



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera: Contador Público Nacional

FINANCIAMIENTO PARA PYMES: SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA EN ARGENTINA EN EL PERÍODO 2003-2013

Trabajo de investigación

POR

ALÍ GASSIBE, Laila Beatriz

ANGELILLO BORCHI, Maximiliano

JAIME, Mayra Viviana

MANCO LAVADO, Jonathan Sebastián Mauricio

Director:

TON, Walter Rubén Jesús

Mendoza - 2014

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I - MARCO NACIONAL E INTERNACIONAL Y ANTECEDENTES	
NORMATIVOS EN ARGENTINA	3
A. MARCO NACIONAL	3
A.1) FINANCIACION PARA PyMEs	3
A.2) TIPOS DE FINANCIAMIENTO	4
B. MARCO INTERNACIONAL	13
C. ANTECEDENTES NORMATIVOS EN ARGENTINA	15
CAPITULO II- MARCO CONCEPTUAL	17
A. LAS PyMEs	17
B. LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA	18
B.1) DEFINICIÓN.....	18
B.2) CLASES	18
B.3) REGIMEN APLICABLE	18
B.4) DENOMINACION SOCIAL	21
B.5) CONTRATO DE GARANTÍA RECÍPROCA	21
B.6) TIPO DE GARANTÍAS	22
B.7) ORGANOS SOCIALES	23
B.8) DISOLUCION	23
B.9) ESQUEMA OPERATIVO	24
CAPITULO III- GUIA ORIENTADORA PARA SU IMPLEMENTACION Y ROL	
DEL PROFESIONAL EN CIENCIAS ECONOMICAS	26
A. GUIA ORIENTADORA PARA LA IMPLEMENTACION DE LAS S.G.R.	26
A.1) REQUISITOS DE CONSTITUCION	26
A.2) PASOS A SEGUIR PARA CONSTITUIR UNA S.G.R.	26
A.3) BENEFICIOS IMPOSITIVOS	28
A.4) BENEFICIOS COMERCIALES	30
B. ROL DEL PROFESIONAL EN CIENCIAS ECONOMICAS: EL	
CONTADOR PUBLICO NACIONAL	31
CAPITULO IV- IMPACTO DE LA S.G.R. EN LOS ULTIMOS AÑOS EN	
ARGENTINA Y ANALISIS DE UN CASO LOCAL.....	33
A. IMPACTO DEL INSTRUMENTO EN LOS ULTIMOS AÑOS.....	33
B. ANALISIS DE UN CASO LOCAL: CUYO AVAL S.R.L.	34

B.1) BREVE RESEÑA	34
B.2) MISION Y VISION	36
B.3) CARACTERISTICAS Y BENEFICIOS	36
B.4) PROCEDIMIENTO PARA OBTENER UN AVAL.....	37
CONCLUSIONES	40
BIBLIOGRAFIA	42
ANEXO A.....	44
ANEXO B.....	46

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación se aborda el tratamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca como alternativa para la obtención de financiamiento por parte de las PyMEs. Dicha propuesta se justifica en que durante los últimos años se ha podido observar cómo la falta de financiamiento del sector de las PYMES ha provocado una creciente ola de fracasos empresariales debido principalmente a un factor: la falta del acceso al crédito.

Se pretende probar que la alternativa de utilización de la Sociedad de Garantía Recíproca constituye una herramienta accesible y facilitadora para la obtención de financiamiento en el marco de la Pequeña y Mediana Empresa. Se analizarán los efectos, tanto positivos como negativos, que trae la utilización de este relativamente nuevo instrumento legal.

En primer lugar se analizará el marco nacional e internacional en el que se desenvuelven las Sociedades de Garantía Recíproca, como así también los antecedentes normativos y la doctrina en Argentina. Se pretende exponer a partir del estudio de bibliografía en materia contable, que el factor que provoca la ausencia de crédito para las PyMEs es la falta de garantías crediticias, factor que eleva las tasas de interés. Como respuesta a este problema, se muestra cómo favoreció la sanción en el año 1.995 de la Ley N° 24.467, denominada “Ley de PyMEs”, en donde se trata el tema de Sociedades de Garantía Recíproca.

