

## **El acceso al financiamiento bancario de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia de Mendoza y sus condicionantes. Las garantías requeridas y el rol de las sociedades de garantía recíproca**

**Lic. en Economía Raúl A. Molina** – Consorcio “El Escorial”  
[rmolina@fcmail.uncu.edu.ar](mailto:rmolina@fcmail.uncu.edu.ar)

**Cra. Elsa O. Martinez** – Facultad de Ciencias Económicas – UNCuyo  
[emartine@fcmail.uncu.edu.ar](mailto:emartine@fcmail.uncu.edu.ar)

**Lic. en Economía Jorge Sansone** - Facultad de Ciencias Económicas – UNCuyo  
[jsansone@fcmail.uncu.edu.ar](mailto:jsansone@fcmail.uncu.edu.ar)

**Abogado Federico Vinassa**  
[fvinassa@corvalannanclaresyasoc.com](mailto:fvinassa@corvalannanclaresyasoc.com)

### **1. Introducción<sup>14</sup>**

Las Pequeñas y Medianas Empresas (en adelante “las Pymes”), son el motor del desarrollo de la economía en todo el mundo. Por ello resulta importante abordarlas pensando en un modelo de crecimiento del país, con énfasis en su internacionalización.

El esquema de potenciar la capacidad productiva de las empresas por medio del leverage que dan los fondos de terceros, respecto a los fondos propios, es un sustento buscado para el mantenimiento de la empresa a lo largo del tiempo. Sin embargo el acceso de las Pymes al financiamiento tradicional es reducido, y a veces inexistente.

A menudo nuevas fuentes de financiamiento están disponibles, pero con una muy baja utilización, por lo que se considera fundamental investigar las causas sistémicas que producen esta falencia. El presente trabajo analiza el grado de acceso al financiamiento bancario de las Pymes, en particular en la provincia de Mendoza.

A tal fin, y para comprender las posibilidades de acceder al crédito ofrecido por el sistema financiero, resulta de utilidad distinguir entre las empresas grandes y las pequeñas y medianas.

---

<sup>14</sup> El presente trabajo se enmarca en el Proyecto de Investigación mayor, titulado “El Acceso al Financiamiento Bancario de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia de Mendoza y sus Condicionantes. Las Garantías Requeridas y el Rol de las Sociedades de Garantía Recíproca. El Efecto Impositivo del Endeudamiento”, cuyos Director y Co-Director son el Lic. Raúl Molina y la Cra. Elsa Martinez, respectivamente, que se realiza en el ámbito de la Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado de la Universidad Nacional de Cuyo.

Las primeras cuentan generalmente con infraestructura administrativa, solvencia patrimonial y garantías suficientes, información y relaciones institucionales, entre otras características, que les permiten acceder al financiamiento bancario, nacional e incluso internacional. Por el contrario las segundas - que en general carecen de alguna o todas las aptitudes citadas - se ven en la mayoría de los casos imposibilitadas de lograr apalancar financieramente sus proyectos con capital ajeno, o incluso a veces impedidas de llevarlos a cabo.

Las Pymes constituyen una importante fuente de empleo y de riqueza. Por ello, cuando el Gobierno diseña políticas para el desarrollo y fortalecimiento competitivo de las empresas y para facilitar su acceso al financiamiento - a través de subsidios de tasas y demás herramientas de fomento - , lo hace con el fin directo de apoyar las Pymes, no obstante lo cual, paradójicamente, suelen ser las empresas grandes quienes aprovechan tales beneficios.

Una de las principales dificultades que afrontan las Pymes para acceder a las distintas herramientas implementadas para fomentar crecimiento, y en particular las de asistencia financiera, es el desconocimiento de su existencia. Ello, agregado al hecho de que tales herramientas no son siempre idóneas para alcanzar eficazmente los objetivos para los cuales fueron concebidas o a que contienen requisitos que, por la propia naturaleza intrínseca a las Pymes, terminan obstaculizando, cuando no imposibilitando, su cumplimiento.

## **2. Objetivos del Trabajo**

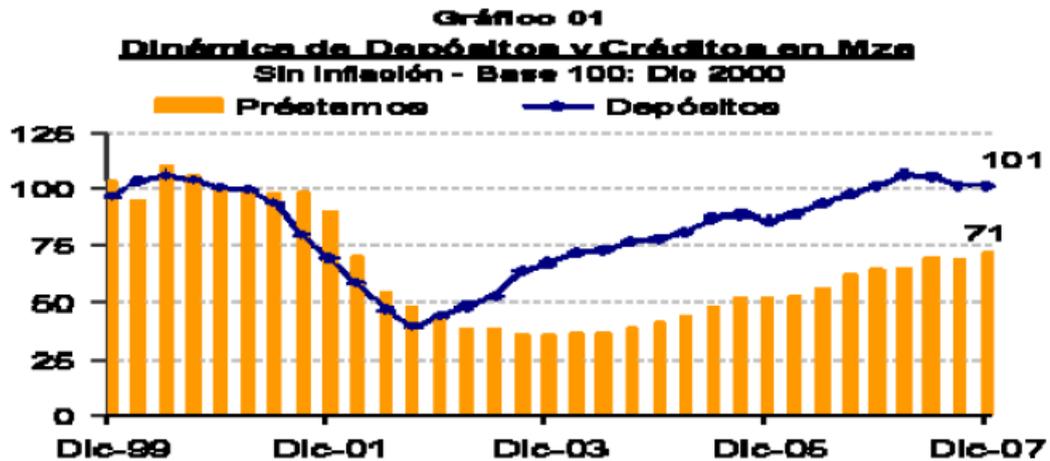
Dado el objetivo general explicitado en la introducción, de analizar el grado de acceso al financiamiento bancario de las Pymes, se plantearon los siguientes objetivos particulares:

- a) Relevar las alternativas crediticias existentes en la actualidad en el mercado financiero, en particular las destinadas a proyectos de inversión y a potenciar la capacidad exportadora.
- b) Elaborar un diagnóstico de la situación de las Pymes frente a dichas fuentes de financiamiento, para evaluar en qué medida aprovechan las mismas.
- c) Identificar las causas que obstaculizan o impiden el acceso a los créditos de las Pymes. d) Precisar el rol de las Sociedades de Garantía Recíproca (en adelante "S.G.R.") y su inserción real y potencial.
- d) Estudiar las alternativas para subsanar las barreras que dificultan o imposibilitan el acceso al crédito y diseñar mecanismos y herramientas eficientes para subsanarlos.

