondo Nacional de Fomento de las Exportaciones (FOMEX)* y *Fondos Estatales de Fomento (FEF)*. A excepción de este último que es de jurisdicción estatal, los restantes son de jurisdicción federal.

---

<sup>2</sup> Análisis de Legislación Comparada presentada en la Comisión de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Honorable Cámara del Senado de la Nación.



FOGAIN proporciona créditos de apoyo a las PyMES industriales. FONEP y POMEI otorgan créditos para estudios preliminares de proyectos de desarrollo industrial, y para la adquisición de equipamiento industrial respectivamente. FOMIN otorga créditos sin garantías y el FOMEX financia las operaciones de comercio exterior. Todas estas instituciones están facultadas para otorgar garantías y avales en operaciones crediticias de su incumbencia que las PyMES contraigan con entidades bancarias.

Los FEF suministran asistencia técnica y otorgan garantías o avales por hasta el 100% de los financiamientos de instituciones de crédito a PyMES.

### **c. Colombia.**

Los principales organismos estatales de apoyo y estímulo a las PyMES son en Colombia el *Instituto de Fomento Industrial (IFI)* en plano general, y la *Corporación Financiera Popular S.A. (CPP)* en el campo del crédito.

En 1992 se creó en Colombia el *Fondo Nacional de Garantías S.A. (FNG)*, sociedad de economía mixta de orden nacional, cuyos accionistas son el IFI y la CEP por la parte estatal, y las distintas seccionales regionales de la central empresaria *Asociación Colombiana Popular de Industriales (ACOPI)* por la parte privada. La participación privada no puede exceder el 25% del capital, según disposiciones estatutarias.

La originalidad reside en que la garantía del FNG se instrumenta por medio de un título ejecutivo denominado Certificado de Garantía. Otras peculiaridades son que el FNG condiciona la legibilidad de la PyME solicitante a que sea de capital colombiano en no menos de un 80%, y que presente certificación bancaria de la suficiencia de las garantías que puede proporcionar por sí misma.

La cobertura de la garantía del FNG puede alcanzar hasta el 100% de capital del préstamo, pero incluye expresamente intereses, costos u otros gastos.

### **d. Estados Unidos.**

En este país se da un tratamiento diferencial a las pequeñas empresas de las medianas, su filosofía económica otorga especial importancia al estrato empresario de menor dimensión, al que se considera la piedra angular del sistema de libre empresa. Sin embargo, para que este sistema tenga vigencia, deben existir oportunidades efectivas para el nacimiento y desarrollo de ambos estados.

Este país cuenta con la *Small Business Act (SBA)*, que es una agencia estatal a cargo de todas las políticas del Estado Federal dirigidas a asistir y estimular a las pequeñas empresas. En el campo del crédito, dicha agencia mantiene un programa de apoyo financieros que incluyen la prestación de garantías y el otorgamiento de créditos, sean estos participados con las entidades financieras o con la SBA. Cada uno de estos beneficios se otorga sólo si a juicio de la SBA el mismo es imprescindible para que la pequeña empresa obtenga recursos financieros. Es decir la SBA otorgará garantía cuando las garantías propias de la empresa no alcancen a satisfacer los mínimos exigidos por los bancos; dará préstamos participados a pequeñas empresas cuando el otorgamiento de la SBA no fuera suficiente para que ella pueda obtener créditos de los bancos y finalmente concederá préstamos totalmente financiados por la SBA cuando no sea posible obtener participación de bancos en operaciones crediticia.



#### **e. Japón.**

En líneas generales, en Japón las medidas de fomento se concentran con mayor intensidad en la asistencia y estímulo a las Pequeñas empresas. El estrato de empresas de medianas dimensión tiene relevancia menor desde el punto de vista de la formulación de política.

Para facilitar el acceso al crédito de las pequeñas empresas y/o medianas empresas, mediante el fortalecimiento de su capacidad de garantía, operan las *Credit Guarantee Corporation (CGC)*, corporaciones públicas autónomas y neutrales, creadas por la *Credit Guarantee Corporation Law* en agosto de 1953. Tienen como función prestar garantías a empresas.

#### **f. República de Corea.**

Existe en este país una corporación pública, establecida en 1976 por imperio de la *Credit Guarantee Fund Act* de 1974 bajo la denominación de *Korea Credit Guarantee Fund (KCGF)*, cuya función es la prestación de garantías para la prestación para la obtención de financiamiento bancario a empresas privadas de cualquier dimensión. Las PyMES tienen tratamiento preferencial.

El KCGF es una agencia gubernamental orientada a la instrumentación de políticas y operada sobre una base no comercial. Los servicios de garantía que el KCGF pone a disposición de las firmas beneficiarias son garantías para, préstamos, emisión de valores, leasing, créditos tecnológicos y capital de riesgo.

Según se trate de préstamos comunes o de créditos tecnológicos, respectivamente, el KCGF efectúa la evaluación crediticia de la firma o califica su capacidad técnica.

Los recursos del KCGF provienen de contribuciones mandatorias por parte del Estado y de los bancos, y contribuciones especiales del Gobierno.

#### **g. Taiwan.**

En Taiwan opera la *Small & Medium Business Credit Guarantee Fund. (SMBCGC)*, institución estatal no lucrativa fundada en 1974, que integra sus recursos con aportes de agencias gubernamentales y contribuciones de 31 entidades financieras vinculadas.

Tiene entre otras funciones la presentación de garantías a PyMES para Préstamos generales.

#### **h. Francia.**

Entre las instituciones que prestan asistencia a las PyMES desde el campo del crédito, se encuentran las Sociedades Mixtas de Causa Mutual (SMCM) y las Sociedades de Desarrollo Regionales (SDR) que otorgan garantías a sus asociados.