En segundo lugar se analizará el proceso de formación de una Sociedad de Garantía Recíproca, logrando un conocimiento íntegro de los aspectos esenciales de la misma. Se estudian las definiciones de PyME y de S.G.R. En este último concepto, se profundiza acerca de cuáles son las clases de Sociedades de Garantía Recíproca que existen, cuál es el régimen aplicable, cómo se conforma la denominación social, a qué se refiere el contrato de garantía recíproca, cuáles son los tipos de garantías o avales que prestan las S.G.R., cuáles son sus órganos sociales, cómo se procede a la disolución de las mismas y, finalmente, se brinda un esquema operativo que sintetiza el proceso aplicado en este tipo de sociedades.

En tercer lugar se intenta proporcionar una guía orientadora para la implementación de las S.G.R., clarificando aspectos referidos a los requisitos y pasos a seguir para su constitución, mostrando los beneficios comerciales e impositivos derivados de la utilización de este instrumento legal. Asimismo, se determinará el rol del profesional en ciencias económicas dentro de las Pequeñas y Medianas Empresas y dentro de las Sociedades de Garantía Recíproca, apuntando en primer lugar a la preparación y análisis del balance de la entidad, realización de la proyección de los estados contables, etc, para luego llegar a lo que, fundamentalmente, por el tipo de sociedad que se trata se necesita, que es la colaboración y asesoramiento continuo del mismo.

Y por último, se evaluará el impacto que este instrumento ha tenido en los últimos años en Argentina mediante el análisis de tablas estadísticas obtenido de la página web del Ministerio de Industria de la Nación. Se analizará y desarrollará un caso local donde se da la utilización de las S.G.R., mostrando los diversos beneficios que resultan de la aplicación de este mecanismo legal.

En relación al método utilizado a lo largo de la investigación realizada, se prioriza el estudio y análisis de información secundaria, basándonos principalmente en la investigación de tipo legal y contable para la implementación de este tipo de instrumento.

En cuanto a la conclusión alcanzada se puede mencionar que, de acuerdo a lo investigado y a la realidad que atraviesa nuestro país, las pequeñas y medianas empresas tienen serias dificultades para acceder al financiamiento, resultando el mismo prácticamente inexistente. La atención crediticia al sector de pequeñas y medianas empresas representa altos costos de análisis de cartera en relación a pedidos de bajo monto, esto sumado a una complicada administración de las garantías prendarias e hipotecarias y a un costoso sistema de seguimiento de la evolución empresarial. Es por ello que las Sociedades de Garantía Recíproca constituyen la herramienta más apta para facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas mediante el ofrecimiento de importantes garantías obteniendo tasas más bajas y préstamos a más largo plazo y logrando, de esta manera, crecimiento equilibrado, desarrollo productivo y generación de puestos de trabajo.

Más allá de las características y ventajas presentadas para cada uno de los elementos, es necesario que el empresario tome en cuenta a la hora de elegir una forma de financiarse en detrimento de otra, qué tipo de empresa posee.

CAPITULO I

MARCO NACIONAL E INTERNACIONAL Y ANTECEDENTES NORMATIVOS EN ARGENTINA

A. MARCO NACIONAL

A.1. FINANCIAMIENTO PARA PyMEs

Es de público conocimiento la crisis económica por la que atraviesa nuestro país a partir del año 2.003 y las dificultades de acceso al financiamiento a tasas razonables que enfrentan las empresas para hacer rentable cualquier actividad, particularmente las PyMEs, que adolecen de escaso capital, poca capacidad financiera, estrecho margen de maniobra y, particularmente, difícil acceso al crédito.