## **3. Una mirada al sector financiero de Mendoza**

A partir de los años posteriores a la crisis económica de los años 2001/2002, Mendoza se caracteriza por ser una plaza en la cual los depósitos realizados en los bancos superan los préstamos que otorgan los mismos en la Provincia. Desde el punto de vista del crecimiento y la equidad interregional esta situación es preocupante, ya que parte de los depósitos generados por ahorristas mendocinos terminan siendo prestados, y en su caso invertidos, en otras regiones del país.

A los efectos de visualizar lo expresado en los párrafos anteriores se expone en el Gráfico 01 la evolución de los depósitos y préstamos en Mendoza deflactados, en números índices base 100 en el mes de Diciembre de 2000, con datos del Banco Central de la República Argentina.

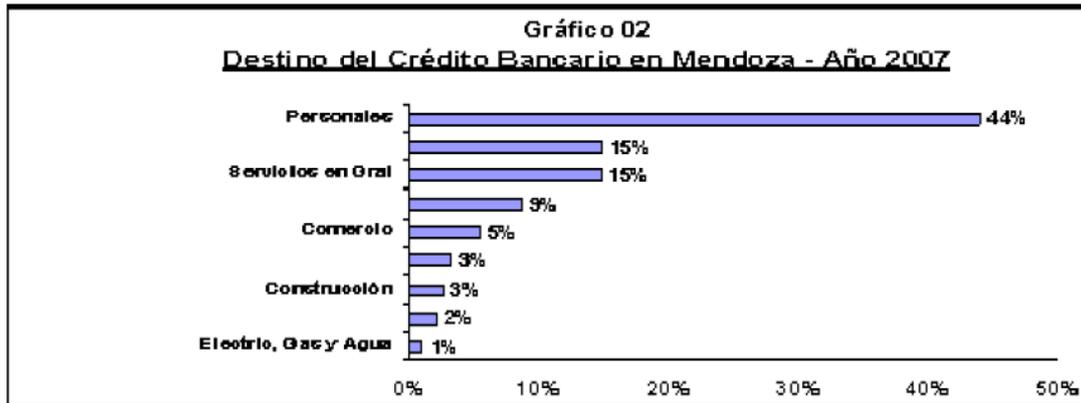


**FUENTE: IERAL Mendoza - Anuario 2007**  
**Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.**

Por otro lado, al igual que la Nación, la Provincia a fines del 2007 no se había recuperado completamente de la fuerte crisis de inicios de la presente década en materia de estos créditos, hallándose un 29% por debajo de los niveles del año 2001, medidos en moneda constante (sin inflación)<sup>15</sup>.

También resulta relevante analizar el destino de los créditos. En el Gráfico 02 se muestra el stock de créditos de Mendoza en el año 2007 (promedio de los 4 trimestres). Se puede observar que el 44% de los mismos se destinan a créditos personales. En el presente trabajo, que se centra en el apoyo financiero a las empresas, vemos que sólo el 56% restante tiene ese destino.

<sup>15</sup> IERAL Mendoza, Anuario 2007. Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.



**FUENTE: Elaboración propia en base a datos del BCRA**

En los créditos destinados a empresas, se destaca entre los rubros beneficiarios la industria con un 15%, luego los servicios en general (que incluye hoteles y restaurantes, servicios financieros, educativos, etc.) con un 15% y en tercer lugar sector agropecuario con un 9%.

En cuanto a su dinámica, la industria es el sector con mejor recuperación en materia de préstamos, estando a fines del 2007 en moneda constante un 9% debajo de los créditos recibidos en 1.999. En el año 2007 también ha habido un crecimiento en los créditos destinados a construcción y comercio, pero todavía están muy por debajo de los valores vigentes en el año 2000<sup>16</sup>.

#### **4. Relevamiento de la oferta crediticia en Mendoza**

A los efectos de detectar si en el período bajo análisis (2007 y primeros meses del 2008) han existido suficientes líneas de crédito con condiciones aptas para potenciar la ejecución de los proyectos de inversión rentables de las Pymes de Mendoza, se realizó un detallado relevamiento de los programas de financiamiento en general, y de las líneas de crédito en particular, tanto de origen local como nacional.

Las actividades estuvieron destinadas a obtener como producto un inventario de las operatorias, con especial énfasis en las líneas de crédito para proyectos de inversión y promoción de exportaciones, a las que pueden acceder las Pymes de Mendoza y sobre todo las operatorias que ofrecen las condiciones más favorables, tales como plazos más extensos, tasas subsidiadas, etc..

Se relevaron los programas de financiamiento existentes, a través de entrevistas, análisis de folletería y páginas web de los bancos nacionales y locales, así como de entidades y organismos provinciales y nacionales relacionados. Se analizaron las tasas de interés, plazos, garantías, comisiones y gastos, etc. Se puso especial énfasis en los beneficios promocionales que ofrece la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (Ssepyme y DR).

<sup>16</sup> IERAL Mendoza, Anuario 2007. Op. cit.

Se detectó, en primer lugar, la importante gravitación del contexto macroeconómico en la oferta crediticia. La marcha de la economía - tanto nacional como regional - así como las expectativas, el mercado internacional, etc. influyen de una forma determinante en los programas crediticios ofrecidos.

En tal sentido, se encontraron cambios muy importantes en las condiciones de las líneas de crédito relevadas dentro del lapso analizado. Por tomar sólo un ejemplo, la tasa de interés en el último año ha variado en diversas instituciones financieras de “fija en pesos” a “totalmente variable”, pasando también por la instancia de “semi-fija”. Por su parte, los valores han oscilado entre 5,25% fija en pesos a 5 años (Línea de Crédito con subsidio de la Ssepyme y DR) a BADLAR<sup>17</sup> o BAIBOR<sup>18</sup> (totalmente variable) más un margen fijo de cierta magnitud de puntos porcentuales anuales.

Por ello, se consideró más útil crear una base de datos integral con las instituciones que realizan préstamos en condiciones de apoyo a las Pymes, que sirva como herramienta de uso cotidiano de las mismas, ya que contiene la información y los links necesarios para actualizar al instante la oferta crediticia<sup>19</sup>.