El Crédito de Equipamiento de Pequeñas y Medianas Empresas, es una institución financiera estatal que actúa como una entidad de 2º grado cubriendo parte de los riesgos asumidos por las SMCM y las SDR.

Mientras las SMCM y las SDR se especializan con exclusividad en la prestación de garantías, el CEPME tiene como función principal el otorgamiento de créditos al estrato PyMES. Una particularidad de este sistema es que las entidades de base, es decir SMCM y



SDR, carecen de autonomía en lo que respecta a la aprobación de las garantías, todas las carpetas son elevadas al CEPME quién las evalúa y adopta la decisión final.

El capital de las SMCM se integra con el aporte de las empresas afiliadas. Durante el uso de las garantía, estas además aportan al fondo de garantías entre el 1% y el 4% del monto garantido. Las SDR son instituciones privadas, cuyas acciones cotizan en las bolsas locales de valores, su capital está conformado mayoritariamente por acciones empresariales de la región.

El sistema se orienta a garantizar créditos de mediano y largo plazo en equipamientos. La garantía de las entidades de base cubre, en teoría, el 100% del crédito, pero los bancos exigen normalmente una contra garantía.

El SGR francés, que resulta muy atractivo para los bancos, consiste en que en la mayoría de las oportunidades el sistema cancela íntegramente la deuda de la PyME morosa al producirse el primer incumplimiento, pasando el CPME a administrar la operación.

### **i. Italia.**

Las agrupaciones de las PyMES italianas para proveerse garantías son *Consozi de Garanzia Colectiva Fidi (CONFIDI)*. Estos agrupamientos empresarios pueden adoptar la forma de consorcio propiamente dicho, o bien la de sociedad cooperativa de responsabilidad limitada.

Las empresas integrantes extienden una garantía mediante la suscripción de un compromiso por un importe no inferior a 800 dólares, y por un plazo limitado. Además realizan aportes adicionales cuyo objeto es constituir un fondo de riesgo que actúa como primer recurso para afrontar eventuales incumplimientos sin afectar la garantía colectiva.

Los CONFIDI establecen convenios con las entidades bancarias, las que se comprometen a otorgar créditos a las firmas consorciadas merced a la cobertura parcial de la garantía colectiva del consorcio.

Los CONFIDI están orientados a otorgar créditos de inversión y el suministro de servicios financieros, incluyendo asistencia y consultoría.

Los CONFIDI reciben, mediante la suscripción de cuotas de las garantías colectiva a título de sostenimiento, el apoyo de grandes empresas, entidades empresarias y las administraciones de Estados regionales y provinciales.

### **j. La India.**

La puesta en práctica de políticas de estímulo a las PyMES es tradicional en la India. La Corporación Nacional de las Pequeñas Industrias (NSIC) fue creada en 1955 y desde entonces realiza diversas actividades de fomento y asistencia que en la actualidad comprenden la gestión de compra, leasing y alquiler de maquinaria y servicios de marketing. A nivel de estado operan con similares objetivos las Corporaciones Estadales para el desarrollo de las Pequeñas Industrias (SSIDCS).

En el campo específico de las garantías existe un esquema denominado *Small Loans Guarantee Scheme (SLGS)*, que está administrado por la *Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation (DICGC)*, entidad pública del Estado Federal.



La DICGC presenta garantía a préstamos orientados a compra o reparación de activos físicos y a constitución de activos de trabajo. Las entidades financieras beneficiarias deberán estar previamente ligadas con la DICGC mediante un convenio. Una peculiaridad del sistema es que, una vez establecido tal convenio, todas las operaciones de crédito que la institución convenida realice a favor de beneficiarios elegibles para los propietarios elegibles, resultan automática, global y obligatoriamente cubiertos por la garantía del SLGS, sin derecho a decisión en contrario por parte de la institución crediticia. Esta disposición tiende a impedir un eventual comportamiento de antiselección por parte de las entidades bancarias.

#### **k. España.**

España cuenta con un sistema de garantías para pequeñas y medianas empresas basado en las sociedades de garantías recíprocas (SGR). Las SGR son una forma societaria de carácter mercantil y capital variable que tiene identidad propia. Son de propiedad privada de los empresarios que la constituyen, o con la participación del Estado.

Específicamente en España tres han sido los procedimientos utilizados para reafianzar los avales concedidos a las SGR:

En primer lugar se optó por el reafianzamiento directo por parte del Estado, aunque nunca llegó a funcionar.

Los recursos de capital de la SGR se originan en el aporte privado de sus socios, adicionalmente cada SGR maneja un fondo de garantía constituido por aportación directa de los socios usuarios de la garantía, mientras retienen esta condición. El Estado, a través del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI), puede participar del capital de las SGR en forma temporal y por no más del 45% del capital suscrito; también por intermedio de las Consejerías de las Comunidades Autónomas pueden canalizarse aportes estatales.

Objeto de estas sociedades es la presentación de garantías sobre préstamos destinados a:

- Financiación de activos fijos;
- remodelación, ampliación y modernización de instalaciones;
- actividades de investigación y desarrollo tecnológico.

El orden dado implica también prioridad en el destino de los créditos a cubrir.

El sistema español es un sistema de dos pisos. La Sociedad de Garantías Subsidiaria SA (SOGASA) presta garantía a las SGR por una parte de las obligaciones contingentes contraídas por estas. El capital de las SOGASA está integrado en un 82% con aportes de las propias SGR y el 18% restante por aportes del IMPI.