Cuando una PyME busca financiamiento deberá tener en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:

- El sector al que pertenece
- Los productos que comercializa o servicios que presta
- El tamaño de la empresa (sus ventas y patrimonio neto)
- El área geográfica en donde la empresa comercializa sus productos o presta sus servicios
- La gerencia de la compañía
- El destino de la inversión
- El monto del crédito

En base a estos datos podrá determinar cual es la línea de financiamiento más conveniente, no sólo por los costos sino por las exigencias del prestamista.

A.2. TIPOS DE FINANCIAMIENTO

Existen distintas formas de financiamiento que se pueden categorizar en:

- Financiación bancaria: Es el financiamiento otorgado por los bancos y entidades bancarias.

Antes de analizar las distintas alternativas de financiación bancaria es importante observar los requisitos exigidos habitualmente por los bancos y entidades bancarias para el otorgamiento del crédito:

- 1) 2 (dos) o 3 (tres) últimos balances con dictamen de profesional en Ciencias Económicas y su firma certificada por el Consejo Profesional correspondiente.
- 2) Datos complementarios del Estado de Situación Patrimonial o Balance General, del Estado de Evolución del Patrimonio Neto, del Estado de Resultados y del Estado de Flujo de Efectivo.
- 3) En caso de sociedades formalmente constituidas:
 - a) Acta de Asamblea de elección de las actuales autoridades y aprobación de balances y distribución de utilidades.
 - b) Actas de Directorio con distribución de cargos.
 - c) Datos filiatorios y manifestación de bienes de los miembros del Directorio.
 - d) Títulos de dominio de la sociedad y miembros del Directorio.
- 4) Inscripción en el Registro Industrial de la Nación (solo para el caso de empresas industriales).
- 5) Declaración Jurada de:
 - a) Ventas mensuales de últimos 12 (doce) meses previos a la presentación.
 - b) Deudas bancarias y financieras actualizadas con detalle de banco, destino, plazo, vencimientos, garantías y moneda.
 - c) Principales proveedores y clientes con indicación de domicilio y teléfono.
- 6) Comprobación de la situación impositiva y previsional:
 - a) Inscripción ante la AFIP.

- b) Última declaración jurada anual del Impuesto a las Ganancias, IVA e Ingresos Brutos de la sociedad y bienes personales de los socios.
 - c) Comprobantes de últimos 6 (seis) pagos mensuales impositivos y previsionales.
- 7) Solicitud de crédito.
- 8) Cuando se trata de proyectos por más de U\$S 100.000 (dólares cien mil) se debe presentar un proyecto de negocio (mercado, producción, administración) que incluya un cashflow hasta 5 (cinco) ejercicios futuros.

El sector PyME no es demasiado atractivo para estas instituciones porque resulta tan costoso analizar las carpetas para el otorgamiento de créditos a las mismas, y los montos otorgados son mucho menores. Además, las PyMEs son más riesgosas, por lo que hay que tener en cuenta que muchas de ellas tienen un plazo de vida inferior a los 3 (tres) años.

Cabe aclarar que los productos ofrecidos a las pequeñas y medianas empresas son similares en las distintas instituciones bancarias y generalmente están orientados a mejoras o crecimiento en el proyecto actual y no suelen financiar el inicio de las empresas.

Los bancos ofrecen créditos a corto y largo plazo:

1) Financiación a corto plazo:

- a) Acuerdo en cuenta corriente: está orientada a resolver situaciones transitorias de iliquidez que se pueden generar por la operatoria habitual de las empresas. El plazo máximo es de 30 (treinta) días pero la renovación es automática.

Entre las ventajas podemos mencionar que se trata de una herramienta adecuada y eficaz para las necesidades coyunturales de financiamiento de corto plazo. Este producto se puede tomar en pesos o en dólares, con una tasa vencida aplicada sobre los saldos utilizados.

Entre las desventajas encontramos que su uso indiscriminado y convertido en una práctica habitual perjudica el equilibrio financiero de la empresa. Muchas empresas cometen el error de financiar capital de trabajo de esta forma.

