

Maestría en Políticas Públicas- UTDT

Título de Trabajo Final: “Acceso al financiamiento Pyme en Argentina. Características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios. ¿De qué manera puede colaborar una Sociedad de Garantía Recíproca para facilitar la obtención de financiamiento?”

Alumna: Rocío Soledad González.

Tutor: Nicolás Gadano.

*“Acceso al financiamiento Pyme en Argentina.
Características de la gestión interna de las empresas que
dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios.*

*¿De qué manera puede colaborar una Sociedad de Garantía
Recíproca para facilitar la obtención de financiamiento?”*

Palabras clave: Pymes; restricciones al financiamiento; acceso al crédito; requisitos documentarios; gestión interna.

Resumen

Este trabajo busca hacer un aporte a la discusión sobre el acceso al financiamiento Pyme en Argentina poniendo el foco en cómo algunas características propias de la gestión interna de estas empresas, dificultan su acceso al crédito. Cuando la Pyme se acerca al banco para solicitar un préstamo, salen a la luz falencias asociadas a: cómo se presenta el proyecto de solicitud de fondos; a qué línea de crédito se apunta; a la falta de capacidad para reunir la documentación requerida y al respaldo necesario en término de garantías para afrontar dicha solicitud.

La dificultad para recopilar información que acredite la trayectoria de la empresa y la falta de respaldo a través de garantías suficientes, aparecen como las dos principales barreras internas a la hora de acceder a financiamiento. Con alcances y limitantes, las Sociedades de Garantías Recíproca han sido constituidas por ley como una herramientas de política pública que apunta a sortear las dificultades que tiene la Pyme en esta temática.

Partiendo de la heterogeneidad del universo Pyme argentino y tomando como premisa que la inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas argentinas es positiva, se presenta el caso de Garantizar, SGR líder del mercado. Se intentará mostrar cómo esta empresa de capitales mixtos acompaña a las Pymes, sorteando las dificultades internas que funcionan como barreras de entrada al mercado de créditos.

Índice

I. Introducción	9
II. Diagnóstico.....	12
Marco conceptual	12
Características de la Pyme argentina	16
Variables de análisis en el acceso al financiamiento Pyme.....	20
Discusión entre autores	25
III. Estudio de Caso	29
Bajo qué marco y cómo funcionan las Sociedades de Garantía Recíproca en Argentina ..	32
Garantizar SGR. Espíritu Pyme.	45
De qué manera puede Garantizar ayudar a las Pymes a sortear sus dificultades de gestión interna. La cercanía del Asesor Comercial con el empresario Pyme.	48
De qué manera puede Garantizar ayudar a las Pymes a sortear sus dificultades de gestión interna. La Comisión de Riesgo: una innovación estatutaria.	39
Alcances y limitantes de Garantizar SGR.....	51
IV. Conclusiones	53

I. Introducción

El acceso a financiamiento por parte de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Argentina y en América Latina ha sido tema de estudio de prestigiosos analistas durante largo tiempo debido al peso que tienen estas empresas en términos de generación de empleos, distribución del ingreso e impacto en las economías locales, regionales y global.

Cuando dicho acceso se torna difícil y resulta dependiente de la coyuntura económica y/o de las decisiones políticas de proteger o no al sector, se terminan reforzando las desigualdades en las capacidades productivas de las empresas, creando un círculo que condena a gran parte de las firmas del segmento Pyme a una situación de vulnerabilidad y a un crecimiento global deficiente (CEPAL, 2011). Ésto visto desde una mirada que pone el foco de análisis en el contexto que rodea a la Pyme.

Ahora bien, este trabajo busca hacer un aporte a la discusión sobre el acceso al financiamiento Pyme partiendo de una posición que principalmente observa y analiza la gestión interna de las empresas. Cómo algunas características propias de las mismas dificultan su entrada al sistema bancario argentino y cómo un asesor externo a la empresa podría ayudarla a sortear en parte dichas dificultades.

La decisión de abordar la temática a través de esta mirada descansa en dos argumentos principales: lo fundamental de tener un Estado que promueva que los bancos dirijan parte de sus depósitos a las pequeñas y medianas empresas y la importancia de que las firmas efectivamente puedan hacerse de esos dineros con o sin la ayuda de un asesoramiento externo.

El primer argumento parte de señalar que la existencia de financiamiento dirigido de manera específica a las Pymes en cualquier país es un requisito para que éstas puedan invertir y crecer. Sin créditos, no hay inversión, no se contrata más personal, no se compran nuevas máquinas, no se produce más y muchas empresas quedan frenadas en el camino de la profesionalización. Sin financiamiento dirigido, se terminan profundizando las desigualdades entre empresas ya que sólo pueden crecer

aquellas firmas que cuentan con recursos propios. En este punto, resulta clave el rol de un Estado que intervenga y acompañe al mercado y a las empresas en pos de un mayor bienestar general.

Se está de acuerdo en que en el mercado de créditos bancarios puede haber recursos destinados a las Pymes, pero si las firmas no pueden acceder a las líneas, de nada sirve. Es aquí donde entra el segundo argumento y que aborda la cultura de funcionamiento y organización de la Pyme argentina. Lo más importante es poder acceder al crédito, no que solamente haya créditos. Resulta clave poder hacer docencia sobre la gestión interna de las empresas y mejorar su capacidad de respuesta frente a los pedidos de los bancos a la hora de solicitar un préstamo. La docencia implica trabajar sobre una cultura muy arraigada en el empresario Pyme argentino que suele descreer de las oportunidades que pueden surgir en el mercado de créditos.

Entonces, se deja en claro que en este estudio se parte de que el acceso al crédito bancario por parte de la Pyme depende tanto de ciertas características propias de su gestión interna como de si la empresa cuenta o no con un servicio de asistencia financiera que la acompañe al banco en su proceso de solicitud de fondos¹.

En consecuencia, se hace la siguiente afirmación que se buscará validar en este trabajo: *el éxito en el acceso al crédito bancario por parte de una Pyme en Argentina está parcialmente explicado por el tipo de asistencia financiera con el que cuenta a la hora de abordar sus restricciones de gestión interna.*

A lo largo de las páginas que siguen, se plantean los siguientes objetivos en pos de validar dicha hipótesis. En primer lugar, determinar características de la gestión interna de las pequeñas y medianas empresas argentinas que dificultan su entrada al mercado de créditos y que, de cierta manera, frenan la voluntad de las firmas a tomar deuda e invertir en su crecimiento a futuro. En segundo lugar, mostrar cómo una Sociedad de Garantía Recíproca como Garantizar SGR puede contribuir a sortear dichas dificultades con alcances y limitantes buscando igualar oportunidades en el acceso a financiamiento por parte de las pequeñas y medianas empresas argentinas.

¹ No está de más volver a insistir en que el enfoque del trabajo no está puesto en las denominadas fallas de mercado.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. Primero, se presenta un Diagnóstico que describe el marco conceptual en el que se mueven las Pymes argentinas y que luego pone el foco en la descripción y análisis de las principales características internas de las empresas que, a entender de esta investigación, funcionan como barrera de entrada al mercado de créditos bancarios.

Luego se presenta el caso de Garantizar SGR destacando a esta Sociedad de Garantía Recíproca como herramienta de política pública que funciona como asesor financiero de la Pyme y que busca ayudar a las firmas a sortear las dificultades en el camino hacia el cumplimiento de los requisitos que exigen los bancos cuando se solicita un préstamo. Finalmente, se presentan las conclusiones.

La expectativa de este trabajo descansa en poder hacer un aporte novedoso a la discusión a partir de la observación de la realidad Pyme argentina. Se buscará validar la hipótesis de trabajo arriba destacada teniendo en cuenta una limitación metodológica que tiene que ver con el análisis cualitativo que aquí se plantea. Cabe señalar que durante la realización de este estudio, se recolectaron datos primarios y secundarios, se realizaron entrevistas a informantes claves así como se analizó el cuerpo normativo vigente.

II. Diagnóstico

Marco conceptual

En líneas generales, la literatura presenta dos visiones respecto al estado actual del financiamiento dirigido a las pequeñas y medianas empresas. La primera señala que los bancos comerciales, tanto públicos como privados, ofrecen escasas líneas de crédito y, por lo tanto, existe una demanda insatisfecha por parte de las empresas. La segunda visión descansa en la idea que existen Pymes que *no demandan* financiamiento bancario, ya sea, porque cuentan con recursos propios, porque se autoexcluyen o porque son excluidas durante el proceso de solicitud de créditos (CEPAL 2011; Ferraro 2011; Goldstein 2011; Bebczuk 2010; BID 2002; Salloum y Vigier 1999).

Cabe destacar que la primera visión pone el foco en las fallas de funcionamiento de los mercados de crédito asociadas, en su mayoría, a los problemas de información asimétrica entre acreedores y deudores. Los deudores poseen mayor información que sus financistas acerca de los proyectos de inversión para los que requieren fondos, por lo que sus acreedores buscan cubrir el riesgo de manera racional aumentando las tasas de interés, acortando los plazos o segmentando el mercado (Salloum y Vigier, 1999).

Gran parte de esta literatura se exploya sobre los problemas de selección adversa y riesgo moral en los mercados de crédito¹² pero poco ahondan en las cuestiones de gestión interna específicas de las empresas que, como se sostiene en este trabajo, obstaculizan en parte su entrada al mercado de préstamos bancarios.

12 Como destacan Salloum y Vigier en su texto, tanto la selección adversa como el riesgo moral son producto de una situación de información asimétrica. En un lenguaje menos técnico señalan que la “selección adversa” ocurre cuando la parte menos informada, el banco en este caso, no puede discriminar entre los “tipos” buenos y malos, las Pymes, hecho que estandariza el mercado con el peor “tipo”, dejando afuera del mismo a potenciales buenos “tipos”. El riesgo moral se transforma en problema cuando: el resultado para una de las partes depende de algo no conocido en el momento del contrato, que incluye las acciones de la otra parte; esas acciones sean las llamadas “acciones ocultas”, en el sentido de ser no observables ni inferibles directamente por la parte cuyos resultados se ven afectados; aparece aversión al riesgo en algunas de las partes, con lo cual el problema de distribuir los riesgos se convierte verdaderamente en un inconveniente. La esencia del problema radica en que el riesgo moral genera conflicto con dos de los objetivos fundamentales que ha de cumplir cualquier diseño contractual, respecto a: la provisión adecuada de incentivos y a la distribución eficiente de riesgos entre las partes. El conflicto de la provisión adecuada de incentivos proviene, a su vez, de los efectos de sustitución: el grado en que una de las partes se haya cubierto de riesgo afecta a sus incentivos de adoptar acciones “eficientes” para la otra parte. La solución es tratar de encontrar un contrato óptimo que supere este conflicto.