La Sociedad mixta de segundo aval (SMSA) es una entidad con participación pública holgadamente mayoritaria. Su capital ha sido constituido, por el Instituto del Crédito Oficial (ICO) en un 57% y el resto por los bancos públicos, el IMPI que es patrimonio directo del Estado español, la Confederación Española de Caja de ahorro (CECA). La Sociedad actúa indistintamente como de segundo piso prestando garantía a las SGR por hasta el 75% de avales extendidos por estas y como entidad de primer piso prestando aval directo a las Py-MES sobre distintas fórmulas financieras.

El ya mencionado ICO compensa automáticamente a la SMSA, con cargo al fisco, por los avales que esta atiende. Por otro lado, el IMPI, la SMSA y varias de las SGR, pueden



otorgar subvenciones directas a las PyMES para que afronten el costo de los primeros avales y a las SGR para el pago del costo de segundo avales a SOGASA.

### **I. Argentina.**

Las Sociedades de Garantías Recíprocas, tuvieron su origen en la problemática financiera de las PyMES, que se concentran especialmente en tres aspectos principales.

Dificultad de acceso al crédito;

Insuficiencia de garantías disponibles;

Intereses muy elevados.

Estas entidades, que fueron creadas por las leyes nacionales 24.467 y 19.550, tratan de agrupar bajo un mismo techo a socios partícipes, respaldados por un socio protector que pone una fuerte suma de dinero para garantizar los fondos que tomen sus protegidos.

En nuestro país existen tres Sociedades Garantías Recíprocas:

GARANTIZAR capitaneada por el Banco de la Nación Argentina,

FOGABA que actúa en el ámbito de la Provincia de Buenos Aires y,

AFIANZAR que es privada y la introdujo Techint de la mano de sus dos compañías Siderar y Siat.

GARANTIZAR tiene como finalidad facilitar el acceso al crédito por parte de las PyMES a intereses reducidos, como así también brindar asesoramiento para dicha finalidad.

Está constituida por 159 socios partícipes que desarrollan actividades agropecuarias, mineras, comerciales, industriales y de servicios no financieros en todo el territorio de la República Argentina que representan el 51% del capital social, y un socio protector que es el Banco de la Nación Argentina que participa con el 49% del capital social.

Esta SGR cuenta con un fondo para garantizar créditos que está formado por aportes de \$2.000 de cada socio partícipe y \$15.000.000 de pesos por parte del Banco de la Nación Argentina.

Para ser socio partícipe la empresa debe ser pequeña o mediana según las resoluciones del Ministerio de Economía N° 401/89 y Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos N° 208/93 y 52/94.

Las garantías que se le otorgarán a las PyMES no excederán el 10% del crédito solicitado por las mismas y por un plazo no mayor a los 5 años. Por otro lado, los socios partícipes deberán presentar contragarantías, que según el riesgo del crédito y la calidad del proyecto, deberán ser reales o personales.

AFIANZAR, la S.G.R. del grupo Techint, avala hasta 36 millones de dólares para 177 empresas siderúrgicas. Este sistema permite a proveedores y clientes tomar créditos que son garantizados por las empresas de Techint, que por su tamaño y situación patrimonial obtienen fondos en las principales entidades financieras argentinas. De esta forma Techint se asegura la buena salud financiera y económica de sus clientes, lo que en definitiva le permite proyectar curvas de demanda crecientes para cada uno de sus productos.

FOGABA dió unas 35 garantías por 6.1 millones de dólares durante el año 1998, posibilitando créditos por 10 millones, según cálculos de personal de dicha entidad.



Es importante destacar que en cualquiera de los casos, las PyMES para obtener garantías por parte de la S.G.R. deberán revestir la condición de socio partícipe, sin embargo esto es condición necesaria pero no suficiente, ya que deberán presentar un proyecto de inversión que será evaluado para determinar el grado de rentabilidad.

### **3.2. Naturaleza Jurídica de las Sociedades de Garantías.**

Ya hemos visto anteriormente que aparece como una figura indispensable la existencia de sociedades de garantías como medio de acceso a la financiación necesaria para la pequeña y mediana empresa.

Para el análisis debemos partir de varios supuestos.

1. El sistema de garantía estará integrado por uno o varias Entidades de Garantías cuyo objeto será el de prestar garantías. Dichas Entidades podrá estar constituidas por el Estado, por empresas privadas, mixtas o constituidas por las mismas PyMES para garantizar sus propias necesidades financieras.

2. La operatoria para que la Entidad Financiera ejecute la garantía seguirá los siguientes pasos:

Mora de las PyMES.

Interpelación judicial a la PyME.

3. Pueden existir Entidades de Garantías de segundo grado a modo de reaseguro de las de primer grado.

4. La existencia de un órgano de contralor o superintendencia para darle una mayor confiabilidad al sistema.

En líneas generales los Sistemas de Garantías de los países analizadas tienen una elevada participación estatal, es decir son sistemas centralizados y operados por:

Una sociedad o agencia estatal que administra los fondos exclusivamente públicos.

Una corporación mixta, participada por capital estatal y privado.

Sin embargo, estas instituciones (SGR) pueden adoptar la forma descentralizada, es decir que la base de aporte capital es provenientes de fuentes privadas. En este caso adoptan la forma de mutuales que agrupan a las propias empresas y reciben aportes de estas.

Con respecto al grado de especialización institucional, existen dos alternativas instrumentales.

Las entidades que componen las S.G.R. deben ser instituciones especializadas, es decir que estén orientadas con exclusividad a la prestación de garantías o a lo sumo que agreguen a su actividad principal asesoramiento relacionado al tema.

Dichas entidades deben prestar a las PyMES una amplia gama de servicios que según el caso, incluye el crédito, inversiones directas, de capital de riesgo y otras prestaciones.