## **5. Grado de utilización de las líneas de crédito por parte de las Pymes de Mendoza**

Teniendo en cuenta la importante oferta crediticia detectada con el relevamiento efectuado, se estimó necesario analizar el real acceso de las Pymes a las líneas de créditos disponibles para las mismas, ya sea para aumentar su capacidad productiva como para mejorar su competitividad.

Los caminos seguidos para elaborar el diagnóstico fueron, por un lado, entrevistar a los bancos y organismos otorgantes de crédito y, por otro, hacer una encuesta a las empresas.

### **5.1. Aprovechamiento de las líneas de crédito según la oferta crediticia**

Se consultó respecto al grado de utilización de los programas a los bancos y otros organismos de crédito que asisten a las empresas con líneas de crédito, con especial énfasis de los que ofrecen las condiciones más favorables en tasas, plazos, etc.

Si bien hubo que enfrentar reticencia de algunos bancos e instituciones financieras a brindar información respecto de los créditos efectivamente

---

<sup>17</sup> BADLAR, Buenos Aires Deposit Long Amount Rate, que publica el B.C.R.A., elaborada en base a las tasas de interés por depósitos a plazo fijo de más de un millón de pesos.

<sup>18</sup> BAIBOR, Buenos Aires Interbank Offered Rate, publicada por el B.C.R.A., obtenida como promedio de las tasas de interés, declaradas como ofrecidas para la concertación de préstamos entre entidades financieras del país de calidad compatible con la máxima calificación.

<sup>19</sup> Dicha base de datos incluye las líneas de crédito específicas para Mendoza (por ejemplo del Fondo Provincial para la Transformación y el Crecimiento, Mendoza Productiva, etc.), así como las líneas de crédito nacionales que pueden ser aprovechadas también por las Pymes de la provincia (Consejo Federal de Inversiones, Banco de la Nación Argentina, etc.)

otorgados (en su caso, discriminados por tamaño de la empresa y sector de la economía a la que pertenece la Pyme), se logró obtener bastante información<sup>20</sup>.

Lo que pudo visualizarse, en general, es que los programas y líneas disponibles no fueron aprovechados en su totalidad por las empresas, quedando en muchos casos cupos no asignados de fondos.

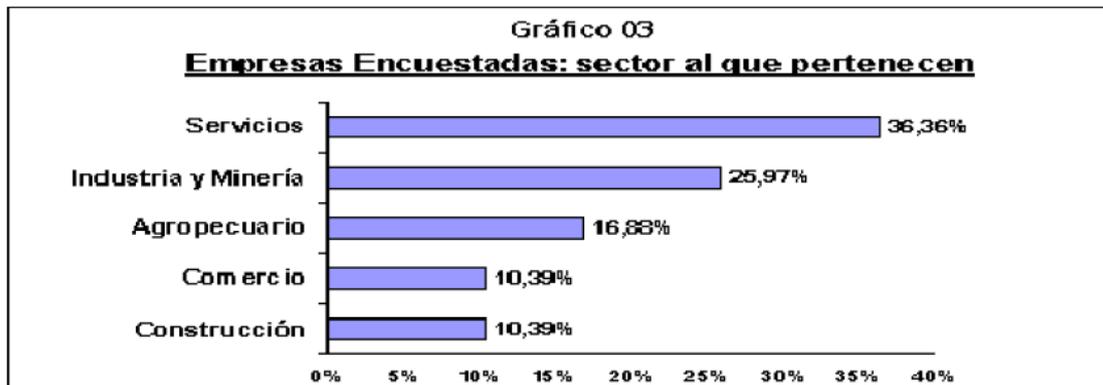
## 5.2. Aprovechamiento de las líneas de crédito según las empresas

### 5.2.1. La “Encuesta de Opinión”. Metodología aplicada

Se ha relevado el criterio de los empresarios de Mendoza a través de una “encuesta de opinión”. A esos fines, fue ideado un cuestionario concreto, sencillo de completar y que aportara la base de datos suficiente para lograr alcanzar los objetivos planteados en el trabajo<sup>21</sup>.

Se confeccionó un listado con 240 empresas de diferentes tamaños y sectores económicos, a los efectos de tener una muestra representativa de la demanda crediticia local<sup>22</sup>. Causas tales como la falta de tiempo de los empresarios, la desconfianza de recibir mensajes de correo electrónico que luzcan como spam, la confidencialidad de la información, etc. hicieron que una parte de la población encuestada no contestara. No obstante, se logró recabar la opinión de los propietarios y gerentes de 69 empresas.

En el Gráfico 03 puede observarse la actividad que desarrollan las mismas.



<sup>20</sup> Sobre todo del Consejo Federal de Inversiones, el Fondo Provincial para la Transformación y el Crecimiento de Mendoza y del Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE S.A.).

<sup>21</sup> El escaso tiempo de los empresarios, fue especialmente tenido en cuenta, a los efectos de lograr que accedieran a completar con buena predisposición la encuesta y volcaran sus reales convicciones. Por ello, se concentraron los temas en sólo 18 preguntas.

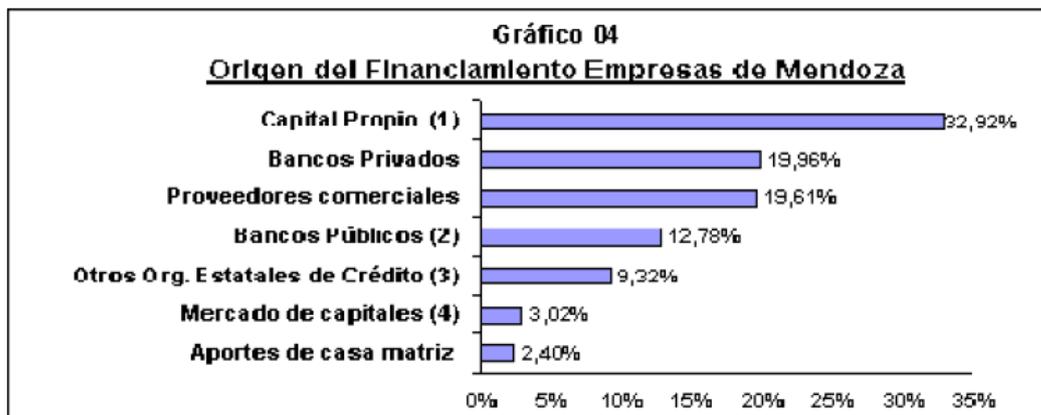
<sup>22</sup> Se contrató a través de Internet a la empresa Survey Monkey para que generara y procesara la encuesta, la que en base a las preguntas elaboradas por los investigadores produjo un link, que fue luego enviado por correo electrónico a los empresarios encuestados. Éstos debían ingresar a la página web respectiva, completar el cuestionario marcando las alternativas elegidas, y al clicar “done” dejaban incorporadas sus respuestas a la base de datos.