- b) Compra de documentos comerciales (pagarés, facturas y prendas) y descuentos de documentos comerciales: consiste en transferir al banco el financiamiento de las ventas de la empresa. Este producto se puede

tomar en pesos y dólares hasta un plazo de 120 (ciento veinte) días. La tasa se aplica en forma adelantada.

Entre las ventajas podemos mencionar que constituye una eficaz alternativa de financiamiento para empresas que comercializan sus productos a plazo.

Entre las desventajas encontramos que, para determinados sectores, se manejan plazos superiores a los 120 (ciento veinte) días, por lo que deberían permanecer los documentos en cartera hasta ese plazo para ser entregados al banco.

c) Financiación en cuenta a tasa adelantada con administración de cartera (cheques de pago diferido): está orientada a transformar en recursos líquidos los cheques provenientes de las ventas producidas por la actividad comercial de las PyMEs. El plazo máximo de los cheques es de 120 (ciento veinte) días. La tasa de interés se cobra en forma adelantada.

d) Préstamos financieros con garantía warrants: es un mecanismo por el cual se accede a préstamos garantizados por mercadería. El plazo máximo de los mismos es de 180 (ciento ochenta) días, pero pueden renovarse.

Si bien se adapta a todos los rubros productivos en los que exista un stock inmovilizado por condiciones inherentes a sus productos, forma de venta o elaboración, casi el 90% (noventa por ciento) son productos agrícolas.

Los títulos son emitidos y respaldados por empresas almacenadoras, sociedades de objeto específico, que se responsabilizan de la cantidad y calidad de la mercadería recibida en depósito. Estas empresas tienen que dar muestra de idoneidad, seriedad y solvencia patrimonial. Los almacenes o depósitos para warrants son custodiados y controlados por las empresas almacenadoras, en los cuales se depositan mercaderías diversas, con el objeto de constituir las en garantía de créditos. No necesariamente deben ser propiedad de la empresa almacenadora, pueden pertenecer al depositante o un tercero.

Contra la recepción de la mercadería por parte de la empresa almacenadora, ésta emite 2 (dos) tipos de certificados: Certificado de

depósito (que acredita la propiedad de la mercadería) y Warrants (que es el título de crédito), en los cuales se vuelcan todos los datos del depositante, del depósito y de la mercadería, como así también el precio de la misma.

El titular del warrant lo endosa a favor del banco interviniente en garantía de un préstamo o crédito otorgado. Al vencimiento del plazo del crédito, el titular original deberá cancelar el préstamo con el banco, el cual le devolverá el warrant debidamente cancelado. Luego, el titular presentará ante la empresa almacenadora el certificado de depósito y el warrant cancelado y esta le entregará la mercadería originalmente depositada.

Entre las ventajas podemos mencionar que este instrumento posibilita la financiación de capital de trabajo; brinda agilidad para la obtención de crédito; ofrece menores costos de financiación que presentando otras garantías dado el carácter de inembargable que tiene este título y que lo convierte en una garantía privilegiada que vuelve atractivo el instrumento para las entidades financieras. Asimismo, da la posibilidad de brindar garantías a distintos acreedores mediante una división de mercaderías en documentos diferentes; permite un ágil manejo de la garantía con la posibilidad de liberarla parcialmente; posee costos proporcionales según la operación y permite financiar la retención de mercaderías en momentos de baja de precios, o cuando las ventajas de vender a futuro resultan superiores a los costos de utilización de un warrant (almacenaje+intereses).

- e) **Factoring**: consiste en la cesión de las cuentas por cobrar o créditos comerciales, originados por la venta de mercaderías o prestación de servicios que la empresa realiza, a una firma especializada en este tipo de transacciones como las entidades financieras, convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su cobro.

Entre las ventajas podemos mencionar que genera liquidez inmediata basada en las ventas, permitiendo a la empresa concentrarse en el desarrollo de su negocio y poseer un cobrador más eficiente.