En la mayoría de los casos las S.G.R. se encuentran orientadas a las PyMES, no obstante, en algunos países contemplan a todas las empresas independientemente de su tamaño.

Los créditos tienen una variada gama de destinos y tipos de operaciones, puede decirse que los sistemas más diversificados incluyen tanto el crédito de inversión en todas sus formas y utilidades (créditos para compra de maquinarias, equipos, instalaciones y montaje, obras civiles, ampliación y remodelación, investigación y desarrollo, estudio de viabilidad, leasing, etc) como el crédito para capital de trabajo asociado o no a proyectos de inversión.



La relación jurídica entre la PyME y la Entidad de Garantía y la Pyme y la Entidad Financiera es por medio de un Contrato de Mutuo; existiendo tres alternativas para su instrumentación.

Fianza. La fianza es solidaria y el fiador no cuenta con los beneficios de exclusión o división.

Aval. Es una forma especial de fianza, pero en este caso el acreedor le asiste el derecho de exigir el pago indistintamente al deudor o avalista.

Contrato de Seguro. Cubre el riesgo de incobrabilidad de las obligaciones.

### **3.3. Aspectos Financieros en la Instrumentación de las S.G.R.**

Normalmente el funcionamiento de un S.G.R. requiere que las entidades que lo integran - empresas garantes- constituyan fondos de una reserva para hacer frente a alguna parte de sus obligaciones contingentes.

Tales fondos están constituidos por aportes provenientes de fuentes públicas o mixtas. Las comisiones por aval o una parte de ella, y los intereses generados por la colocación financiera de los recursos del propio fondo integran dichas reservas.

Los límites de las garantías que otorgan los sistemas de garantías suelen estar fijados en función con los fondos de reservas con que cuentan.

### **3.4. Aspectos Operativos de la S.G.R.**

a. Vinculación de la PyME al sistema.

El acceso de la PyME al uso de garantías de las S.G.R. puede realizarse:

por medio de la empresa financiera,

por medio de la empresa garante,

indistintamente por medio de la empresa financiera o de la empresa garante.

b. Evaluación de la solicitud.

Las alternativas que pueden presentarse en este sentido pueden ser:

que la evaluación esté a cargo exclusivamente de la entidad financiera,

que la evaluación sea llevada a cabo por la empresa garante,

que la entidad financiera y la empresa garante evalúen la solicitud en forma separada e independientemente una de otra,

que la entidad financiera y la empresa garante actúen complementariamente.

La opción de dejar en manos de la entidad financiera en análisis de la carpeta del solicitante, del destino del crédito y de su capacidad de garantía, se corresponde con una situación de alta confianza en la capacidad administrativa y decisoria del sistema bancario. Sin embargo la S.G.R. será más atractiva para los bancos en la medida en que contribuya a descargar a estos de tareas.

#### 4. IMPORTANCIA DE LAS PYMES MANUFACTURERAS Y SITUACIÓN FINANCIERA.

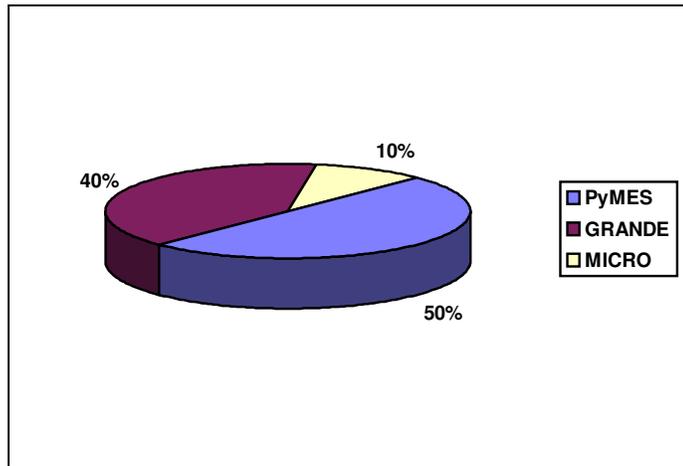
En este apartado nos abocaremos al análisis de los problemas financieros que tienen las Pymes y Micro empresas para acceder a líneas de crédito para capital de trabajo y financiación de proyectos de inversión. Consideramos que de los datos que surgen del procesamiento de la información suministrada por el Relevamiento del Sector Productivo<sup>3</sup>, estas dos cuestiones, resultan fundamentales a la hora de explicar la situación financiera de las empresas.

##### 4.1. La Importancia de las Pymes en la Estructura Industrial.

La estructura industrial argentina se caracteriza por una gran presencia de pequeñas y medianas empresas. Según el último relevamiento industrial realizado por la UIA, las PyMES aportan la mitad del valor agregado industrial y las microempresas otro 10%. A nivel de empleo son, aún más importantes ya que demandan el 70% de la ocupación industrial.

En el gráfico N°1 puede observarse que en el sector industrial argentino, el 60 % de los establecimientos industriales son de pequeña envergadura.

**Gráfico N° 1**  
**Estructura Industrial Argentina**



**Fuente:** Elaboración propia en base al relevamiento de la UIA

##### 4.2. Situación Financiera de las Empresas Rosarinas.

En lo que atañe a la ciudad de Rosario, tomando como base al Relevamiento Productivo de la Industria Manufacturera Rosarina la composición industrial se caracteriza por la

---

<sup>3</sup> Dicho relevamiento fue llevado a cabo en el marco del Convenio entre la Secretaría de Producción, Promoción del Empleo y Comercio Exterior de la Municipalidad de Rosario y el Instituto de Investigaciones Económicas de la Escuela la Economía de la FCEyE de la UNR, en el año 1997.



presencia de Micro y Pymes, ya que menos del 1% de estos establecimientos son empresas Grandes.