### 5.2.2. Fuentes de financiamiento de las empresas

Uno de los principales temas de la investigación es identificar cómo las empresas han financiado sus emprendimientos, en el marco del objetivo de determinar la participación del capital ajeno entre las fuentes de recursos.

Por lo tanto, una de las preguntas planteadas en la encuesta alude al origen del financiamiento. Se observó que la primera fuente de financiamiento es el capital propio con un 32,92% del total. La falta del apalancamiento financiero puede representar en numerosos casos la principal causa que explica un crecimiento de la empresa (en infraestructura, equipamiento, tecnología, etc) más lento que el deseado.

En el Gráfico 04 se exponen los resultados completos.



**NOTAS:**

(1) Nuevos aportes de los socios y/o reinversión de utilidades.

(2) Banco de la Nación Argentina, BICE S.A., etc.

(3) Fondo de Transformación y Crecimiento, FOMTAR, Consejo Federal de Inversiones, etc.

(4) Fideicomisos, Obligaciones Negociables, Aseiones, etc.

Sorprende también la escasa participación de los Bancos Públicos (12.78%) y de otros organismos estatales de crédito (9.32%) siendo que justamente estas dos fuentes de financiamiento concentran las mejores oportunidades en condiciones crediticias.

Sin embargo, si se toma el horizonte temporal de los últimos cuatro años, se observa, de acuerdo a los resultados de la encuesta, que en el 53% de los casos el nivel de endeudamiento creció, según puede apreciarse en el Gráfico 05:



Esta situación indica que, no obstante no ser en la actualidad tan alta la participación del capital ajeno, el stock de créditos tomados por las empresas ha aumentado.

## 6. La necesidad de financiamiento de las empresas de Mendoza

Si bien la participación de las instituciones financieras en el financiamiento de las empresas no es tan relevante, tienen éstas, en general, la intención de aumentarla. En tal sentido, el 64,2% de las empresas encuestadas responde que no han conseguido hasta ahora el financiamiento de terceros necesario.

Pero además, resulta sumamente interesante la visión hacia futuro de las mismas empresas, ya que a la fecha de la entrevista el 73,1% considera que por falta de financiamiento no puede llevar a cabo los emprendimientos o proyectos de inversión rentables que tienen para ejecutar.

Se visualiza entonces en los hechos una de las hipótesis planteada en el presente trabajo, es decir la existencia de programas de financiamiento ventajosos (oferta crediticia) y, por otro lado, necesidades de recursos de las empresas (demanda crediticia), sin que se concrete el encuentro entre ambas fuerzas en la medida deseada, mediante el otorgamiento de créditos.

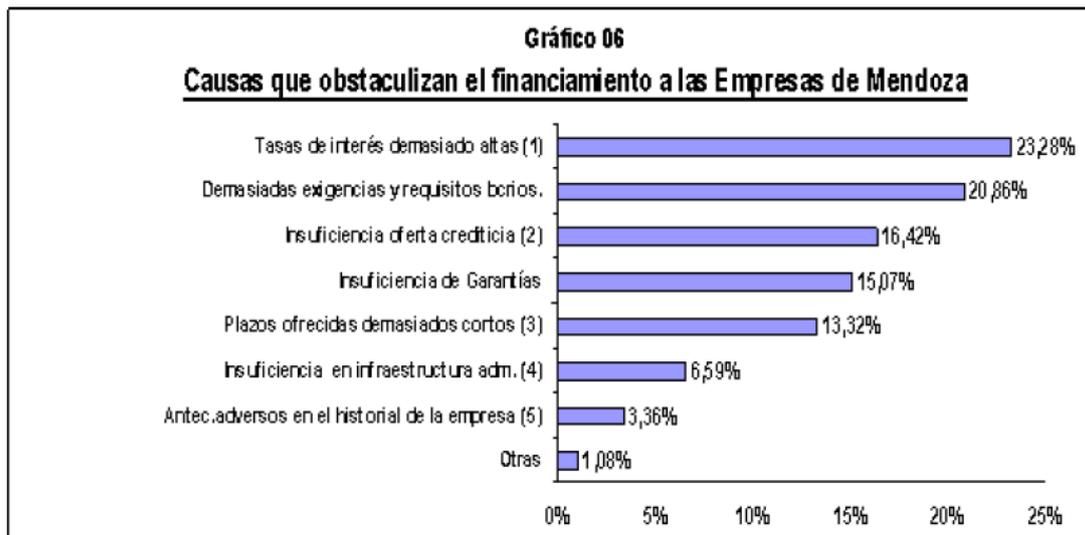
## 7. Las causas de la escasa utilización por parte de la Pymes de las líneas ventajosas

A través de la encuesta opinión se procuró conocer las causas que imposibilitan que las Pymes locales accedan a los créditos más beneficiosos, a fin de intentar diseñar mecanismos idóneos para removerlas, o cuanto menos mitigar su efectos.

Es importante destacar un aspecto metodológico de la encuesta. En algunas preguntas, tales como la relacionada con el tema tratado en este punto, se les permitió a las empresas marcar “más de una opción”, pero debieron “priorizar” las más importantes, en orden decreciente.

En este caso, la opción más marcada como prioritaria, o sea la causa que las empresas consideran como el motivo fundamental por el cual no pueden acceder a los créditos ofrecidos en el sistema, resultó ser la “insuficiencia de garantías”, elegida por el 23,38% de los encuestados, seguida por “demasiadas exigencia y requisitos bancarios” con el 21,05%.