Cuando se hace referencia al segmento Pyme es importante destacar dos puntos en los que los analistas especializados en el tema coinciden: la heterogeneidad de las firmas que componen el universo¹³ y la segmentación de los mercados de crédito en los que se ve un sesgo negativo hacia las empresas más pequeñas (CEPAL, 2011).

En línea con el concepto de heterogeneidad del mundo Pyme, desde la Unión Industrial Argentina (UIA), señalan que hablar de micro, pequeña y mediana empresa en nuestro país no implica una referencia precisa a un único tamaño de unidad económica (UIA, 2014)¹⁴.

En consonancia con la idea del sesgo negativo en el acceso a los mercados de crédito por parte de las empresas más pequeñas, autores como Allami y Cibils destacan que “entre 2003 y 2007, la economía argentina experimentó una de las fases de crecimiento más intensas y extensas de las últimas décadas. (...) En este nuevo escenario, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) tuvieron un notable desempeño económico y recuperaron el dinamismo que habían perdido en la década anterior. No obstante, (...) la limitación de acceso a los mercados de crédito por parte de las Pymes en Argentina es un fenómeno ampliamente reconocido, que compromete las posibilidades de crecimiento y expansión de estas empresas.” (Allami y Cibils, 2011, 64).

A partir del año 2008, la recesión económica mundial combinada con un régimen de precios inestable a nivel local impactaron de manera negativa en el mundo de las Pymes. Por lo que el sistema bancario argentino, en su rol de canalizador de recursos para proyectos productivos, no tuvo el desarrollo deseado. (Fundación

13 En este punto resulta interesante destacar la puesta en vigencia de la Resolución 11/16 de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa dependiente del Ministerio de Producción de la Nación del año 2016 que actualiza la definición de Micro, Pequeña y Mediana empresa en función de la variable “ventas totales anuales” con nuevos montos máximos y la división de la Mediana Empresa en Tramo 1 y Tramo 2. La fundamentación del texto normativo destaca que *“los países en desarrollo se caracterizan por la existencia de un fenómeno que se ha denominado “vacío intermedio”, que consiste en tener en un extremo, una multitud de microempresas y, en el otro, a las grandes empresas, pero entre ambos extremos pocas empresas del sector formal y dinámicas. Que por último, al subdividir a las medianas de menor y de mayor porte se procura alentar estrategias de crecimiento y desarrollo de aquellas empresas, propiciando el acceso de las mismas a instrumentos de fomento a la innovación tecnológica y a la inversión.”*

14 Existe una amplia variedad de criterios para su definición sobre la base de los montos de facturación anual o el tamaño del establecimiento en cantidad de ocupados. A los fines de este trabajo, se toma la definición de tamaño de Pymes teniendo en cuenta las “ventas anuales totales”.

Observatorio Pyme, 2014). No obstante, en los últimos años los progresos del sistema bancario sobre el segmento Pyme han sido notorios. Esto se refleja en una creciente participación de los bancos públicos y privados en el financiamiento a las inversiones de las pequeñas y medianas empresas¹⁵.

La sinergia entre el sector público y el sector privado ha sido fundamental para fomentar el financiamiento a las Pymes. Mediante regulaciones del Banco Central de la República Argentina (BCRA) se instó a las instituciones financieras a que asignaran parte de sus depósitos hacia el crédito productivo a través de la puesta en marcha de una política pública de gran envergadura como es la Línea de Créditos a la Inversión Productiva.¹⁶

Asimismo, no debe pasarse por alto, la importancia que han tenido y siguen teniendo los distintos programas del Ministerio de Producción de la Nación (Ex Ministerio de Industria) destinados a acompañar y fomentar el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas del país¹⁷. Ahora bien, debe tenerse presente que el problema del acceso al financiamiento por parte de las Pymes continúa sin tener una solución estructural.

En el Documento de la CEPAL titulado *Eliminando Barreras: el financiamiento a las Pymes en América Latina*¹⁸ se señala que: “Como telón de fondo se despliega la falta de sistemas financieros desarrollados en la mayoría de los países de la región, una baja intermediación y reducidos niveles de acceso al crédito para las empresas de menor tamaño. Las dificultades para cumplir con los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a información y garantías exigidas, además de las altas tasas de

15 Datos disponibles en distintos informes elaborados por la Fundación Observatorio Pyme disponibles en <http://www.observatoriopyme.org.ar/publicaciones/>. Ver en particular el “Informe Especial: Acceso a financiamiento y crédito en Pyme industriales” de octubre del año 2014 disponible en http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2014/11/FOP_IE_1411_Acceso-al-Credito-y-financiamiento-de-las-PyME-industriales.pdf.pdf

16 El texto base de la Línea de Créditos a la Inversión Productiva es la Comunicación “A” 5319 del Banco Central de la República Argentina del año 2012. En estos años se ha visto actualizada por diversas Comunicaciones. En la bibliografía de este trabajo, se puede encontrar el último texto ordenado más actualizado sobre la temática realizado en el año 2016.

17 Para conocer los distintos Programas vigentes de financiación para Pymes del Ministerio de Producción de la Nación, visitar: <http://www.produccion.gob.ar/tramites-de-pymes/>

18 Prólogo de Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) al momento de la publicación “Eliminando barreras: El financiamiento a las Pymes en América Latina”, Documento de Trabajo CEPAL del año 2011 compilado por Carlo Ferraro.

interés, figuran entre las principales causas por las cuales estas empresas no recurren al crédito bancario (CEPAL, 2011,7)”.

“Las Pymes (...) muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. (...) Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las Pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos.” (CEPAL, 2011, 11-12).

Desde la mirada de los bancos se hace hincapié en que la falta de información respecto a los proyectos de inversión de las empresas y a los valores reales de facturación junto con la informalidad de sus balances contables, hacen difícil la medición del riesgo. Además, no abiertamente pero sí de manera sostenida los bancos alegan que incurren en deseconomías de escala en las evaluaciones de créditos a Pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto (CEPAL, 2011).

Al estar reguladas por las normativas que dicta el Banco Central de la República Argentina (BCRA)¹⁹, las instituciones bancarias no pueden más que cumplir los requisitos que se establecen en términos de política crediticia hacia las empresas. Es por ello que los bancos son menos flexibles con las Pymes en cuanto a la información que demandan y al tipo de garantías solicitadas a la hora de otorgar un préstamo.²⁰

Como suscriptor de los acuerdos elaborados por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (Acuerdos de Basilea)²¹, el BCRA busca acercar la regulación del

19 Normas disponibles en el apartado “Marco Legal y Normativo” de la Página Web del Banco Central de la República Argentina: <http://www.bcra.gov.ar/>

20 Bebczuk señala que en el caso argentino, de acuerdo a la Comunicación “A” 4975/2009 del BCRA: “El legajo del cliente deberá contener todos los elementos que posibiliten efectuar correctas evaluaciones acerca del patrimonio, flujo de ingresos y egresos, rentabilidad empresarial o del proyecto a financiar. Asimismo, el cliente deberá presentar constancia de las obligaciones previsionales de la empresa. En la práctica, la documentación requerida engloba una Manifestación de Bienes, flujos de fondos proyectados, antecedentes comerciales y crediticios, estados contables auditados, documentación societaria y declaraciones juradas impositivas y previsionales” (Bebczuk, 2010, 18).

21 En el año 2011 el BCRA publicó una hoja de ruta para la implementación del esquema de regulación bancaria comúnmente conocido como Basilea III.

sistema financiero argentino a las mejores prácticas internacionales. Su objetivo descansa en procurar fuentes de financiamiento compatibles con la necesidad de ampliar el acceso al crédito de los agentes económicos y una mayor inclusión financiera y bancarización (BCRA, 2011).

Como se mencionó más arriba, en la Argentina existen pequeñas y medianas empresas que *no solicitan créditos bancarios*²², ya sea, porque cuentan con recursos propios, porque se autoexcluyen o porque son excluidas durante el proceso de solicitud del crédito. Son del interés de esta investigación las dos últimas cuestiones: la autoexclusión y la exclusión por terceros. Ahora bien, ¿Cómo podría caracterizarse a las Pymes argentinas?, ¿qué rasgos sobresalientes presentan?, ¿cuáles de estos rasgos hacen que las empresas se autoexcluyan o sean excluidas de los procesos de solicitud de créditos?

Características de la Pyme argentina

A continuación se presenta un gráfico que resume algunas características sobresalientes de las pequeñas y medianas empresas argentinas que se hicieron evidentes a partir de los intercambios con los empresarios Pyme y con los miembros de Garantizar consultados²³

1. **Presenta un historial crediticio poco diversificado en términos de productos y montos de operación.** El portfolio de una Pyme en un banco está compuesto mayoritariamente por: el descuento de cheques de pago diferido propios y de terceros, adelantos de sus cuentas corrientes con tasas de interés altas y el uso de una o varias tarjetas de crédito.
2. **No confecciona o confecciona registros contables de confiabilidad cuestionable.** Un alto porcentaje de Pymes opera en el mercado informal y no

22 La empresa pudo haber iniciado el trámite de consulta pero termina sin efectivizar el pedido de crédito en el banco.

23 Mee gustaría destacar la ayuda incondicional de numerosos gerentes y miembros de Garantizar SGR que me acercaron a empresas Pyme. Se agradece a todos ellos la contribución que han hecho con información, evidencia empírica y experiencia de años en los temas referidos a las pequeñas y medianas empresas en la Argentina.

prepara estados financieros ni contabiliza debidamente sus ingresos y erogaciones. En otros casos, incluso "empresas formalizadas elaboran estados contables múltiples que sobreestiman o subestiman los ingresos netos según el destinatario al que están dirigidos" (Bebczuk, 2010, 15).