**Cuadro N° 1**  
**Estructura Industrial Rosarina**

Tamaño	Nº de empresas	Part. Porcen.
Pyme	1708	63.21
Micro	981	36.31
Grande	13	0.48
Total	2702	100.00

**Fuente:** Elaboración Propia en base a datos del Relev. Del Sector Productivo 1997.

Debido a los acontecimientos ocurridos en el cordón industrial rosarino a partir del proceso de desregulación y descentralización de la economía iniciado a partir del año 1.991, las Pymes debieron soportar la competencia de empresas dotadas con tecnología de punta. Esto significó, por un lado, la necesidad de reconversión de sus procesos productivos a fin de lograr su permanencia en el mercado, y por el otro, el acceso al financiamiento. En este sentido, el acceso al crédito se constituyó en su principal problema y uno de los temas prioritarios de la política económica.

Por otro lado, las entidades financieras hasta este momento no han demostrado demasiado interés de participar de este segmento de negocio, más allá de los descubiertos bancarios que implican intereses elevados y son de corto plazo. Es por ello que en nuestro país, al igual que en cualquier lugar del mundo, el Estado debe buscar alternativas, ya que la ausencia de financiamiento hace que las Pymes puedan invertir menos de lo que marcan sus ponteciabilidades, lo que determina niveles de producción y empleo subóptimos.

Nuestro análisis está orientado a demostrar que las pequeñas y medianas empresas rosarinas no cuentan con asistencia financiera suficiente para lograr la tan anhelada reconversión y transformarse en empresas dinámicas ante las exigencias del nuevo contexto macroeconómico.

En primer lugar, debemos aclarar que consideramos sólo las ramas tradicionalmente relevantes en la industria rosarina ya que el conjunto de ellas representan algo más del 65% del total de empresas del Relevamiento y además porque fueron las que más sufrieron el ajuste. En los cuadros N° 2 y 3 se detallan las ramas de actividad con su correspondiente código CIIU a dos dígitos y la participación de las mismas en el total censado.

En segundo término, analizamos el acceso al crédito para la financiación de capital de trabajo y para proyectos de inversión ya que consideramos a estos dos indicadores fundamentales de la existencia de permanencia y crecimiento en el mercado<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Los count realizados con la base de datos del Relevamiento del Sector Productivo se presentan en el Anexo 2.

**Cuadro N° 2**  
**Empresas seleccionadas según rama de actividad**

Ramas de actividad	Cantidad de empresas
15: Productos alimenticios y bebidas	511
17: Fabricación de textiles	41
18: Prendas de vestir, terminados y teñidos de peles	153
24: Fabricación de sustancias y productos químicos	49
25: Fabricación de productos de caucho y plástico	130
28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	283
29: Máquinas y equipos n.c.p.	372
36: Muebles, industrias no contempladas en otra parte	222
Total	2.702

**Fuente:** Elaboración en base a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme rev. 3

En el cuadro N° 3 podemos observar que del total de las ramas analizadas las alimenticias y metalmeccánicas concentran casi el 50% de los establecimientos. Esto refleja que la ciudad de Rosario fue y sigue siendo un centro dependiente de la industria metalmeccánica y de productos industriales de origen agropecuario.

**Cuadro N° 3**  
**Clasificación de las ramas según tamaño y participación porcentual**

Tamaño	Pyme	Micro	Grande	Total	Participación Porcentual
<b>Total de empresas</b>	1708	981	13	2702	100.00
Rama 15	303	203	5	511	18.91
Rama 17	24	17	0	41	1.52
Rama 18	95	58	0	153	5.66
Rama 24	47	2	0	49	1.81
Rama 25	105	25	0	130	4.81
Rama 28	181	101	1	283	10.47
Rama 29	291	79	2	372	13.77
Rama 36	116	106	0	222	8.22
Total ramas seleccionadas	1162	591	8	1761	65.17

**Fuente:** Elaboración propia.

Estos sectores de actividad son los más afectados por las nuevas condiciones macroeconómicas caracterizadas por la globalización de los mercados y la flexibilidad de los procesos productivos lo que llevó a la necesidad de reconversión. Sin embargo, los datos del relevamiento muestran que el acceso a las instituciones financieras no está caracterizado por la búsqueda de fondos para financiar inversiones nuevas, sino que corresponde en su mayor medida a los servicios tradicionales que ofrecen los bancos, esto es, cuentas corrientes y cajas de ahorro.

En el cuadro siguiente se muestran las empresas clasificadas por tamaño y rama de actividad que cuentan con asistencia financiera para capital de trabajo y proyectos de inversión. Hemos tomado estos dos componentes de financiamiento de inversiones teniendo en cuenta que el capital de trabajo es imprescindible para la permanencia de la empresa en el mercado y, los proyectos de inversión marcan el crecimiento no solo de la empresa sino de la economía en su conjunto.