Entre las desventajas encontramos que tiene un costo elevado y que la empresa queda sujeta al criterio de la sociedad, factor para evaluar los riesgos de los distintos compradores.

2) Financiación a mediano y largo plazo:

- a) Plan PyME: la mayoría de los bancos tienen planes similares. Están orientados a cualquier tipo de necesidad del sector, avalada por una garantía hipotecaria o a través de una Sociedad de Garantía Recíproca. El plazo máximo es de 60 (sesenta) meses y las cuotas pueden ser mensuales, trimestrales o semestrales.

Entre las ventajas podemos mencionar que puede aplicarse a financiar capital de trabajo, reestructuración de pasivos, adquisición de activo fijo, etc, porque al estar garantizado el banco no limita sus fines.

Entre las desventajas encontramos que la Pyme debe ser propietaria o formar una S.G.R.

- b) Créditos garantizados por Sociedades de Garantías Recíprocas (S.G.R.): es una medida de apoyo a las PyMEs para facilitar el acceso al financiamiento. Consisten en créditos otorgados por los bancos a las empresas que sean socios partícipes de una Sociedad de Garantía Recíproca (S.G.R.).

Las Pymes cuando solicitan financiamiento en las instituciones bancarias, se encuentran muchas veces imposibilitadas de acceder al crédito por falta de las garantías necesarias. Con la creación de las S.G.R., las PyMEs asociándose a éstas, pueden obtener las garantías solicitadas por los bancos dado que la S.G.R. garantiza su crédito frente al banco.

Existen 2 (dos) tipos de S.G.R.:

- Abiertas: son S.G.R. para PyMEs de cualquier sector económico, dedicadas a actividades comerciales, industriales, agropecuarias y de servicios no financieros. Ej: Garantizar SGR (socio protector Banco Nación Argentina).
- Cerradas: son S.G.R. para PyMEs de un sector, o proveedores y/o clientes de una gran empresa. Ej: Peconfianza (del grupo Pérez Companc).

Entre los beneficios de las S.G.R. podemos mencionar:

- Para los socios partícipes:
 - ✓ Mitigar los requerimientos de garantías.
 - ✓ Bajar las tasa de interés de los créditos a las PyMEs.
 - ✓ Mejorar el desempeño de las PyMEs en áreas de management, calidad y tecnología.
 - Para los socios protectores:
 - ✓ Exención impositiva a las contribuciones al fondo de riesgo.
 - ✓ Oportunidad de inversión.
 - ✓ En casos especiales, mejorar el desempeño de PyMEs vinculadas
 - Para las entidades financieras:
 - ✓ Transferencia del riesgo asociado a los créditos PYME.
 - ✓ La evaluación de los proyectos se encara desde las S.G.R.
 - ✓ Seguimiento del sujeto de crédito.
 - ✓ Instrumento adecuado para el desarrollo de proveedores y clientes.
- c) Leasing: en un contexto competitivo como el actual, la necesidad de renovación y actualización es vital para el crecimiento de las PYMES, por lo que, una de las posibilidades bancarias de financiación para bienes de capital se instrumenta por medio del leasing.

El leasing es la mejor alternativa para acceder a los bienes de capital que la PyME necesita, sin realizar la gran inversión de la compra. A partir del vencimiento del contrato, la empresa puede optar por comprar el bien al precio previamente pactado; renovar la locación partiendo de un valor igual al residual; reintegrar el bien al banco en buen estado para que éste lo revenda; ó ceder a un tercero la opción de compra. El problema, ya recurrente, es la capacidad de la mayoría de las pequeñas empresas para cumplir los requisitos necesarios para obtenerlo.