3. **Falta de planificación a la hora de diseñar estrategias de financiamiento a futuro.** Una cantidad importante de Pymes se financian con recursos propios y no tienen en cuenta otras alternativas de financiamiento. El empresario Pyme descrea de la posibilidad real de obtener crédito bancario fruto de sus vivencias en términos de crisis y coyunturas económicas. Según datos del Observatorio de Políticas Públicas de la Universidad Nacional de Avellaneda hasta el año 2010, Argentina era uno de los países en el que los bancos menos financiaban a las Pymes. Sólo el 49% de las Pymes argentinas contaban con préstamos bancarios (Universidad de Avellaneda, 2015, 14).
4. **Presenta garantías insuficientes según los parámetros bancarios.** Como se explicitó más arriba, los bancos deben cumplir con los requisitos de política crediticia para deudores que determina el BCRA, por lo que no pueden relajar sus parámetros de garantías. Es aquí donde se da una problemática común que se repite entre los empresarios y que tiene que ver con el respaldo que están dispuestos a compartir para afrontar proyectos nuevos. Muchas veces el patrimonio de la empresa y de los socios no es suficiente para cubrir el monto total o parcial de la deuda y esto funciona como una traba automática a la hora de acceder a un crédito.
5. **Presenta una estructura de organización de tipo familiar.** La toma de decisiones dentro de las Pymes argentinas descansa, principalmente, en la figura del empresario/ director que suele concebir a su empresa como "parte de su vida". En palabras de los empresarios consultados, "su empresa es su vida". Es por esto que la organización de la firma descansa en recursos humanos con múltiples tareas, empresarios/directores que no delegan actividades y responsabilidades y criterios de trabajo no tan profesionales.

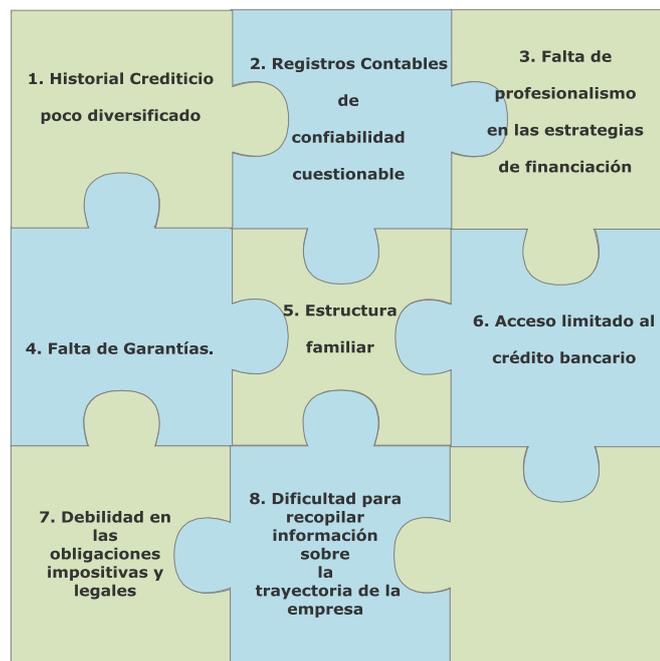
6. **Presenta dificultades para acceder al crédito bancario al no contar con asesores financieros específicos.** Resulta una situación bastante común que el empresario Pyme se acerque al banco solicitando una línea de crédito que él considera que es la que mejor se ajusta a sus necesidades, y termine no avanzando en la solicitud ya que en el camino se encuentra con obstáculos. Como servicios de consultoría externa, este tipo de empresarios suele contratar a un contador pero no a un asesor financiero específico que pueda guiarlo. Esta problemática es un denominador común en las empresas. El empresario en cierta manera está “obligado” a tener un contador por el formalismo de la elaboración de los balances pero no así con un asesor que pueda ayudar a pensar y delinear estrategias de financiamiento.
7. **Presenta debilidades en sus obligaciones impositivas/ legales que los llevan a entrar en regímenes de facilidades de pago ofrecidos por los organismos gubernamentales.** En la Argentina, el sistema impositivo está basado en tres subsistemas: impuestos nacionales, provinciales y municipales. Muchos empresarios Pyme coinciden en señalar que la superposición de dichos impuestos genera una asfixia difícil de manejar en el cotidiano. Entre los impuestos que más impactan en las Pymes, están el Impuesto a las Ganancias, Ganancia Mínima Presunta, Impuesto sobre los débitos y créditos bancarios y el Impuesto a los Ingresos Brutos, las contribuciones al Régimen de Seguridad Social y los que gravan el comercio exterior, si fuera el caso²⁴. En función de la actividad, también resulta de aplicación el IVA, aunque es un impuesto que se traslada al cliente y, salvo casos puntuales, no resulta un costo para la empresa²⁵. Al no tener otro tipo de financiación, muchos empresarios optan por dilatar sus pagos impositivos/ obligaciones legales entrando en regímenes de moratoria para poder afrontar obligaciones corrientes de caja.

24 El 1/7/2016 se le dio media sanción en la Cámara de Diputados nacional al proyecto de ley Pyme que tiene entre uno de sus objetivos eliminar el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, un gravamen totalmente distorsivo que las empresas debían pagar antes de saber si tendrían ganancias. La medida puede ayudar a reducir la carga fiscal que soportan las Pymes.

25 Artículo publicado en el Cronista.com el 7 de agosto de 2014. Disponible en <http://www.cronista.com/pyme/Pymes-como-hacer-frente-a-la-asfixia-impositiva-20140807-0015.html>

8. Presenta dificultades para recopilar información propia que acredite la trayectoria de la empresa. En este punto se hace referencia a las falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos/ organismos de gobierno/ organismos internacionales, esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente.

Gráfico 1: El rompecabezas Pyme argentino



Fuente: Elaboración propia.

Vale hacer algunas aclaraciones partiendo de las características de la Pyme argentina arriba presentadas. En primer lugar, de los años de operatoria de una empresa como Garantizar²⁷ y de las entrevistas realizadas, se desprende que hay determinadas cuestiones de gestión interna que se repiten al interior de las empresas como una suerte de denominadores comunes en todos los sectores económicos que componen el universo Pyme.

²⁷ Garantizar SGR lleva 19 años operando junto a las pequeñas y medianas empresas de todo el país en el mercado de las Sociedades de Garantía Recíproca. Solamente durante el año 2015 la sociedad avaló a más de 4.500 Pymes por un monto superior a los \$5.100 millones.

En segundo lugar, una Sociedad de Garantía Recíproca como Garantizar tiene como premisa ser el puente entre el sistema productivo representado por la Pyme y el sistema financiero representado por los bancos. La SGR acompaña a la empresa en el proceso de solicitud del crédito, avalando la operación y “haciendo docencia” a medida que surgen obstáculos en la presentación de la documentación requerida por los bancos.

Ahora bien, no siempre puede la SGR sortear los obstáculos internos de la Pyme y lograr que efectivamente acceda al crédito. Hay cuestiones de mejora en la gestión y en los procesos que si no son abordados de manera contundente por la empresa, no se modificarán.

Variables de análisis en el acceso al financiamiento Pyme

A continuación, se explicitan aquellas variables que nacen de las características propias de la Pyme y que al entender de este estudio, funcionan como barreras de entrada²⁸ al mercado de los créditos bancarios.

La variable “Historial Crediticio” hace referencia a la paleta de operaciones financieras en las que se suele mover una empresa Pyme. Las Pymes argentinas suelen ser conservadoras a la hora de decidir qué instrumentos financieros utilizar cuando tienen necesidades para: cubrir desfasajes transitorios de caja; desenvolver con normalidad su actividad o dar cobertura a sus flujos de negocios estacionales; para aumentar el capital de trabajo; para adquirir equipamientos más moderno y nuevas tecnologías; para invertir en nuevos proyectos; para invertir en la ampliación de sus instalaciones; para comprar insumos y mantener el inventario mientras aguarda el pago de sus clientes; para financiar la producción de bienes destinados a la exportación y sus ventas externas a plazo; para financiar sus compras internacionales de stock o bienes de capital; o para mejorar sus condiciones de competitividad y posicionamiento en el mercado así como para generar nuevos puestos de trabajo.

28 El concepto de “barrera de entrada” que se propone en este trabajo no se ajusta de manera estricta a la definición económica que propone Michael Porter del concepto en sus estudios sobre competencia sino más bien a una interpretación literal.

En lo que se refiere a “Garantías”, las instituciones bancarias suelen exigir a las empresas una cobertura total o parcial de la deuda que vayan a contraer con activos muebles o inmuebles de su propiedad, que puedan ser transferidos al acreedor en caso de incumplimiento del contrato. La función de las garantías descansa en apuntalar la voluntad de pago al recargar el costo del incumplimiento sobre las espaldas del deudor (Bebczuk, 2010).

Como señala Bebczuk, descansar en una mirada tradicional del uso de las garantías como hacen los bancos, redundaría en que a “una empresa joven o pequeña que no suele disponer del capital exigido para constituir una garantía, se le deniegue financiamiento- aunque presente un buen proyecto- y se le conceda a proyectos de inferior calidad pero garantizados” (Bebczuk, 2010, 16). En las empresas más pequeñas se ve que sus garantías no llegan a cubrir el valor total del monto del préstamo que solicitan.. Este tema no es menor por lo que termina funcionando como un freno automático en los procesos de solicitud de créditos frente al banco.

Por “Situación Contable” se entiende a la información cuantitativa histórica que puede extraerse de los Balances Contables. Lo que la evidencia muestra es que los estados contables no suelen reflejar cabalmente la realidad de la empresa con lo cual la evaluación de los proyectos se hace complicada para el Departamento de Riesgo de un banco. La regla determina que los estados financieros deben respetar las normas contables aceptadas, contener información confiable y contar con la certificación de un auditor independiente y reconocido que no solamente ponga su firma y sello sino que haya elaborado en conjunto con el empresario Pyme dicho balance.²⁹

Por “Cultura organizacional” se entiende a la forma en la que se toman las decisiones de gestión dentro de una Pyme. Cuando se piensa en las pequeñas y medianas empresas, “se identifican debilidades en materia de gestión estratégica que son el resultado de su comparación con las firmas grandes. Así, generalmente se habla de la falta de formalización de las actividades de planificación, de la ausencia de planes escritos, proyecciones y metas, entre otros. Más allá de que dicha descripción sea cierta, parecería necesario comprender mejor la especificidad Pyme, la naturaleza del proceso

²⁹ Sobre este punto se presenta más información en el apartado “Estudio de Caso”.

decisorio y de los factores que contribuyen a la capacidad estratégica de las Pymes” (Kantis, 1996, 1).