**Cuadro N° 4**  
**Asistencia Financiera para Capital de Trabajo y Proyectos de Inversión según Tamaño y Rama de Actividad**

Rama	Tamaño	Para capital de trabajo			Para proyectos de inversión		
		si (1)	TOTAL	%	Si (1)	TOTAL	%
15	Pyme	45	303	14.85	15	303	4.95
	Micro	4	203	1.97	2	203	0.99
	Grande	1	5	20.00	1	5	20.00
	<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>511</b>	<b>9.78</b>	<b>18</b>	<b>511</b>	<b>3.52</b>
17	Pyme	2	24	8.33	0	24	0.00
	Micro	0	17	0.00	0	17	0.00
	Grande	0	0	0.00	0	0	0.00
	<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>41</b>	<b>4.88</b>	<b>0</b>	<b>41</b>	<b>0.00</b>
18	Pyme	24	95	25.26	9	95	9.47
	Micro	5	58	8.62	0	58	0.00
	Grande	0	0	0.00	0	0	0.00
	<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>153</b>	<b>18.95</b>	<b>9</b>	<b>153</b>	<b>5.88</b>
24	Pyme	8	47	17.02	0	47	0.00
	Micro	0	2	0.00	0	2	0.00
	Grande	0	0	0.00	0	0	0.00
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>49</b>	<b>16.33</b>	<b>0</b>	<b>49</b>	<b>0.00</b>
25	Pyme	26	105	24.76	10	105	9.52
	Micro	0	25	0.00	0	25	0.00
	Grande	0	0	0.00	0	0	0.00
	<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>130</b>	<b>20.00</b>	<b>10</b>	<b>130</b>	<b>7.69</b>
28	Pyme	32	181	17.68	9	181	4.97
	Micro	2	101	1.98	0	101	0.00
	Grande	1	1	100.00	1	1	100.00
	<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>283</b>	<b>12.37</b>	<b>10</b>	<b>283</b>	<b>3.53</b>
29	Pyme	56	291	19.24	15	291	5.15
	Micro	2	79	2.53	0	79	0.00
	Grande	1	2	50.00	1	2	50.00
	<b>Total</b>	<b>59</b>	<b>372</b>	<b>15.86</b>	<b>16</b>	<b>372</b>	<b>4.30</b>
36	Pyme	13	116	11.21	5	116	4.31
	Micro	3	106	2.83	0	106	0.00
	Grande	0	0	0.00	0	0	0.00
	<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>222</b>	<b>7.21</b>	<b>5</b>	<b>222</b>	<b>2.25</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos del Relev. Del Sector Productivo.



Del cuadro pueden extraerse por lo menos dos conclusiones importantes. La primera es que no más del 25% de las Pymes encuentra financiamiento para capital de trabajo. La segunda es que esta situación se ve agravada cuando nos referimos a la necesidad de financiar proyectos de inversión, ya que no alcanzan el 10% de las empresas a obtener dicho financiamiento.

Por otra parte, haciendo el análisis por rama, las Pymes que se encuentran en peor situación corresponden a las que se dedican a la fabricación de productos de metal (rama 28) y textiles (rama 17). Estando en mejor situación relativa aquellas que producen bienes con mayor valor agregado -alimenticias (rama 15), prendas de vestir (rama 18), químicas (rama 25) y maquinarias y equipos (rama 29)-.

Sin embargo, cuando nos detenemos en el financiamiento de proyectos de inversión, la industria química (rama 25) y la de prendas de vestir (rama 18) se encuentran en mejor posición aunque el porcentaje no supera el 10 % del total de pymes de esa rama.

## 5. REFLEXIONES FINALES

A lo largo de este trabajo hemos presentado, en primer lugar, algunas de las alternativas más importantes que existen a los fines de asistir financieramente a las pequeñas y medianas empresas. Los Sistemas de Garantías Suplementarias o Sustitutivas -SGSS-, las sociedades de Capital de Riesgo y los Consorcios de Exportación. Todos ellos tienen en común la expansión de las PyMES aunque la diferencia reside en el objeto de la sociedad, ya que las primeras proporcionan garantías para acceder a créditos con bajos costos financieros, las segundas están relacionadas con la participación de empresas grandes en la composición del capital de las PyMES y, las terceras son exclusivas para proyectos de inversión que involucran al mercado externo.

En segundo término, hemos analizado la modalidad más reciente en materia de respaldo a las empresas de menor envergadura para el acceso al crédito necesario para la reconversión productiva. Esto es el Sistema de Garantías Recíprocas -S.G.R.- que rige en nuestro país a partir de la sanción de la Ley nacional 24.467 promulgada en el año 1.995.

Este sistema, lejos de ser novedoso para nuestro país, ha sido adoptado en varios países del mundo con características similares a su naturaleza jurídica y a sus aspectos operativos. En la mayoría de los países analizados, se destaca en primer lugar el rol protagónico que el Estado otorga al desarrollo de las PyMES y, en segundo lugar, que él es el encargado de proporcionar en algunos casos, no solo la garantía sino también el monto del préstamo, lo que no sucede en nuestro país.

Por otro lado, de los resultados obtenidos a partir de los datos proporcionados por la Unión Industrial Argentina y la consulta a la Base de Datos del Relevamiento del Sector Productivo '97, confeccionada por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Escuela de Economía, podemos señalar por lo menos tres aspectos relevantes

El primero es que la estructura industrial nacional está constituida por el 60% de empresas pequeñas y medianas y en el caso de la ciudad de Rosario este porcentaje se hace más significativo. En consecuencia, si tenemos en cuenta que el nuevo contexto macro de las empresas exige una rápida reconversión para revertir la amenaza que implica la competencia externa, es imperativo no solo la existencia de líneas de créditos para las PyMES sino la posibilidad de acceder a los mismos.

El segundo aspecto, es que si bien las líneas de crédito existen, las exigencias solicitadas por las Entidades financieras no están al alcance de estas empresas ya que menos del 6 % de las Pymes rosarinas cuenta con financiamiento para proyectos de inversión. De este modo, el S.G.R. sería el medio por el cual las PyMES podrían acceder en iguales condicio-



nes que las empresas de gran tamaño al crédito y financiar de este modo su reconversión y no estar destinadas a salir del mercado.