Para un desarrollo más completo del tema, se consideraron todas las opciones marcadas por los entrevistados, pero “ponderando” con mayor peso relativo según las priorizaciones efectuadas en las respuestas. Estos resultados se muestran en el Gráfico 06:



**NOTAS:**

- (1) **Asimetría entre el costo del financiamiento y posibilidades del negocios.**
- (2) **Déficit de capacidad previsible**
- (3) **Desajuste entre los plazos ofrecidos y los necesarios para que madure su proyecto**
- (4) **Para cumplir con los requerimientos de los bancos u organismos de crédito.**
- (5) **Por ejemplo en la Central de Riesgo del Banco Central.**

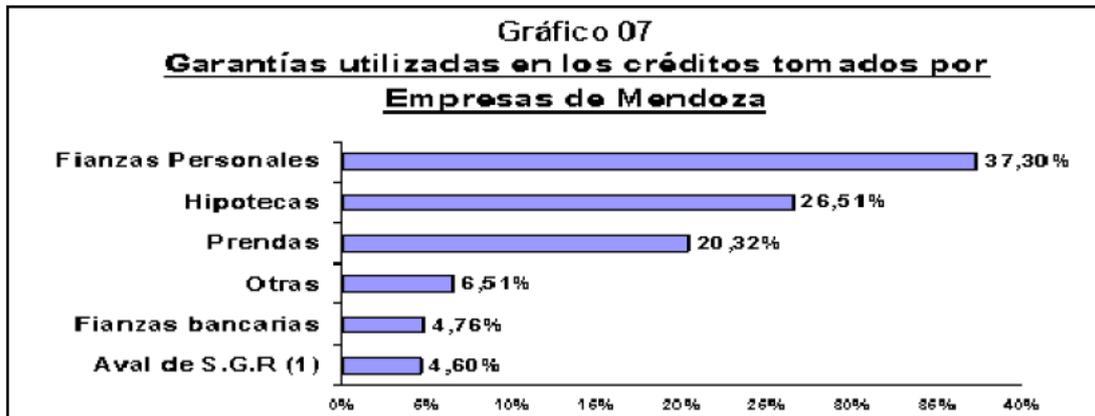
Con esta modalidad de trabajo, la principal causa resulta ser el nivel de las tasas de interés. En el último punto del trabajo se hace referencia a este y a otros de los tenidos en cuenta por los entrevistados.

## 8. Las garantías como causa obstaculizadora del financiamiento

Como surge del apartado anterior, las garantías son visualizadas por los empresarios como uno de los obstáculos fundamentales para que no se concreten en su totalidad de los financiamientos requeridos.

Una de los interrogantes planteados en la encuesta se relaciona con las garantías utilizadas, tal como se expone en el Gráfico 07<sup>23</sup>:

<sup>23</sup> De idéntica forma a lo explicado en el Punto 6, el encuestado podía marcar más de una opción, priorizado la más importante. El gráfico recoge dicha circunstancia ponderando las respuestas de acuerdo a esa prioridad.



**NOTA:**

**(1) La sigla S.G.R. corresponde a Sociedad de Garantía Recíproca.**

Resulta lógico que las fianzas personales estén en primer lugar, ya que por lo general son solicitadas en forma concomitante con los otros tipos de garantía. La existencia de garantías reales en el segundo y tercer lugar (hipotecas y prendas) resulta preocupante por el hecho de representar stocks determinados de bienes, y por lo tanto ser limitadas para el otorgamiento de nuevos créditos a mediano y largo plazo.

Asimismo, se destaca que sólo el 4.6% de los créditos hayan sido avalados por una S.G.R., tema que se analiza con mayor profundidad en el próximo apartado.

## **9. Las S.G.R. como herramienta para facilitar el acceso al crédito de la Pymes**

En los apartados anteriores se analizaron las causas que inciden negativamente sobre las Pymes, respecto de la posibilidad de lograr el apoyo crediticio necesario para el financiamiento de sus proyectos, mencionándose a la falta de garantías como uno de los escollos más importantes, lo que constituye una auténtica “falla de mercado” producida por una situación de competencia imperfecta y asimetría de información, entre las empresas con un diferente nivel de desarrollo.

Con el fin de afrontar dicho inconveniente se ha extendido durante el siglo XX, pero especialmente en los últimos treinta años, los llamados “sistemas de garantías”<sup>24</sup>, los que se han revelado como una herramienta idónea para facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, en el convencimiento de que las mismas fortalecen y transparentan los mercados, generan empleo calificado, alientan vocaciones emprendedoras y permiten la incorporación de nuevas tecnologías.

<sup>24</sup> Julián A. Martín. “Aspectos tributarios de las SGR. Sobre las sociedades de garantía recíproca”. En *Práctica Profesional* 2006- 28,27.

La utilización de esta herramienta a nivel internacional, independientemente de los distintos sistemas y esquemas utilizados<sup>25</sup>, se ha logrado a través de una alianza entre administraciones públicas, entidades financieras y empresas, enderezada a la finalidad común de conseguir un mayor flujo de crédito para estas últimas.

### 9.1. La legislación argentina

Las S.G.R. fueron creadas en Argentina a través de la ley nacional 24.467 del 15 de marzo de 1995, como parte de una norma que buscaba el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa, también conocida como el “Estatuto Pyme”.

Sin embargo, su deficiente marco regulatorio no alentó la conformación de entidades de este tipo, situación que se mantuvo hasta la sanción de la ley 25.300, en agosto de 2000, oportunidad en que se produjeron reformas de importancia en el régimen, perfeccionando su diseño y funcionamiento.

Las S.G.R. son sociedades comerciales de carácter privado, conformadas como un tipo especial de persona jurídica regida por las leyes mencionadas anteriormente, y de modo supletorio por la ley de sociedades comerciales 19.550. Se trata de un tipo autónomo de sociedad, con su propia lógica constitutiva, y con rasgos que por momentos refieren a su origen cooperativista o mutualista y por otros, señalan soluciones prácticas vinculadas a las sociedades anónimas. El objetivo primordial de las SGR es facilitar el acceso al crédito de las Pymes mediante el otorgamiento de:

-Garantías financieras: se emiten a favor de un tercero (prestamista) para garantizar el pago de un crédito tomado por un socio partícipe. Permiten acceder a créditos destinados a capital de trabajo, bienes de capital o proyectos de inversión. Los préstamos se pueden obtener a través de entidades financieras (bancos públicos o privados) o del Mercado de Capitales.