Como señala el autor en su texto *Inercia e innovación en las conductas estratégicas de las Pymes argentinas. Elementos conceptuales y evidencias empíricas* existen algunas características básicas en cuanto a cultura organizacional que vale la pena señalar.

En primer lugar, si bien las pequeñas y medianas empresas argentinas suelen carecer de procedimientos formales de planificación estratégica prescriptos por las escuelas tradicionales, esto nada nos dice respecto a sus capacidades reales de acción. Los empresarios Pyme combinan una visión estratégica con una fuerte orientación a la acción. En segundo lugar, las Pymes tienden a operar en base a decisiones y proyectos específicos, sobre los cuales van definiendo una trayectoria de largo plazo que combina etapas de estabilidad y cambio. En tercer lugar, el rol del empresario/director es central tanto en el proceso de toma de decisiones como en la etapa de implementación de las mismas. Esto se debe a la naturaleza simbiótica del vínculo del empresario con la firma. En cuarto lugar, el proceso de la gestión estratégica es altamente dinámico y supone un aprendizaje permanente como resultado de la necesidad de enfrentar problemáticas no anticipables (Kantis, 1996).

Por “Estado de situación impositivo/legal” se hace referencia a la relación de las Pymes con el pago de los impuestos y pago de contribuciones y aportes. Como señalan Pietrantuono y Siebens en su texto *Instrumentos de financiamiento para Pymes en Argentina*, los métodos de recaudación vía pago a cuenta y retenciones de impuestos provocan saldos permanentes a favor del contribuyente que obligan a las empresas formales a usar un capital de giro superior al necesario para sus negocios. Subsisten una serie de tasas e impuestos en los niveles municipales y provinciales o correspondientes a organismos de control que operan como costos fijos o porcentajes sobre ventas afectando relativamente más a las empresas más pequeñas que operan en mercados muy competitivos (Pietrantuono y Siebens, 2011, 45).

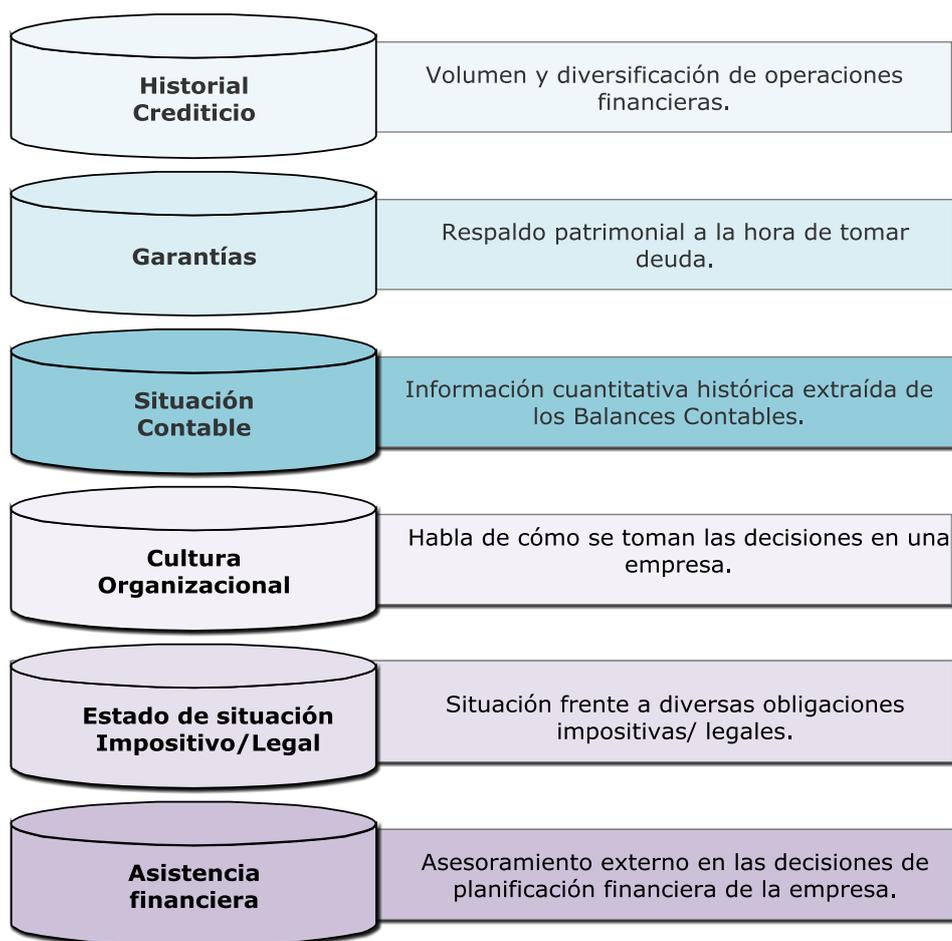
Gran parte de las Pymes en su afán de obtener financiación a tasa más conveniente, se ven “casi” obligadas a diferir sus obligaciones sociales y/o fiscales mediante el ingreso en los regímenes de financiación provistos por los organismos nacionales y provinciales (moratorias o regímenes de facilidades de pago). El equilibrio yace en que la incorporación a dichos regímenes no termine en sanciones judiciales por acumulación de deudas y su correspondiente no pago.

Por “Asistencia financiera” se entiende al asesoramiento externo al que tiene acceso una Pyme en términos de asistencia técnica financiera concreta que le permita a la propia empresa visualizar los beneficios de: gestionar de manera transparente la confección de sus estados contables, el pago en tiempo y forma de sus obligaciones impositivas/legales pero por sobre todo, de presentarse a las líneas de crédito que más le convengan según el proyecto que quiera encarar.

En este punto es dónde se puede ligar a una Sociedad de Garantía Recíproca como “Asesor Financiero” de la Pyme frente al banco.³¹ Tanto la tarea de discriminar entre buenos y malos deudores así como el ejercicio de control sobre los deudores seleccionados hasta el momento del repago son actividades que exigen un grado de especialización y experiencia en la asignación de crédito que Garantizar SGR presenta entre sus credenciales.

31 En el apartado “Estudio de Caso” se ahonda en este tema. Aquí solo se presenta.

Gráfico 2: Variables explicativas



Fuente: Elaboración propia.

Llegado este punto, es importante destacar que el análisis que aquí se presenta es limitado en términos metodológicos. Su alcance es limitado ya que, por la naturaleza cualitativa del análisis, no llega a medir cuánto pesa cada variable en el camino de la Pyme hacia el crédito bancario. Al elegir una metodología basada en el Estudio de Caso, el análisis se acota. Queda pendiente para futuras investigaciones realizar un estudio cuantitativo que mida el peso de cada variable aquí presentada en el acceso al crédito Pyme.

Discusión entre autores

Para cerrar el apartado de Diagnóstico, me gustaría presentar una diferencia con un autor que ha sido citado a lo largo del trabajo que es Ricardo Bebczuk y que hace al nudo central de la información que aquí se presenta.

En su texto *Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina*, el autor dice “La regulación financiera fija ciertos requisitos documentarios a cumplir por parte de los solicitantes de préstamos. Tales requisitos podrían constituir una barrera injustificada para el acceso de las Pymes al mercado de crédito. *Sin embargo, del análisis y entrevistas mantenidas no se infiere que estas exigencias actúen como freno a una expansión saludable del crédito Pyme.*” (Bebczuk, 2010, 18)³⁴.

Luego presenta una serie de fundamentaciones sobre las que me gustaría marcar una diferencia fruto del análisis llevado a cabo en esta investigación. En primer lugar, Bebczuk señala que las exigencias sobre la documentación requerida a la Pyme para solicitar un crédito “*no parecen especialmente asfixiantes*” (Bebczuk, 2010, 18). Sin embargo, inmediatamente después, admite que en los últimos años el Banco Central ha ido flexibilizando dichos requisitos. Insiste en afirmar que dado el bajo volumen de crédito total canalizado a la Pyme, como proporción del crédito total, una alta morosidad en este segmento no generaría un impacto sistémico considerable, por lo que podrían relajarse las exigencias documentarias sobre estos préstamos.

La pregunta que genera la afirmación del autor es: Si los requisitos documentarios no parecen especialmente asfixiantes para las Pymes, ¿qué sentido tuvo relajarlos?. ¿Por qué el BCRA habría tomado dicha determinación? Acaso, ¿será que los condicionantes internos propios de las pequeñas y medianas empresas para recopilar y presentar documentación en realidad tienen un peso mayor al que se le suele asignar? En esta investigación no se dice que *solamente* sean las características de la gestión de las Pymes las que dificultan su entrada al mercado de créditos, pero sí se le asigna un rol más importante del que suelen tener. Se parte de la base que si la empresa no logra presentar la documentación requerida para acceder a un crédito, nunca va a acceder a

34 La cursiva es mía.

dicho financiamiento. A partir de este punto, la importancia que se le asigna a las barreras internas de las propias Pymes.

En segundo lugar, el autor insiste en que las “exigencias documentarias de los bancos incluyen información básica sobre la solvencia y rentabilidad actual y proyectada de la empresa, sus proveedores y clientes, la estructura de administración interna y la historia crediticia. Tratándose de una empresa que ha superado con éxito sus primeros estadios de desarrollo, una Pyme debería estar en condiciones de proveer sin mayores inconvenientes esos datos y acompañarlos con estados financieros avalados por un profesional” (Bebczuk, 2010, 18). Luego vuelve a insistir sobre la flexibilización de los requisitos.

Si bien es cierto que la documentación que los bancos solicitan es información “básica”, no es real que las empresas puedan recopilar de manera simple dicha información. Ni siquiera es cierto que las empresas cuenten con el total de la información y que además, esa información la certifique un profesional a la hora de ser presentada frente a un tercero. Muchas Pymes nunca llegan a funcionar de manera profesional en términos de planificación, implementación y evaluación de tareas.