El tercer aspecto está relacionado a las ramas de actividad económicas tradicionales en la industria rosarina donde es evidente la escasez de financiamiento, especialmente para aquellas que producen bienes de escaso valor agregado.

Por lo dicho se desprende que es necesaria la existencia de financiamiento a las PyMES rosarinas para encarar proyectos de inversión y lograr condiciones de competitividad. Sin embargo, cabe destacar que se produce un cuello de botella en el ingreso al sistema ya que GARANTIZAR que es la única S.G.R. que proporciona garantías para las PyMES de todo el país y de todos los sectores productivos tiene creada su sede en Buenos Aires y, para el caso de Rosario, el trámite para acceder a la garantía debe efectuarse en Buenos Aires. Este hecho se agrava si tenemos en cuenta que la suscripción a la Sociedad es una condición necesaria pero no suficiente ya que la S.G.R. exige a la PyME garantías reales lo que significa otra barrera para el acceso al crédito.

## BIBLIOGRAFIA

IBAÑEZ GIMENO, José: "**Sistema Español de Garantías Recíprocas**". Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial de Madrid. Año 1992.

ELKARGI SGR, Compañía española de reafianzamiento. Año 1996.

Secretaría de Producción, Promoción de Empleo y Comercio Exterior de la Municipalidad de Rosario "**Relevamiento del Sector Productivo**". Provincia de Santa Fe 1997. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio -MAGIC-.

## ENTREVISTAS

- Al Gerente General de Garantizar -SGR de Banco Nación-
- A la Asociación Empresaria Rosarina.
- A la Unión Industrial Argentina al personal del Departamento PYME.
- A Banco Nación Regional Rosario.



## ANEXO 1

### LEGISLACION NACIONAL ARGENTINA REFERIDA A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

- **Ley 20.568:** Cooperación para el desarrollo de la Pequeña y Mediana empresa (COPYME). Proyecto del Poder Ejecutivo (Cámpora Gelbard) del 22-06-73, sancionada 23-11-73 y promulgada 17-12-73 (B.O. 21-12-1973).
- **Decreto 318/74:** Estatuto de la Copyme.
- **Decreto 67/76:** Fija la tasa prevista de la Ley 20.568. Fecha 10-01-76 (B.O. 16-01-1976).
- **Ley 542:** Liquidación de la COPYME. Derogación de la ley 20.568 y y Decreto 67/76- Sancionada y promulgada el 20-03-77 (B.O. 08-03-1977).
- **Ley 23.020 :** Creación del Instituto Nacional para la Asistencia Integral de la Pequeña y Mediana empresa. (INAIPYME). Sancionada y promulgada el 20-03-1977 (B.O.13-12-83).
- **Decreto 2057/85:** Creación de la subsecretaría de la Pequeña y Mediana Industria. 24-10-85. (B.O. 31-10-85).
- **Decreto 2436/85:** Modificación del Decreto 2057/85. Se crea la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa.
- **Resolución S.I.C.E. 307/86:** Creación de los centros de asistencia técnica e información para la Pequeña y Mediana Industria. 02-06-86. (B.O.27-12-86).
- **Resolución S.I.C.E 653/86:** Creación en jurisdicción de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. resolución 307/86. Fecha 10-10-86. (B.O. 24-10-86).
- **Resolución S.I.C.E. 936/86.:** Reglamenta el consejo Asesor Honorario creado por la Resolución 633/86, 05-12-86. (B.O. 24-10-86).
- **Resolución S.I.C.E. 155/87:** Pequeñas y medianas empresas. Posibilidad de presentarse ante la S.I.C.E. a fin de señalar factores que afecten su normal funcionamiento y/o expansión y solicitar una evaluación económica, financiera, tecnológica, de mercado y de organización empresario, 04-03-1987. (B.O. 27/04/1987).
- **Resolución S.I.C.E. 156/87:** Nuevas Empresas Pequeñas y Medianas. Requisito para solicitar apoyo de la S.I.C.E. ante entidades privadas o multiraretales de financiamiento y/o aporte de capitales de riesgo y/o mercado de valores y/o de incorporación tecnológica. 04-03-1987. (B.O. 27-04-87).
- **Decreto 64/89:** Disolución de la Dirección Nacional de Desarrollo Regional perteneciente a la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, 20/01/89 (B.O. 01/02/89).
- **Decreto 998/89:** Convoca la realización del Congreso Nacional de la Micro, Pequeñas y Medianas empresas para la revolución Productiva, 06/10/89 (B.O. 16/12/89).