-Garantías comerciales: tienden a garantizar el cumplimiento de un pago acordado por el socio partícipe en el marco de una transacción comercial. Avalan y amplían el crédito entre empresas, en particular de aquellas vinculadas entre sí a través de cadenas de valor. Permiten fortalecer el capital de trabajo, ampliar plazos, facilitar la compra de materias primas e insumos y diversas obligaciones del giro de negocios de sectores o grupos de empresas vinculadas.

-Garantías técnicas: garantizan el efectivo cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional. Generalmente respaldan compromisos asumidos ante la administración pública, contratistas u organismos de control. Permiten avalar presentaciones y obligaciones nacidas de concesiones, de obra y suministro, o respaldar el desarrollo de una actividad profesional o especial.

---

<sup>25</sup> Pablo Pombo y José Fernando Figueiredo, “La experiencia europea para promover el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) a través de sistemas de garantías”, en “La extensión del crédito y los servicios financieros”, Secretaría General Iberoamericana, XV Cumbre Iberoamericana.

Las S.G.R. están compuestas por dos clases de socios:

-Socios partícipes: son únicamente Pymes, sean personas físicas o jurídicas, y deben ser como mínimo 120 socios. Son los beneficiarios de los avales que emite la S.G.R.

-Socios protectores: son todas aquellas personas físicas o jurídicas que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo de las S.G.R.

## **9.2. Beneficios Tributarios**

Los beneficios tributarios otorgados para fomentar el uso de esta herramienta se encuentran previstos en la ley 24.467 y el decreto 908/95, y en el resto de normas que prevén de modo específico cada uno de los gravámenes vigentes.

Se señalan a continuación los beneficios de los que pueden gozar los socios partícipes, los socios protectores y la propia S.G.R.

### **9.2.1. Impuestos nacionales**

#### **9.2.1.1. Respetto de los socios protectores**

a) Aportes al capital social: son deducibles en un 100% del resultado impositivo al que se hubiese llegado para liquidar el Impuesto a las Ganancias, en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen. A partir de la compra de acciones de la S.G.R., éstas son pasibles del tratamiento que tienen en general, en cuanto a la liquidación del impuesto por parte de la sociedad, en calidad de responsable sustituto.

b) Aportes al fondo de riesgo: el aporte a este fondo, sea que se realice en dinero, moneda extranjera o bienes (en cuyo caso se determina su valor en pesos), es deducible en un 100% del resultado impositivo del ejercicio en el cual éste se efectivice.

Para ello se establecen algunas condiciones: -Que el aporte se mantenga al menos dos años calendario en el fondo de riesgo. En caso contrario, deberá rectificarse la correspondiente declaración jurada e ingresar el impuesto a las Ganancias oportunamente omitido con sus intereses. -Que la S.G.R. otorgue en los dos años al menos el 80% - en promedio - del fondo en garantías, pudiendo extenderse excepcionalmente el plazo un año más para lograr el objetivo. El porcentaje se refiere al total del fondo, no al total del fondo que puede utilizarse en la operatoria, que alcanza al 400% de aquél. A tenor del art. 23 del reglamento y del dictamen DAL 14/02 de A.F.I.P., en caso de recupero de los aportes efectuados, quedará gravada la diferencia entre los importes recuperados y los aportes realizados, que representa el rendimiento financiero de la colocación en el fondo de riesgo.

Estas ventajas impositivas podrían derivar en dos efectos no deseados que, en caso de verificarse, deberían ser corregidos. Por un lado, y partiendo

de la lógica de los aportantes constituida por el interés en recuperar íntegro el capital aportado, en el menor plazo y con el menor riesgo posible, puede suceder que pretendan recuperar su inversión al cabo de los dos años de manera estricta, lo que puede conspirar contra la colocación y afianzamiento de garantías de mediano y largo plazo. En segundo lugar, con la utilización del fondo apenas por encima del 80% exigido por la ley (cuando el coeficiente de expansión es de 4 veces), podría darse una sub-utilización de la herramienta por una mayor resistencia a asumir riesgos cuando el umbral mínimo requerido por la ley ya ha sido superado.

En relación con el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el titular del aporte al fondo de riesgo deberá declararlo como un crédito gravado (Dictamen DAT 13/03).

Si los aportes del socio protector fueron destinados a un fondo de riesgo "fiduciario" (ley 24.441), en el Impuesto a las Ganancias el aporte se deduce del resultado impositivo en un 67% del monto aportado, debiendo cumplirse también las dos condiciones señaladas anteriormente, respecto del tiempo mínimo de permanencia de los importes en el fondo de riesgo, y el porcentaje de utilización mínimo requerido.

En cuanto al Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta ahora debe declararlos el fiduciario de la S.G.R. El fiduciante aportante no los declara porque se ha desapoderado de sus bienes, debiendo declararlos cuando recupere la inversión.

#### **9.2.1.2. Respetto de los socios partícipes**

El aporte al capital social de la S.G.R. puede deducirse en un 100% del resultado impositivo del Impuesto a las Ganancias del ejercicio en el que se hubiese realizado. Se destaca que el aporte debe ser integrado en un 50% como mínimo al suscribir las acciones, y el resto a un año de plazo.

Con relación a las utilidades que reciba el socio partícipe, y que se encuentre obligado a reintegrar a la S.G.R. como aporte al fondo de riesgo, puede deducir un 50% de estas utilidades reinvertidas.

En cuanto al Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, los aportes accionarios se encuentran exentos, en atención a que los activos se encuentran gravados en cabeza de las S.G.R.

#### **9.2.1.3. Respetto de las S.G.R.**

-Están exentas del Impuesto a las Ganancias por las utilidades que generen por retribuciones al otorgamiento de garantías, mientras que se encuentran gravados los beneficios financieros que obtenga por otro tipo de operaciones o inversiones.

-Está exenta en el IVA la retribución que cobra la SGR por el otorgamiento de garantías, mientras que se encuentran gravadas la demás operaciones (comisiones por administración del fondo de riesgo, intereses por mora, etc.).

Atendiendo al hecho de que no hay un tratamiento especial para la operatoria del fondo de riesgo, se encuentran gravados los intereses por mora y exenta la rentabilidad de títulos públicos, venta de acciones y títulos, e interés de plazo fijo.

-En cuanto al Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, los activos que constituyen el capital social de la S.G.R. se encuentran gravados, mientras que el fondo de riesgo es “no computable”.