Entre los beneficios del leasing podemos mencionar que:

- Se financia el 100% (cien por ciento) del valor del bien a largo plazo, sin desembolso inicial, por lo cual no inmoviliza capital.
- La empresa utiliza el bien recibido en leasing, genera ingresos y luego afronta el pago del canon. El mismo se abona: en

forma vencida y decreciente, bajo el Sistema Alemán de amortización para algunos bancos (Galicia, Francés, etc.); o en forma adelantada y con cuota constante bajo el Sistema de amortización Francés en otras entidades (Bank Boston, entre otros).

- Permite la renovación permanente de la tecnología.
- El canon no está alcanzado por el impuesto a los intereses (operaciones muebles e inmuebles) y es un gasto deducible para la determinación del impuesto a las Ganancias en el plazo del contrato.
- En las operaciones sobre inmuebles, el canon no está alcanzado por el IVA.
- En las operaciones sobre maquinarias y equipos, se financia el IVA de la siguiente forma: las empresas que tienen ganancia impositiva porque pueden imputar como gasto el canon en el plazo del contrato. Las que presentan IVA saldo a favor porque el mismo solamente se incrementa por la porción del impuesto que incluye en el canon, con lo cual reducen sensiblemente su inmovilización en comparación con la situación que se plantearía si debiesen comprar el bien y afrontar el 100% (cien por ciento) del impuesto.

Entre las limitaciones del leasing encontramos:

- Para algunos bancos, el tomador del leasing debe ser una empresa responsable inscripta en el IVA, excluyendo así a las PyMEs monotributistas. También se necesita demostrar una antigüedad mínima de 3 (tres) años.

- Financiación privada: es el financiamiento otorgado por los particulares, es decir, consiste en otras posibilidades de financiamiento excluidas las bancarias.

Entre ellas encontramos:

- 1) Autofinanciación: es la inversión de los dueños o socios con dinero o bienes no destinados a ese fin en un principio, o transferidos de otro tipo de inversiones que la PyME. En este caso juega un papel importante el costo de oportunidad de aplicar los activos a la empresa en desmedro de la renta que podría obtener en otros proyectos.

La inyección de fondos será voluntaria si el empresario determina que la proyección de rentabilidad futura esperada coincide con sus expectativas, cuantitativamente y en sus plazos de concreción de ganancia.

En cambio, si el empresario decide invertir como único recurso de subsistencia de la empresa, estaría realizando una inversión forzosa, que puede jugar tanto a favor como en contra, ya que no tiene especulación de beneficio.

2) Venta de valores: una PyME excluida del sistema de créditos bancario debe recurrir a la financiación de terceros, con tasas superiores a las de plaza. En el mercado, la venta de valores (cheques y pagarés) es de práctica frecuente, con tasas variables según el riesgo crediticio no sólo del firmante sino del garante (empresa que recibió los documentos y decide cambiarlos).

3) Financiación a través de proveedores: es una forma de financiar la compra de bienes de cambio. Dada la crisis económica los proveedores, con un interés por mora o mayor plazo, venden en cuenta corriente a las PyMEs, que de otra forma no podría hacer frente a la compra de las mercaderías necesarias para producir o comercializar.

En muchos casos el interés cobrado es menor que el que exigen los bancos porque el aumento de la competencia fuerza a los proveedores a vender en cuenta corriente.

- Financiación estatal: es el financiamiento otorgado por el Estado.

El desarrollo, crecimiento y multiplicación de las PyMEs argentinas no sólo debe involucrar a estas y a las instituciones financieras u otros sujetos privados sino que debe haber una verdadera participación del Estado, quien debe implementar políticas de inversión, subsidios o beneficios especiales para impulsar ese desarrollo y crecimiento.

Entre ellas encontramos:

1) Régimen de Crédito Fiscal para Capacitación: permite a las PyMEs obtener reintegros por sobre la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos humanos, ya sea en actividades abiertas, dictadas en instituciones públicas o privadas; o cerradas, como cursos a medida de la empresa.

El beneficio se hace efectivo a través de la emisión de un certificado de Crédito Fiscal (bono electrónico) aplicable a la cancelación de impuestos nacionales.