En relación a este punto, resulta interesante plantear el caso de la confección de los balances contables comentado por algunos miembros de la Comisión de Garantías de Garantizar. En palabras de uno de sus miembros: *“Un tema que resulta situación corriente es la presentación de informes sin dictamen o con limitaciones de alcance por parte del Contador Auditor. Esto que en la gran empresa resulta impensado, en una empresa Pyme para las cuales los aspectos de caja resultan limitantes, solicitar a un Contador un informe sin que éste realice las tareas propias de auditoría antes, durante y posteriores al cierre, hacen que solicite solo la firma creyendo que esto es suficiente respecto a la información suministrada.”*³⁵

Por último, el propio autor hace una mención en el texto respecto al “acuciante problema de la informalidad económica y su interacción con el acceso al crédito de la

35 Entrevista realizada a uno de los miembros de la Gerencia de Riesgos de Garantizar que forma parte de la Comisión de Garantías, espacio de reunión dentro de la organización dónde se debate cada caso de solicitud de garantía por parte de una Pyme.

Pyme. Indudablemente un mayor grado de formalidad alentaría una mayor oferta del crédito al aligerar las barreras informativas que separan al sistema financiero de muchos de sus potenciales clientes” (Bebczuk, 2010, 19).

En realidad, aquí se sostiene que una mayor formalidad al interior de las pequeñas y medianas empresas alentaría una mayor demanda de crédito, no una mayor oferta. La existencia de más cantidad de Pymes con recursos humanos más profesionalizados y procesos de gestión más transparentes, redundaría en una mayor cantidad de potenciales sujetos de crédito ávidos de presentarse al banco buscando nuevas alternativas de financiamiento para sus proyectos.

En este punto surge una pregunta que merece un debate extenso en sí mismo y que podría ser objeto de estudio de una futura investigación. A lo largo de los últimos años, se ha evidenciado por un lado, cómo el Banco Central de la República Argentina ha ido flexibilizando las regulaciones bancarias en términos de políticas crediticias orientadas a las empresas. Por otro lado, las Pymes argentinas siguen operando en un marco de relativa informalidad económica. Los programas destinados a mejorar la transparencia de las empresas todavía no muestran resultados contundentes. Entonces, ¿hay que esperar que el BCRA siga flexibilizando sus regulaciones o que las Pymes asuman de una vez por todas el compromiso, con los incentivos que sean necesarios, para profesionalizarse?, ¿Qué viene primero? Con estos interrogantes que todavía buscan una respuesta, se pasa a presentar el estudio de caso.

III. Estudio de Caso

Garantizar SGR: Una herramienta de política pública que busca facilitar el acceso al crédito Pyme.

En el año 1995 se sancionó la Ley Nacional 24.467, conocida como la Ley Pyme, que entre otras cuestiones de suma importancia, crea la figura de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) con el objeto de facilitar a las empresas Pyme su acceso al crédito bancario. Las Sociedades de Garantía Recíproca no califican ni representan en sí mismas un instrumento de financiación; sin embargo, juegan un rol trascendental en la concreción del crédito por parte de aquellas Pymes que precisan asistencia financiera.

Como señalan Pietrantuono y Siebens en su texto “Desde su creación, se han constituido en instrumentos eficaces basados en el concepto de solidaridad para facilitar el acceso al crédito de las empresas en general, en particular los micro emprendimientos y las pequeñas y medianas empresas. Desde ya, las SGR a través del proceso de análisis que cada una de ellas definió, seleccionan o rechazan los pedidos de las empresas a ser garantizadas. La intención siempre es colaborar con la necesidad de la Pyme, pero cierto es, que algunas empresas presentan tal grado de deterioro que no califican para ser asistidas y de este modo, es rechazada la solicitud. Es sabido que el mercado de capitales y el sistema bancario en general son a veces inaccesibles para que ciertas Pymes puedan obtener financiamiento. En este sentido, las SGR pretenden salvar la brecha entre el crédito y las empresas.” (Pietrantuono y Siebens, 2011, 60).

Las SGR se especializan en evaluar el riesgo del crédito en las Pymes con criterio profesional poniendo especial énfasis en la evaluación de la calidad del proyecto, la reputación y profesionalismo de la Pyme y sus contragarantías ya que es dicha sociedad la que responde con su Fondo de Riesgo frente al banco en caso de incumplimiento por parte del deudor Pyme (Pietrantuono y Siebens, 2011).

Garantizar es una de las tantas Sociedades de Garantía Recíproca que nacen fruto de esta ley y que desde el año 1997 opera en todo el territorio nacional. En este trabajo se la ha elegido como representante del conjunto de las Sociedades de Garantía

Recíproca existentes por las siguientes razones: es la primera SGR que se constituyó en el país a nivel federal³⁶, tiene la mayor participación en el mercado nacional de sistemas de garantías³⁷, fue pensada y puesta en funcionamiento por representantes de las principales asociaciones empresarias argentinas³⁸, su cultura organizacional se desarrolla dentro del marco de experiencias de las pequeñas y medianas empresas y al ser una sociedad con representantes públicos y privados en su composición societaria³⁹ funciona como una herramienta de política pública específica para el segmento Pyme.

Las garantías que ofrece una institución como Garantizar promueven la inclusión financiera de las Pymes a través de una mejor bancarización, transformando en sujetos de crédito a empresas que no lo eran y mejorando su historial crediticio, en caso que ya sean sujetos de crédito.

En las páginas que siguen, se presenta el caso de Garantizar SGR.⁴⁰ Se muestra cómo, con determinados alcances y limitantes, esta SGR acompaña a la Pymes tratando

36 Es la primera en constituirse en el Registro de SGR's del BCRA quien le ha otorgado la máxima calificación a sus avales. Garantizar cuenta con Garantías Preferidas "A". Como señalan representantes del BCRA en presentaciones sobre medidas que fomenten el acceso al crédito para las Pymes disponible en <http://www.aba-argentina.com/wp-content/uploads/Regulaciones-crediticias-del-BCRA2.pdf> "Las operaciones con Garantía Preferida "A" para el BCRA, implican que no se evalúa la capacidad de pago del deudor ni se le limita el crédito en relación a su patrimonio. Las Garantías Preferidas "A" están constituidas por la cesión de derechos respecto de títulos o documentos que aseguren que la entidad podrá disponer de los fondos en concepto de cancelación de la obligación contraída por el cliente sin necesidad de requerirle el pago al deudor, dado que la efectivización depende de terceros solventes o de la existencia de mercados en los cuales puedan liquidarse directamente los mencionados títulos o documentos."

37 Más adelante en el apartado Estudio de Caso se hará una mención sobre lo mencionada aquí.

38 Entre ellas: ADIMRA- Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina; CAC- Cámara Argentina de la Construcción; CGC y S- Confederación General de Comercio y Servicios; CGP- Confederación General de la Producción; CGE- Confederación General Económica; CGI- Confederación General de la Industria; CAI- Consejo Argentino de la Industria; CAME- Cámara Argentina de la Mediana Empresa y la UIA- Unión Industrial Argentina.

39 El Banco de la Nación Argentina (BNA) se encuentra entre uno de sus principales accionistas y hasta el momento es el principal monetizador de las operaciones de garantía que se vienen llevando adelante desde la creación de la SGR.

40 Como se señala en la Introducción de la *Memoria y Estados Contables del Ejercicio N° 19* de Garantizar SGR que se entregó en la Asamblea Anual de Socios realizada el pasado 7 de abril de 2016: "El sistema de SGR ha tenido durante el 2015 un crecimiento estimado del 54,6%. Dentro de este contexto, Garantizar ha crecido más del 62% en relación al año anterior, una cifra que refleja la vocación de esta Sociedad de Garantía de acompañar y liderar el crecimiento del sistema, superando las cifras medias del sector. Asimismo, resulta relevante señalar que desde la creación del sistema de garantías, se ha asistido a Pymes en más de \$49 mil millones, de los cuales Garantizar expresa el 32,07% de esta cifra, habiendo otorgado avales por más de \$15.854 millones desde su creación, colocándola como líder sostenida del sistema y muy lejos de cualquier otro competidor." (Garantizar, 2016, 9).

de sortear sus dificultades internas a la hora de recopilar información documentaria y de presentar las garantías suficientes en el camino del acceso crédito⁴¹.

El diferencial de Garantizar descansa en dos pilares fundamentales: por un lado, el “espíritu Pyme” que la mueve a la hora de trabajar con este segmento de empresas y por otro, el tipo de análisis del riesgo que se lleva adelante con criterios de profesionalismo y expertise, y que privilegia al “espíritu del negocio” y no solamente la información dura que surge de un análisis de repago.

Se la considera una herramienta de política pública que tiene su origen en una ley nacional, que puede ser utilizada por todas las firmas que componen el universo Pyme y que interviene de manera racional e intencionada en la solución de un problema público como es el acceso al crédito productivo. Trabaja junto a las Pymes asesorándolas para que cumplan los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a: a) la recopilación y presentación de información que acredite la trayectoria de la empresa y b) las garantías exigidas.

A continuación, se harán algunas aclaraciones respecto al marco conceptual que abraza a los Sistemas de Garantía Recíproca en general y a cómo funciona en la práctica una SGR. Para luego, entrar de lleno en el análisis de Garantizar como caso, destacando su operatoria así como sus alcances y limitantes como herramienta de política pública.

41 Para conocer todos los productos vigentes de Garantizar, visitar: http://www.garantizar.com.ar/espanol/productos_servicios . Los productos de la empresa pueden agruparse en las siguientes categorías: Garantías Financieras Aquellas emitidas a favor de un tercero, generalmente una entidad financiera que avalan el cumplimiento de un préstamo en dinero. El destino de los fondos puede ser capital de trabajo, proyectos de inversión, anticipo de clientes, sustitución de acreedores y reprogramación de pasivos, entre otros. Las Garantías Comerciales son las emitidas a favor de un tercero que garantizan el cumplimiento de una obligación de pago nacida de una transacción comercial. El destino de los fondos es la compra de materias primas e insumos, capital de trabajo, compra de activos fijos a plazos, etc. Por último, las Garantías Técnicas son aquellas que garantizan el cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional. El destino de los fondos es garantizar los mantenimientos de oferta, pago de canon, garantía de obra y suministros, tanto públicos como privados, ejecución de contratos, anticipos y acopios, sustitución de fondos de reparo, garantías para el ejercicio de una actividad, como por ejemplo turismo, martillero público, etc., y otras garantías del estilo (Pietrantuono y Siebens, 2011).