## **9.2.2. Impuestos provinciales**

### **9.2.2.1. Impuesto de sellos**

Respecto de los contratos que se celebren entre socios aportantes y la S.G.R., deberá verificarse en cada jurisdicción la existencia de exenciones por aportes de bienes a la S.G.R. y por los contratos de garantías otorgadas.

En el caso de Mendoza el Código Fiscal otorga expresa exención (art. 240 inc. 33) a “Los instrumentos, contratos de préstamos, contratos de garantía recíproca, convenios de aportes al fondo de riesgo, garantías, contra garantías y convenios a suscribir por las S.G.R. necesarios para garantizar PyMES.”

### **9.2.2.2. Impuesto sobre los ingresos brutos**

La norma nacional realiza una invitación a las provincias a fin de que establezcan exenciones en este gravamen, por lo que deberá analizarse en cada jurisdicción si han acompañado o no tal iniciativa.

En el caso de Mendoza por ley 7.683 del 10/04/2007 se incorporó una exención en el art. 185 del Código Fiscal, en la que se contemplan “Los ingresos que generen las S.G.R. para garantizar PyMES”, en una larga enumeración de actos que prácticamente no deja a ningún ingreso fuera, tanto los vinculados a su función de garantía básica, como a sus colocaciones financieras.

## **9.3. Ponderación del sacrificio fiscal del Estado, en relación con sus beneficios mediatos**

Es un hecho evidente que la desgravación impositiva estipulada por ley resulta atractiva para los particulares, a la vez que implica un aporte para nada desdeñable del Estado Nacional, quien deja de recaudar – sólo en Impuesto a las Ganancias – una suma equivalente al 35% del fondo de riesgo y del capital de las S.G.R.

La pregunta que corresponde hacerse entonces es si el referido sacrificio fiscal tiene un correlato de beneficios que legitimen el importante aporte estatal al sostenimiento del sistema.

En tal sentido, existe un interesante estudio<sup>26</sup> que demuestra, a partir de información obtenida por encuestas de beneficiarios del sistema tomadas en 2003 y 2005, que se produce un importante efecto multiplicador en la utilización de la herramienta.

En efecto, los resultados de dicho trabajo indican que esta especie de subsidio indirecto constituido por la renuncia a cobrar el impuesto a las ganancias en ciertos casos, genera una mayor recaudación final (en varios impuestos) en atención al aumento considerable de las ventas, junto a un importante aumento en el nivel de empleo.

#### **9.4. Aportes de las S.G.R. al financiamiento**

Resulta necesario prestar especial atención al aporte concreto que las mismas pueden ofrecer en términos de favorecer el financiamiento de las Pymes, a través de la concesión de garantías favorablemente calificadas en el mercado financiero local y nacional, como así también en las cadenas de valor de su actividad específica (garantías comerciales, fideicomisos productivos con o sin cotización, etc.).

En este contexto, se ha procurado identificar si efectivamente las empresas aprovechan los beneficios que su intervención produce en los términos del financiamiento (mejorar condiciones de monto, plazo, tasa, etc.), en comparación con los costos directos e indirectos asociados con su operatoria.

Los resultados de la encuesta muestran algunas evidencias. Como se expuso en el apartado 8 precedente, sólo el 4,6% de las empresas consultadas han garantizado sus operaciones con fianza de una S.G.R.

Un dato importante, que de alguna manera convalida el porcentaje anterior, es que ante la pregunta: ¿Se ha contactado alguna vez con alguna SGR para obtener un aval? los empresarios de Mendoza encuestados respondieron que NO un 62,1%<sup>27</sup>. Evidentemente estamos en presencia de una figura que no es utilizada en la actualidad de una forma intensiva. Es importante indagar por qué.

#### **9.5. ¿Cómo ven las empresas a las S.G.R.?**

Uno de los temas centrales de la encuesta fue indagar cómo son vistas o evaluadas estas sociedades por parte de los empresarios. Se exponen a continuación los resultados<sup>28</sup>:

---

<sup>26</sup> CAFALDO, Elena, COLL, Maximiliano y CASCANTE, Martín "Un estudio sobre la adicionalidad generada por las SGR en la economía". Fundación Garantizar el Desarrollo. Citado en "Instrumentos financieros alternativos al crédito bancario", Ministerio de Economía y Producción, Secretaría de Finanzas, Unidad Ejecutora del Proyecto Programa Sectorial de Servicios Financieros CT BID 1325/OC – AR, 2006.

<sup>27</sup> Del 37,9% de las empresas que sí se han contactado con una S.G.R., el 79% lo ha hecho con Garantizar S.G.R., el 12% con Cuyo Aval S.G.R. y el resto con otras.

<sup>28</sup> De idéntica forma a lo explicado en el Punto 7, el encuestado podía marcar más de una opción, priorizado la más importante. El gráfico recoge dicha circunstancia ponderando las respuestas de acuerdo a esa prioridad.



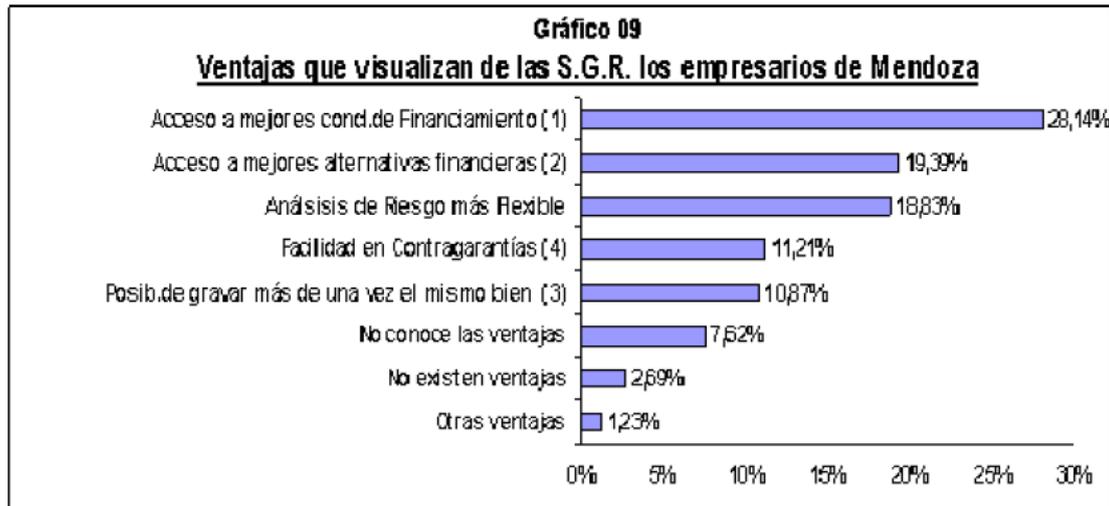
**NOTAS:**

- (1) Las contragarantías requeridas por la SGR son similares a las que solicitaría de manera directa, al otorgante del financiamiento.  
(2) Mayor carga administrativa por tener que suministrar información a la SGR y al otorgante del crédito.  
(3) El costo del aval es superior a los beneficios que se obtienen en las condiciones de financiamiento.  
(4) Los requisitos de admisibilidad de las SGR son demasiado estrictos