El reintegro puede ser desde el 40% (cuarenta por ciento) y alcanzar el 90% (noventa por ciento) del monto de las actividades de capacitación si se cumplen con los requisitos de priorización: localización productiva de las empresas, actividad económica, tipo de actividad de capacitación, rango de facturación y temáticas y destinatarios.

- 2) Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPyME): reduce el riesgo crediticio de las Sociedades de Garantía Recíproca o Fondos de Garantía a través del reafianzamiento de garantías ya emitidas para incrementar su capacidad de otorgamiento de nuevas.

Se lleva a cabo mediante convenios suscriptos con S.G.R., analizando las operaciones crediticias en ejecución donde la S.G.R. es el garante frente a la entidad financiera. El equipo de análisis del FOGAPyME estudia los casos propuestos por la S.G.R. para reafianzamiento y de acuerdo a criterios de minimización de riesgo financiero y fomento de desarrollo industrial de las PyMEs, se seleccionan las operaciones crediticias. Los reafianzamientos se establecen para créditos de más de 2 (dos) años de duración.

- 3) Fondo Nacional para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FONAPyME): otorga créditos de mediano y largo plazo para proyectos de inversión de PyMEs a una tasa de interés menor a la del mercado. Los créditos son adjudicados mediante llamados a concurso público de proyectos y pueden presentarse en las oficinas del FONAPyME de la Subsecretaría de Promoción al Financiamiento PyME.

- 4) Programa Nacional de Capacitación: es una herramienta de capacitación que tiene como objetivo central promover cambios paradigmáticos en la gestión de las empresas, contribuyendo a aumentar la competitividad a través de la formación de sus cuadros directivos, gerenciales, y en general, de todo el personal jerárquico con injerencia en la toma de decisiones en las PyMEs. Estos objetivos son implementados a través del dictado de seminarios de capacitación gratuitos desarrollados en todas las provincias, que abordan temáticas relevantes a los sectores productivos predominantes en las distintas regiones tales como el incremento de la productividad, la mejora de

la competitividad, la inserción o consolidación en el mercado internacional, la innovación tecnológica y la aplicación de diseño como agregado de valor la producción.

B. MARCO INTERNACIONAL

Las S.G.R. están ampliamente desarrolladas en el ámbito internacional. La primera experiencia la podemos encontrar a principios de siglo pasado en Francia, inspirados por el legendario Pierre-Joseph Proudhon, que fue un filósofo político y revolucionario francés y, junto con Bakunin y Kropotkin, uno de los padres del pensamiento anarquista y de su primera tendencia económica que fue el mutualismo. En el régimen francés coexistían 3 (tres) tipos de sociedades con el mismo objeto de otorgar garantías a sus asociados, aunque con distintos matices entre sí. Ellas son las sociedades de caución mutua de la Ley de 1.917, las sociedades anónimas que tienen el mismo objeto, y, por último, unas sociedades especiales interprofesionales creadas por una Ley del 1.943 en las que el capital está suscripto por Cámaras Profesionales.

No obstante ello, este concepto se fue extendiendo a diversos países de Europa, pudiendo mencionar a Italia donde estas sociedades se denominan “consorzi e cooperative di garanzia collettiva fidi” (CONFIDI), y nacieron en 1.957 a través de una ley que preveía la constitución de cooperativas para la presentación de garantías mutuas en operaciones de crédito de empresas asociadas pertenecientes al sector artesanal. A su amparo en 1.957, se constituyó en Roma la primera cooperativa. En 1.959, se amplió el campo sectorial en el cual puede desarrollarse este tipo de entidades mediante un decreto que incorporó al sistema a los sectores industrial y comercial.