Bajo qué marco y cómo funcionan las Sociedades de Garantía Recíproca en Argentina

Matías Kulfas en su texto *Los sistemas de garantía como herramienta para el acceso al financiamiento de las Pymes. Alcances y limitaciones de la experiencia argentina* señala que “el fundamento conceptual que sustenta la creación de los Sistemas de Garantía, puede ser encontrado en la denominada teoría de la información. Su planteamiento fundamental es que los mercados financieros, y particularmente el mercado de crédito, está sujeto a asimetrías de información que redundan en asignaciones de recursos subóptimas. (...) Los Sistemas de Garantías en general y las SGR en particular son, precisamente, un instrumento que apunta a aumentar la oferta de colaterales disponibles para las Pymes, como mecanismo que facilite el acceso al crédito y mejore las condiciones de acceso al mismo, especialmente por parte de las unidades productivas de menor tamaño. Así, estos sistemas constituyen un mecanismo orientado a mejorar las condiciones de negociación de las empresas frente a los oferentes de crédito (Yañez, 2007). Las SGR (y los diferentes Sistemas de Garantías) respaldan la devolución del crédito y el pago de los intereses en caso de incumplimiento, beneficiando a las Pymes con el acceso al crédito, la reducción de las tasas de interés; el mejoramiento de los plazos de financiamiento; y un procesamiento y decisión sobre el otorgamiento del crédito más rápido y ágil. Según Llórens (1996), cuando las Sociedades de Garantías agrupan un número alto de operaciones la tasa de interés cobrada se reduce debido a que los costos operativos -por lo menos en los casos en que las Pymes acuden al banco con un expediente analizado rigurosamente- y los riesgos son menores.” (Kulfas, 2009, 2-3)

Pietrantuono y Siebens hacen una descripción clara de cómo funcionan las SGR. Destacan que admiten dos tipos de socios, los Partícipes que son las empresas Pyme calificadas como sujeto de garantía, sean éstas personas físicas o jurídicas, y que deberán suscribir acciones del capital social. El otro tipo de socio, es el Protector y está representado por todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realizan inversiones en el Fondo de Riesgo. Éstos también deberán integrar acciones del capital social.

Cabe destacar que el capital social es independiente en su administración del Fondo de Riesgo, ya que éste solo tiende a dar cobertura a los incumplimientos de los Socios Partícipes garantizados. A continuación se presentan algunas especificaciones técnicas:

- Cada Socio Partícipe no podrá suscribir acciones por más del 5% del capital social. Estos no podrán representar menos del 50% del capital social.
- El o los Socios Protectores no podrán exceder el 50% del capital social.

Se trata entonces, de un tipo de sociedad particular que plantea una alianza de intereses entre dos sectores de la realidad económica: las pequeñas y medianas empresas por un lado, y el inversor financiero/ gran empresa por otro. El objetivo de las Sociedades de Garantía Recíproca es el de otorgar certificados de garantía a las Pymes integrantes, a los efectos de agilizar su acceso al financiamiento bancario.

Así, con el aporte de los inversores, la SGR constituye un Fondo de Riesgo que es el instrumento que respalda monetariamente las garantías otorgadas a las Pymes asociadas y beneficiarias de los avales. Del monto de este fondo dependerá la magnitud de las garantías, que por definición de la ley marco, podrán ser de cuatro veces el valor patrimonial del fondo. La ley establece un Consejo de Administración integrado por tres directivos, dos elegidos por los Partícipes y uno por los Protectores, para la conducción y el gobierno de la sociedad. Es sumamente importante señalar que las SGR brindan un servicio de asesoramiento financiero con el aporte de las experiencias de las mismas Pymes que participan de la sociedad.

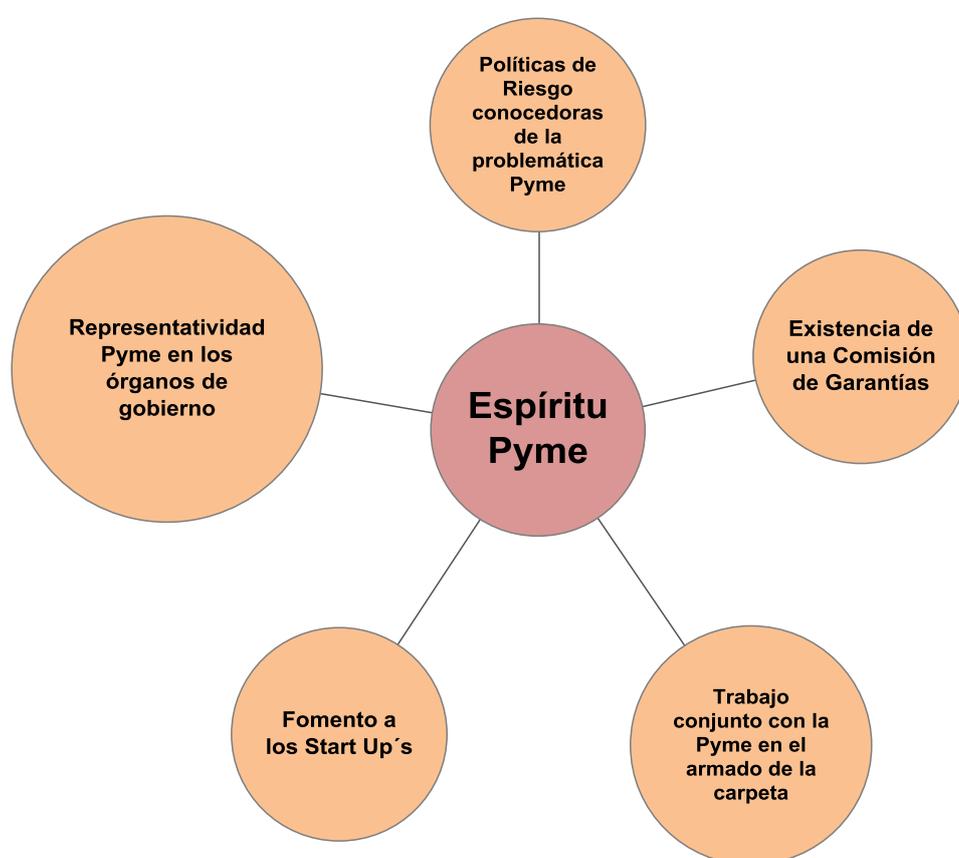
Síntesis del funcionamiento de una SGR:

- La empresa gestiona la garantía presentando su proyecto de inversión, de ampliación, de desarrollo, o de necesidades de avales técnicos. Ofrece las contragarantías correspondientes a la SGR sobre el aval que percibirá.

- La Sociedad de Garantía Recíproca estudia la viabilidad del proyecto y de considerarlo factible otorga a la Pyme la garantía por el 100% del monto solicitado.
- El empresario concurre a la entidad financiera con el aval.
- En general el banco ya ha sido preseleccionado por la SGR a fin de que éste acepte sus garantías, en este caso la SGR deberá actuar como mínimo con cuatro entidades, ya que cada uno de ellos no puede recibir más del 25% de los avales emitidos por la sociedad.
- Ante la garantía emitida por la SGR el banco otorga el crédito a la empresa en condiciones favorables frente a lo usual de plaza, dado el tipo de contrato que avala esta operación garantizada por el Fondo de Riesgo.
- Con los fondos en su poder el empresario comienza un nuevo proceso productivo.

El “Espíritu Pyme” que predomina en todos los niveles de la empresa⁴² es la llave para comprender el diferencial que presenta una institución de este tipo a la hora de trabajar con este segmento de empresas. Ahora bien, ¿qué se entiende por “Espíritu Pyme”? El Gráfico 4 resume de manera visual, lo que desde la empresa dan a entender sobre este concepto.

Gráfico 4: Espíritu Pyme



"Espíritu Pyme" es "Representatividad Pyme" tangible en todos los órganos de gobierno de la institución. Por Estatuto tanto en el Consejo de Administración como en la Comisión Fiscalizadora y en la Comisión de Riesgo debe haber miembros que representen a los Socios Partícipes, es decir, empresarios de las pequeñas y medianas

42 El concepto “Espíritu Pyme” nace fruto del intercambio de opiniones plasmadas en la entrevista realizada a Claudio Pietrantuono, Gerente de Organización y Métodos de Garantizar SGR.

empresas que hayan obtenido el aval de Garantizar. (Arts. 15, 16 y 26 del Estatuto). Esto se cumple en todos los órganos de gobierno ya que cuentan con miembros que representan a distintos sectores económicos de todas las regiones del país. De hecho, una de las premisas de Garantizar es su composición federal.⁴³

"Espíritu Pyme" es implementar políticas de análisis de riesgo que entiendan el proyecto a fondear y no lo descarten de antemano por consideraciones más duras. El *Manual de Políticas de Riesgo* busca documentar los procedimientos aplicables en materia de análisis de crédito con el fin de proceder a la calificación de las Pymes en cumplimiento de las disposiciones de la Sepyme y el BCRA pero, a su vez, entendiendo la problemática Pyme real.

"Espíritu Pyme" es tener una Comisión de Garantías que cumple una función similar a la de un Comité de Crédito de un banco pero en la que se privilegia la historia y necesidad del empresario frente al riesgo. Es un órgano central que tiene como objetivo debatir el tratamiento de las solicitudes de garantías recibidas de los potenciales Socios Partícipes a través de los Asesores Comerciales, analizando su viabilidad de otorgamiento, y el de las contra garantías propuestas; y elevar un informe al Consejo de Administración con su recomendación acerca del otorgamiento o no de la misma para facilitar así las tareas de análisis por parte de este cuerpo, luego de que todos los sectores involucrados en la evaluación de dichas solicitudes hayan brindado su opinión, sugiriendo las condiciones de la operación.

"Espíritu Pyme" es tener una política explícita que busca avalar "Start Up's". No obstante, lo ideal es que previo a generar una expectativa con el empresario, se consulte a la Gerencia de Riesgo las características del proyecto para analizar su viabilidad. Es por ello que el socio, deberá presentar un plan de negocios a satisfacción de las oficinas técnicas.

⁴³En este punto vale destacar qué le cabe como responsabilidad principal al Consejo de Administración. A través del documento Procedimiento de Admisión y Otorgamiento de Garantías, se deja en claro que es el Consejo de Administración el máximo órgano de gobierno de la institución, el que evalúa las solicitudes de garantía y el que las aprueba o deniega a propuesta de la Comisión de Riesgo que evalúa previamente la solicitud del socio-solicitante de garantía.