Adviértase que la desventaja cuyo porcentaje ponderado ocupa el primer lugar, expone como negativo un aspecto que en realidad debería constituir una ventaja comparativa de las S.G.R. En efecto, uno de los fundamentos de la existencia de estas sociedades está dado por el hecho de que, aún cuando soliciten contragarantía, los criterios de selección son más flexibles, para adecuarlas al giro del negocio de la Pyme. Además, en el caso de las contragarantías reales (v.gr. prenda o hipoteca), no se requieren los significativos márgenes de seguridad que usualmente exigen las entidades financieras a esos fines (estos últimos solicitan que el valor de tasación del bien a gravar supere en un 60% o más el monto del financiamiento solicitado).

Con relación a la mencionada en segundo lugar, se observa que la intervención de dos entidades (la S.G.R. y el otorgante del financiamiento) no debería importar una extensión significativa en el trámite de otorgamiento, toda vez que en análisis de riesgo del segundo en rigor debería sustentarse en el efectuado por la primera, pues ante el no pago de la Pyme es aquélla quien deberá responder. Por su parte, con relación a las ventajas la encuesta arrojó lo siguiente<sup>29</sup>:

<sup>29</sup> De idéntica forma a lo explicado en el Punto 6 el encuestado podía marcar más de una opción, priorizado la más importante. El gráfico recoge dicha circunstancia ponderando las respuestas de acuerdo a dicha prioridad.



**NOTAS:**

- (1) Posibilidad de obtener mejores condiciones de financiamiento ( menores tasas, mejores plazos, etc)
- (2) O también a opciones innovadoras o más apropiadas.
- (3) Posibilidad de gravar un mismo bien o afectar una única contra-garantía en respaldo de distintos financiamientos y/o de distintos acreedores.
- (4) Posibilidad de obtener contra-garantías ante el giro del negocio

Se observa en el Gráfico 09 que la ventaja que arroja mayor porcentaje ponderado es la de permitir acceder a mejores condiciones de financiamiento. En segundo y tercer lugar, con escasa diferencia entre ambos, los encuestados destacan el beneficio de poder acceder a alternativas financieras más adecuadas y mayor posibilidad de obtención de financiamiento, por ser el análisis de riesgo más flexible.

## 10. Alternativas para reducir las barreras que dificultan el acceso al crédito

### 10.1. Las tasas de interés, los plazos ofrecidos y la oferta crediticia limitante

Diversos aspectos macroeconómicos determinan la tasa de interés para el mercado argentino, y de allí se deriva la tasa que enfrentan las Pymes, como consecuencia de su posicionamiento relativo en cuanto a los riesgos asociados a las mismas. Evidentemente la tasa de interés es un tema muy sensible, ya que el 75,8% de los entrevistados respondió que no se endeudaría a una tasa variable en el año 2008. Actualmente tanto organismos nacionales como provinciales están trabajando en dirección a reducir las tasas de interés a las que pueden acceder las Pymes, pero el financiamiento es una operación compleja que abarca varios factores.

Por otra parte, el Gobierno debería acompañar a las Pymes en un proceso de profesionalización de su gestión, pero la tarea no sólo puede provenir de ese sector, sino que también otros actores interesados deberían ir generando actitudes concretas de cambio.

## 10.2. Las garantías como limitante. Las S.G.R. como alternativa

Se propicia desde este trabajo el uso de avales emitidos por S.G.R. como herramienta idónea para subsanar, o cuanto menos morigerar, el obstáculo que representa la carencia o insuficiencia de garantías para acceder al financiamiento con capital ajeno. Sin embargo, se observa en la realidad un importante desconocimiento de su existencia y los servicios y productos que brindan.

Por otra parte, los empresarios consultados detectan desventajas, más que ventajas en su utilización. Por ello, se considera necesario realizar una tarea intensa de información y difusión para que las Pymes conozcan la oferta crediticia existente, así como las ventajas de la utilización de las S.G.R.

En esta tarea de difusión los actores directos (Bancos, Entidades de Crédito Gubernamentales, las propias S.G.R., ...) tienen un papel importante. Sin embargo, también es preciso que otros actores comiencen a conocer esta realidad y actúen en la dirección sugerida, entre los que cabe citar los Consejos y demás agrupaciones profesionales, entidades empresarias, Universidades y ámbitos académicos, etc.

Por otro lado, las instituciones financieras también deben potenciar el uso de las S.G.R.<sup>30</sup> Para ello deberían mejorar las condiciones de financiamiento (y en particular reducir los costos asociados) en las operaciones garantizadas con el aval de una S.G.R., en consistencia con la sensible disminución del riesgo de incobrabilidad que ello representa, toda vez que aquellas se constituyen en responsables solidarias con las Pyme tomadoras de los créditos. Esas mejoras deberían ser tales que permitan compensar, al menos parcialmente, el costo de la comisión que le cobran las S.G.R. a las empresas por el aval que les otorgan.

En ese mismo sentido, se propone la celebración de convenios entre las S.G.R. y las entidades financieras de manera de utilizar, en cuanto sea común, la misma información y documentación de la Pyme para evitar la doble presentación. Si bien, ya existen instituciones de origen público (tales como el Banco de Inversión y Comercio Exterior -BICE S.A.- y el Banco de la Nación Argentina) que han dado pasos en ese sentido, la banca privada debería comenzar a actuar en la misma dirección.

---

<sup>30</sup> La seguridad de la existencia de un análisis previo y la disminución del riesgo crediticio son razones suficientes para que los créditos que ingresen avalados por una S.G.R. tengan condiciones más favorables.