- **Resolución 401/89:** Caracterización de la Pequeña y Mediana Empresa para Organismos dependientes del Ministerio de Economía, 23/11/89 (B.O. 26/11/89).
- **Decreto 479/90:** Se suprime la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, 14/03/90 (B.O. 19/03/90)
- **Decreto 2586/92:** Instituye el Programa Trienal de Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, 22/12/92 (B.O. 07/01/93).
- **Resolución 208/93:** Modificación de la Resolución 401/89 en lo relativo a los topes de los parámetros utilizados para caracterizar a la Pequeña y Mediana empresa 24/02/93 (B.O. 01/03/93).
- **Resolución 126/93:** Constitución de Consorcio de Pequeña y Mediana Empresa, 21/04/93 (B.O. 23/04/93).
- **Resolución 158/93:** Modificación de la Resolución 126/93, 13/05/93 (B.O. 18/05/93).
- **Decreto 991/93:** Amplia el Programa Trienal del Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, incluye una bonificación de la tasa de interés que se cobre a empresas por préstamos de líneas comerciales a otorgar para el financiamiento de capital de trabajo de proyectos de inversión y/o reconversión productiva y de exportaciones de bienes de capital producidos localmente por pequeñas y medianas empresas, 07/05/93 (B.O. 21/05/93).
- **Resolución 511/93.** Fija condiciones particulares a las que deberá sujetarse cada línea de crédito creada por el decreto 991/93, 20/05/93 (B.O. 21/05/93).
- **Resolución 174/93:** Establece fecha en que se realizará el primer llamado licitatorio correspondiente a las Entidades Financieras que deseen participar de las líneas crediticias a las que se refieren los art. 4º y 8º del Decreto 991/93. (B.O. 28/05/93).
- **Resolución 175/93:** Prórroga al plazo establecido en la Resolución 159/93 en lo relativo a las Entidades preclasificadas para otorgar garantía suplementaria establecida en el art. 15º del Decreto N° 1586/92, 26/05/93 (B.O. 28/05/93)
- **Decreto 1087/93:** Las Pymes son autorizadas a hacer oferta pública de títulos valores representativos de deuda, 24/05/93 (B.O. 28/05/93).
- **Resolución 235/93:** Las Comisión Nacional de Valores crea Registro Especial de Obligaciones Negociables para Pymes, 20/07/93 (B.O. 22/07/93).
- **Ley de Pymes.**
- **Ley 24.467:** Pequeña y mediana empresa. Caracterización y Constitución de las Sociedades de Garantías Recíprocas, 23/03/95 (B.O. 28/03/95).

## ANEXO 2

En este anexo se presenta el procesamiento de la información suministrada por el relevamiento del sector productivo para las preguntas referidas al financiamiento para capital de trabajo y proyectos de inversión para el total de ramas y para las ramas seleccionadas en este trabajo.

### TOTAL DE RAMAS

Tamaño	Nº de empresas	Part. Porcen.
Pyme	1708.00	63.21
Micro	981.00	36.31
Grande	13	0.48
Total	2702	100.00

#### Lineas de crédito para capital de trabajo

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	287	1089	1	331	1708
Micro	27	326	1	627	981
Grande	4	9	0	0	13
Total	318	1424	2	958	2702

#### Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	94	1282	1	331	1708
Micro	6	347	1	627	981
Grande	4	9	0	0	13
Total	104	1638	2	958	2702

### RAMA 15

Tamaño	Nº de empresas
Pyme	303
Micro	203
Grande	5
Total	511

#### Lineas de crédito para capital de trabajo



Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	45	142	0	116	303
Micro	4	37	1	161	203
Grande	1	4	0	0	5
Total	50	183	1	277	511

Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	15	172	0	116	303
Micro	2	39	1	161	203
Grande	1	4	0	0	5
Total	18	215	1	277	511

## RAMA 17

Tamaño	Nº de empresas
Pyme	24
Micro	17
Grande	0
Total	41

Lineas de crédito para capital de trabajo

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	2	15	0	7	24
Micro	0	8	0	9	17
Grande	0	0	0	0	0
Total	2	23	0	16	41

Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	0	17	0	7	24
Micro	0	8	0	9	17
Grande	0	0	0	0	0
Total	0	25	0	16	41

## RAMA 18

Tamaño	Nº de empresas
Pyme	95
Micro	58
Grande	0
Total	153

### Lineas de crédito para capital de trabajo

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	24	57	0	14	95
Micro	5	18	0	35	58
Grande	0	0	0	0	0
Total	29	75	0	49	153

### Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	9	72	0	14	95
Micro	0	23	0	35	58
Grande	0	0	0	0	0
Total	9	95	0	49	153

## RAMA 24

Tamaño	Nº de empresas
Pyme	47
Micro	2
Grande	0
Total	49

### Lineas de crédito para capital de trabajo

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	8	29	0	10	47
Micro	0	2	0	0	2
Grande	0	0	0	0	0
Total	8	31	0	10	49



Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	0	37	0	10	47
Micro	0	2	0	0	2
Grande	0	0	0	0	0
Total	0	39	0	10	49

**RAMA 25**

Tamaño	Nº de em- presas
Pyme	105
Micro	25
Grande	0
Total	130

Lineas de crédito para capital de trabajo

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	26	72	0	7	105
Micro	0	13	0	12	25
Grande	0	0	0	0	0
Total	26	85	0	19	130

Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	10	88	0	7	105
Micro	0	13	0	12	25
Grande	0	0	0	0	0
Total	10	101	0	19	130

**RAMA 28**

Tamaño	Nº de em- presas
Pyme	181
Micro	101
Grande	1
Total	283



Lineas de crédito para capital de trabajo

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	32	117	0	32	181
Micro	2	29	0	70	101
Grande	1	0	0	0	1
Total	35	146	0	102	283

Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	9	140	0	32	181
Micro	0	31	0	70	101
Grande	1	0	0	0	1
Total	10	171	0	102	283

## RAMA 29

Tamaño	Nº de em- presas
Pyme	291
Micro	79
Grande	2
Total	372

Lineas de crédito para capital de trabajo

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	56	195	1	39	291
Micro	2	41	0	36	79
Grande	1	1	0	0	2
Total	59	237	1	75	372

Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	15	236	1	39	291
Micro	0	43	0	36	79
Grande	1	1	0	0	2
Total	16	280	1	75	372



## RAMA 36

Tamaño	Nº de em- presas
Pyme	116
Micro	106
Grande	0
Total	222

### Lineas de crédito para capital de trabajo

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	13	77	0	26	116
Micro	3	28	0	75	106
Grande	0	0	0	0	0
Total	16	105	0	101	222

### Financiación para proyectos de inversión

Tamaño	si (1)	No (2)	(0)	(b)	Total
Pyme	5	85	0	26	116
Micro	0	31	0	75	106
Grande	0	0	0	0	0
Total	5	116	0	101	222