"Espíritu Pyme" es tener Asesores Comerciales recorriendo el territorio, trabajando codo a codo con las empresas en el armado de sus legajos y tener Analistas de Riesgo que entienden el mercado y el negocio de la Pyme. Desde la Gerencia de Riesgo se presta especial atención a la presentación que hacen las empresas de sus Estados Contables y cómo desde Garantizar se abordan las posibles debilidades en caso que las hubiera. Este aspecto, que para muchas entidades financieras es determinante, para Garantizar resulta una situación, si bien de cierta debilidad por la calidad de la información presentada respecto a las relaciones jurídicas entabladas con terceros, puede subsanarse a partir de un nuevo Dictamen.

También se presta atención a los compromisos que presenten las Pymes y que resulten exigibles al cierre de sus balances (por ejemplo, pagos a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), pagos de la seguridad social, pagos de patentes, entre otros) procurando que los montos que tengan ingresados en moratoria no sean demasiado altos como para no poder afrontarlos.

La aceptación de garantías no convencionales como las generadas por el propio giro del negocio (posibilidad de preñar una máquina que se compra con el crédito avalado por Garantizar) que liberan al deudor de poseer capital garantizable como pre requisito para acceder a un crédito, hacen un diferencial.

La pregunta que surge inmediatamente es de qué manera puede Garantizar ayudar a las Pymes a sortear sus dificultades de gestión interna. La respuesta descansa en: por un lado, el acompañamiento que reciben del Asesor Comercial a lo largo de todo el proceso, funcionando como una suerte de consultor financiero, aconseja qué línea de crédito (banco, tasas y plazos) se ajusta mejor a las necesidades concretas del proyecto del empresario y por otro a través de la discusión que cada solicitud de garantía obtiene en la Comisión de Riesgo. A continuación, se detallan estas dos cuestiones.

De qué manera puede Garantizar ayudar a las Pymes a sortear sus dificultades de gestión interna. La cercanía del Asesor Comercial con el empresario Pyme.

Se entiende por "Asesores Comerciales" a todos aquellos miembros de la Gerencia Comercial de la empresa que están presentes en las 23 provincias argentinas y

CABA y que trabajan con la Pyme codo a codo para que ésta obtenga los fondos que precisa, ordenándola en la presentación de su documentación para que finalmente pueda acceder al mercado de créditos. En cada provincia de la Argentina hay por lo menos un representante comercial⁴⁴ que llega a las empresas a través de las cámaras y entidades empresarias, de los ministerios de producción locales, de la presencia en medios masivos de comunicación y/ o por el boca en boca de las Pymes que ya han operado con Garantizar.

Entre sus responsabilidades se encuentran: visitar al potencial socio en su lugar de trabajo para conocer el día a día de su operatoria y el plantel de recursos humanos con el que cuenta; realizar un análisis exhaustivo del potencial socio conforme el Manual de Riesgo; asesorar al postulante acerca de la cumplimentación de los formularios según check list que propone Garantizar⁴⁵; solicitar las contragarantías necesarias para afrontar la operación⁴⁶; solicitar la tasación del bien/es inmuebles y tasación de bien /es mueble/es usado /s con cargo al socio; emitir un informe general de la empresa. Finalmente, comunicar al potencial socio la propuesta que se elevará al Consejo de Administración.

En caso que el Consejo de Administración aprobara el legajo, el Asesor deberá comunicarle a la empresa su incorporación como Socio Partícipe así como pedirle que realice la transferencia correspondiente a la suscripción de acciones. Fundamental es que luego el Asesor guíe al empresario durante todo el proceso de instrumentación que sigue: realizar el seguimiento y efectivización del envío de la carta del Banco para el posterior desembolso de los fondos.

44 Para conocer las sucursales y otros puntos de atención de Garantizar, visitar: <http://www.garantizar.com.ar/espanol/sucursales>

45 Para acceder a todos los formularios que debe descargar el empresario para trabajar junto al Asesor Comercial de Garantizar, visitar: <http://www.garantizar.com.ar/espanol/formularios>

46 El Asesor Comercial deberá solicitar, en caso que las Pymes presenten contragarantías reales, la siguiente información: copia del título de propiedad (caso de hipoteca); en el caso de Bienes muebles se deberá presentar descripción (marca, año de fabricación, número de serie). Si son registrables, copia del título de propiedad y tasación y si son bienes a adquirir copia de factura Pro forma. Para el resto de los bienes: copia de factura de compra, si fuese de menos de 1 año de antigüedad la factura, si tiene más de 1 año, tasación.

De qué manera puede Garantizar ayudar a las Pymes a sortear sus dificultades de gestión interna. La Comisión de Riesgo: una innovación estatutaria.

Como ya se dijo anteriormente, Garantizar fue la primera Sociedad de Garantía Recíproca en constituirse en Argentina, y sus estatutos fueron redactados casi en simultáneo con la propia ley. Muchas de las modificaciones posteriores fueron fruto de esa temprana redacción, y de la necesidad de ir ajustando sus normas a la realidad del mercado. No pasó lo mismo con un órgano como la Comisión de Riesgo, que se incorporó vía estatutaria, y que demostró ser una excelente herramienta de gestión y de ayuda para administrar el riesgo de Garantizar.

Las SGR asumen totalmente el riesgo del crédito otorgado, por eso su análisis debe ser exhaustivo y eficiente, y también por eso el riesgo moral tiene un peso relevante en el análisis. Del riesgo moral se ocupa principalmente la Comisión de Riesgo de Garantizar.

La Comisión de Riesgo en su inicio estuvo integrada por representantes de las diversas cámaras empresarias que contribuyeron a la fundación de Garantizar. Con el crecimiento y desarrollo de la sociedad, y su implantación en las distintas provincias, se fueron incorporando Socios Partícipes, que ya han sido beneficiarios de garantías y son referentes de sus colegas en las diversas localidades, que aportan no sólo su experiencia empresaria sino también su red de conocimiento local.

De este modo se perfecciona el último paso del análisis de riesgo, que es fruto del conocimiento del sector y territorio donde la empresa se desenvuelve, pero sobre todo de la trayectoria y carácter del empresario. El lema que motiva a la Comisión de Riesgo es la afirmación de hallarse siempre “a dos llamados telefónicos” de cualquier empresario en actividad. Esto es, la Comisión puede acceder a informes crediticios confiables a través de su vasta red capilar de relaciones empresarias.

La labor colegiada e intersectorial también es clave en la Comisión ya que, junto con los criterios específicos del análisis de riesgo, puede utilizar estándares objetivos para la calificación de los postulantes a nuevos socios de la entidad. De este modo se evitan posibles desviaciones subjetivas en las solicitudes de asistencia presentadas.

No hay en Argentina ni en la experiencia internacional un instrumento de análisis de riesgo semejante, con rango de órgano societario por Estatuto. A la luz de la experiencia recogida en los casi veinte años de existencia de Garantizar, el resultado ha sido ampliamente satisfactorio. Los resultados no solo han de medirse en la atemperación del riesgo inherente a la actividad, sino también en la calidad del mismo, y hasta en sus efectos positivos sobre el tratamiento de la mora.

Con la experiencia acumulada se ha podido conformar un esquema de funcionamiento que permite la recolección de información sobre parámetros sectoriales y territoriales de las principales ramas productivas, y sistema de recolección de información sobre el carácter de los empresarios solicitantes. Este último ítem resulta fundamental al analizar el riesgo de una pequeña empresa, que muchas veces adolece de falta de información o de trayectoria, y en otras el monto del crédito a respaldar es muy significativo con respecto al capital propio. En ambos casos, conocer de antemano la trayectoria del solicitante, incluyendo tanto éxitos comprobables como superación de dificultades coyunturales, es un excelente parámetro para medir su respuesta posible ante las vicisitudes del crédito.

Por último, ante situaciones de crisis individuales y colectivas, en las que lamentablemente la economía argentina tiene vasta experiencia, la Comisión de Riesgo se ha demostrado muy eficaz en morigerar el riesgo de mora, o en contribuir a su recuperación. El trato que pueden brindar los empresarios que la integran como amigables interlocutores, su propio conocimiento de la idiosincrasia empresaria y su flexible búsqueda de soluciones a situaciones de conflicto, han contribuido a mantener a Garantizar no solo como líder del sistema de garantías argentino, sino también como la sociedad que menor mora comparativa tiene en el mercado, muy por debajo de la mora bancaria.

Alcances y limitantes de Garantizar SGR

Con intención de dar un cierre al documento, se señalan algunos alcances y limitantes de la herramienta de política pública aquí presentada. En primer lugar, se presentan dos limitantes importantes que surgieron del Estudio de Caso.

Hasta el momento, Garantizar sigue sin extenderse de manera masiva en el universo Pyme. Si bien a lo largo de sus casi 20 años de operatoria, ha asistido a miles de pequeñas y medianas empresas en todo el país y es la SGR con mayor participación del mercado, todavía le falta llegar a muchas más empresas.

Trabajar para que la herramienta sea más masiva, puede funcionar como un incentivo a la formalización de muchas empresas que hoy se encuentran fuera del mercado de créditos bancarios. Una mayor formalización de firmas, con más sujetos de créditos incluidos en el sistema financiero, seguramente redundará en beneficios positivos para toda la economía; beneficios que hoy se encuentran desaprovechados. Garantizar puede tener un rol preponderante en dicha tarea de formalización y ordenamiento de las empresas.

Otro punto débil que pudo detectarse en la operatoria de Garantizar es que se trata de una herramienta que no llega a las empresas más pequeñas del segmento Pyme, aquellas que son las que más necesitan de asistencia financiera para poder crecer. Tal vez, se deberían establecer objetivos más específicos para avalar empresas de acuerdo a su tamaño. Todavía es bajo el nivel de cobertura de avales a las Pymes de este tramo. Si bien el volumen de garantías creció significativamente, todavía se trata de una presencia de baja significatividad.

Como logro más destacable de la empresa se señala que Garantizar ayuda a las Pymes a acceder a determinados créditos contemplando el potencial de la empresa y del proyecto y no se circunscribe a la documentación de rigor. No se basa sólo en la interpretación de balances contables y obligaciones impositivas/ legales sino que trata de acompañar el crecimiento de la empresa según su potencial.

El "Espíritu Pyme" que gobierna y se respira en toda la institución junto con el tipo de análisis de riesgo más cercano a la problemática Pyme son sus diferenciales. El empresario Pyme cuando se convierte en Socio Partícipe lo percibe así y lo transmite. El abordaje que desde Garantizar hacen del historial crediticio, de la situación contable, de las obligaciones impositivas/legales, de la cultura organizacional del Pyme y del estado de sus garantías es diferente y distintivo.

Para finalizar, Garantizar ayuda a las Pymes a acceder a créditos accesibles en términos de costo y con tasas subsidiadas en algunos casos gracias al compromiso de los bancos públicos que cuentan con una mirada más desarrollista. Queda para investigaciones futuras analizar si la banca privada querrá subirse a este tren con más ímpetu y acompañar a más empresas en sus procesos de profesionalización y crecimiento.

IV. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se buscó hacer un aporte a la discusión sobre el acceso al financiamiento Pyme en Argentina. Se puso el foco de análisis en las características de gestión interna de las pequeñas y medianas empresas que funcionan como barreras de entrada al mercado de crédito y en cómo una herramienta de política pública como Garantizar puede acompañar a las Pymes a sortear dichas dificultades.

Como se dijera al principio del documento, el análisis que aquí se presentó es acotado en términos metodológicos. Su alcance es limitado ya que, por la naturaleza cualitativa del estudio, no se pudo medir cuánto pesa cada variable de análisis en el camino de la Pyme hacia el crédito bancario. Queda pendiente para futuras investigaciones realizar un estudio cuantitativo más exhaustivo.

Por dicha razón es que no se pudo validar con información cuantitativa la hipótesis de trabajo arriba propuesta que decía que *"el éxito en el acceso al crédito bancario por parte de una Pyme en Argentina está parcialmente explicado por el tipo de asistencia financiera con el que cuenta a la hora de abordar sus restricciones de gestión interna."* Al iniciar la investigación, la expectativa era poder compilar información dura contundente pero al avanzar en el estudio, quien escribe se fue encontrando con distintas trabas para poder acceder a la misma.

Habiendo hecho esta aclaración metodológica, se pasa a enumerar las conclusiones finales que buscan explicar por qué a la Pyme le cuesta tanto acceder al crédito en la Argentina. En primer lugar, a lo largo de todo el estudio subyace el papel fundamental que tiene el Estado en su rol de interventor en el mercado, acompañando a la pequeña y mediana empresa en su necesidad de financiarse. De hecho, Garantizar SGR nace fruto de una ley votada y aprobada en el Congreso de la Nación en la década del noventa, década en la que tuvieron que desarrollarse diversas herramientas de política pública que tenían como objetivo apuntalar a las Pymes. Cabe destacar que en este momento, el Congreso de la Nación Argentina se encuentra debatiendo una "nueva" ley Pyme que ya tiene Dictamen en Diputados y que entre sus puntos más destacados, se encuentra el del financiamiento a las firmas del segmento Pyme.

En segundo lugar, se concluye que si bien la herramienta Garantizar SGR tiene un potencial enorme para ayudar a las Pymes a acceder a créditos, en la Argentina todavía la informalidad de este sector es preocupante. De ahí que a Garantizar le cueste tanto aumentar su participación en el universo Pyme total y convertirse en una herramienta más masiva. De las entrevistas realizadas, se desprende que para poder operar con la herramienta, el empresario debe estar dispuesto a abrir y transparentar la trayectoria y gestión de su empresa y esto no suele suceder.

En tercer lugar, del análisis realizado se desprende que si bien la Sociedad de Garantía Recíproca puede acompañar a la pequeña y mediana empresa durante el proceso de solicitud del crédito sorteando sus dificultades internas, si la empresa no aborda sus problemas de gestión interna, jamás accederá al crédito. Garantizar SGR puede funcionar como una suerte de asesor financiero externo que guíe al empresario en términos de las líneas de crédito que más le convengan en tasas y plazos, pero no puede hacer milagros. Si la empresa no encara con seriedad y profesionalismo la confección de sus balances contables, el pago de sus obligaciones impositivas y legales y no planifica su historia crediticia a futuro, le será muy difícil poder convertirse en un sujeto de crédito perdurable en el tiempo.

En cuarto lugar, de la investigación realizada surge que a lo largo de sus 19 años de operatoria, Garantizar SGR se ha convertido en una suerte de "docente" de las Pymes que trabajan con ella. Luego de haber obtenido una garantía con la empresa, la Pyme se profesionaliza un poco más para seguir operando y solicitando nuevas garantías. Así lo demuestra su tasa de solicitud de garantías que destaca la fidelidad y reincidencia de los empresarios que ya conocen la herramienta.

En quinto lugar y para cerrar estas conclusiones, cabe destacar que Garantizar SGR tiene como objetivo en su Estatuto ayudar a todo aquel que sea Pyme. Son pocos los casos en los cuales la empresa rechaza la solicitud de una garantía. Por lo que se trata de una herramienta de política pública que busca fehacientemente desarrollar y fomentar el crecimiento de estas empresas.

De las variables de gestión interna analizadas en el estudio en conjunto con los empresarios y los directivos de Garantizar, se desprende que tanto la "situación contable" como el "estado de situación impositivo/legal" son las que mayor debilidad presentan en las Pymes argentinas pero que a la vez son las que mejor pueden llegar a abordar los asesores comerciales de Garantizar con la Pyme, mejorando la situación de la empresa.

En el trabajo sobre estas variables es dónde mejor se ve el rol de "docente" de Garantizar, "evangelizando" a las empresas en el camino de la transparencia. La variable "cultura organizacional" es sobre la que más cuesta trabajar según comentan los asesores comerciales de la SGR ya que está íntimamente ligada a la cultura de informalidad reinante en la mente de los empresarios Pyme argentinos. Queda mucho trabajo de docencia por realizar en el mundo Pyme argentino pero por lo pronto, se puede destacar que existen herramientas de política pública que buscan mejorar la situación de este tipo de empresas.

BIBLIOGRAFÍA:

Allami, Cecilia y Cibils, A. (2011). “El financiamiento bancario de las PyMEs en Argentina (2002-2009)”, Revista Problemas de Desarrollo, Buenos Aires.

Argentina. Leyes, Decretos www.infoleg.mecon.gov

- Ley Nacional 24.467. Pequeña y Mediana Empresa. Buenos Aires, 1995.
- Ley Nacional 25.300 de fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Buenos Aires, 2000.
- Decreto 1076/2001. Sociedades de Garantía Recíproca. Buenos Aires, 2001.
- Resolución 11/16 de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción.

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA (BCRA) Normativa y Marco Legal <http://www.bcra.gov.ar/>

- Comunicación “A” 5319: Línea de créditos para la inversión productiva
- Comunicación “A” 5896. Texto ordenado de la Línea de Créditos para la Inversión Productiva
- Línea de Financiamiento para la producción y para la inclusión financiera
- Los cambios en las normas y la evolución hacia Basilea III

Bebczuk, R. (2010). “Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de políticas.”, Serie Financiamiento del Desarrollo, CEPAL, Santiago de Chile.

Bleger, Leonardo y Rozenwurcel, G. (2000) “Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información”, Revista Desarrollo Económico, Vol. 40, N° 157 (Abril- Junio 2000), pp.45-71.

Bloch, Roberto y Granato, L. (2007). “Las PyMes y el acceso al crédito”, Revista OIDLES, Vol. 1, N° 2, Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social.

Dapena, José Pablo y Dapena, JL. (2003). “Sistemas de información en PyMEs y acceso al crédito en contextos de asimetría de información”, Serie Documentos de Trabajo, Universidad del CEMA, Buenos Aires.

Ferraro, Carlo. (Compilador) (2011). “Eliminando barreras: El financiamiento a las Pymes en América Latina”, Documento de Trabajo, CEPAL.

FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME Informes y datos
<http://www.observatoriopyme.org.ar/>

- (2015) “Informe Especial: Financiamiento productivo en Pymes Industriales. Un análisis comparado”.
- (2014) “Informe Especial: Acceso a financiamiento y crédito en Pymes industriales”.

GARANTIZAR SGR Documentos de trabajo y datos www.garantizar.com.ar

- Estatuto
- Manual de Políticas de Riesgo
- Memoria y Estados Contables del Ejercicio Económico N° 19
- Procedimiento Operativo de Admisión y Otorgamiento de Garantías
- Procedimiento Específico Comisión de Garantías y Niveles de Aprobación
- Reglamento de la Comisión de Riesgo
- Procedimiento Específico de la Comisión de Riesgo
- Reglamentos Internos

Goldstein, Evelin. (2011). “El crédito a las PyMEs en Argentina: evolución reciente y estudio de un caso innovador”, Documento de proyecto, CEPAL, Santiago de Chile.

Kantis, Hugo. (1996). “Inercia e Innovación en las conductas estratégicas de las PyMEs argentinas”, Documento de Trabajo N° 73, CEPAL.

Kulfas, M.

(2009). “Las Pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas Públicas, situación y perspectivas.”, Serie Documentos de Trabajo, CEPAL, Buenos Aires.

(2009). “Los sistemas de garantía como herramienta para el acceso al financiamiento PyME. Alcances y limitaciones de la experiencia argentina.”, Iniciativa para la Transparencia Financiera, Buenos Aires.

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN DE LA NACIÓN Información varia
<http://www.produccion.gob.ar>

Rassiga, Fernando y Reinen, N. “Sociedades de Garantía Recíproca en Argentina: ¿Organizaciones para el desarrollo de las PyMEs o de las grandes empresas?”, Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Economía, Buenos Aires.

Salloum, Carlos y Vigier, H. (1999). “Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa. La relación bancos- PyMEs”.

Observatorio de Políticas Públicas- Módulo de Política Económica. (2015) “Informe Anual. Financiamiento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”, Universidad Nacional de Avellaneda, Buenos Aires.

Pietrantuono, Claudio y Siebens, M. A. (2012). “Exploración de Alternativas de Financiamiento para Pymes en Argentina”, Alternativas de financiamiento para PYMES en Argentina. PyMEs: conceptualización, problemática y herramientas de financiamiento, Editorial Académica Española, Buenos Aires.

UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA) Informes y datos www.uia.org.ar