En Alemania también existen 3 (tres) versiones de entidades con objeto similar. Están las KBG o Sociedades de Participación en el Capital de las Empresas Medianas, que son sociedades de responsabilidad limitada que constituyen las Cámaras de Comercio y las instituciones crediticias, y tienen por objeto aportar recursos de capital a las empresas de tamaño medio que lo necesitan para inversión o evolución, con la especial característica de que tal aporte es extracapital societario y no da al aportante inclusión alguna en el sistema de decisión de la empresa, no lo convierte en socio ni le da derecho a participación empresaria. Las BGG o Comunidades de Garantía de Participación, son subsidiarias de las KBG y nacieron para garantizar las operaciones de sus controladoras en participación con algún banco, un fondo federal de reserva y el European Recovery Program. Actualmente

garantizan también a las PyMEs en las que las KBG tienen participaciones. Finalmente están las KGG o entidades de Caución Mutua.

En España, nuestro antecedente inmediato, el régimen de sociedades de garantía recíproca español actual, nace en 1.977 con la sanción del Decreto Ley 15/1.977 sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública que en su artículo 41 autorizó al Gobierno para regular la constitución y régimen jurídico, fiscal y financiero de las S.G.R.. Actualmente la Ley N° 1 del 11/03/1.994 contiene el régimen jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca. Pero antes y desde el 26 de julio de 1.978 regía en España el Real Decreto 1.885/1.978 que había regulado el régimen jurídico, fiscal y financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca.

A nivel agregado, a finales del 2.010 los sistemas de garantías europeos atendían a más de 3.000.000 (tres millones) de micro, pequeñas y medianas empresas con garantías vigentes por más de 70.000.000.000 (setenta mil millones) de euros.

La ley argentina se inspira en la ley española. De allí surge su importancia para nosotros. También resulta útil mencionar que en la actualidad existen herramientas similares a las S.G.R. argentinas en el mundo; en algunos casos se trata de una sola entidad: en los EE.UU. con la "Small Business Administration"; en Colombia con el Fondo Nacional de Garantías; en Corea del Sur; en Taiwan, etc.

En Norteamérica predomina un sistema de programa de garantías público, institucionalizado a través de agencias de desarrollo que funcionan como administradores. Tanto en Canadá como en los Estados Unidos las agencias están integradas con un papel central en las políticas de promoción de empleo, proceden a través de entidades financieras con las que mantienen convenios y suelen desarrollar líneas o mecanismos específicos de garantías según sectores económicos, sociales, zonas afectadas por catástrofes.

Por último, podemos arribar a la conclusión que, conforme a lo comentado, el tema no es nuevo y, si bien existen numerosas experiencias de muchísimos años atrás (como la francesa por ejemplo), en Argentina este régimen se conoce únicamente a partir de la sanción en el año 1.995 de la Ley 24.467. Por lo tanto, podemos decir que no hay en este aspecto una gran experiencia, aunque se han tomado modelos que funcionan muy eficientemente en otros países del mundo.

C. ANTECEDENTES NORMATIVOS EN ARGENTINA

La histórica necesidad de dar respuestas a la postergada problemática de las PyMEs, generó en nuestro país en el año 1.995 la primera normativa por la que se abordaron algunas soluciones de fondo. En efecto, la promulgación por parte del Congreso de la Nación de la Ley 24.467 (BO: 28/03/1.995), también conocida como “Ley de PYMES”, implicó la creación del primer marco legal orientado hacia a esos objetivos. Posteriormente, esta ley fue reglamentada a través del Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N° 908/1.995 (BO: 20/12/1.995).

A su vez, con la reforma legal introducida por la ley 25.300 (BO: 07/09/2.000), reglamentada por los Decretos del Poder Ejecutivo Nacional N° 1.074/2.001 a 1.076/2.001 (BO: 28/08/2.001) se modificaron algunos aspectos técnicos de la ley de origen, receptándose una serie de cuestiones que fueron surgiendo a través de la experiencia recogida por las primeras S.G.R. que comenzaron a operar en nuestro país, las que al día de hoy suman 23 S.G.R. autorizadas y en funcionamiento.

El motivo del presente trabajo, las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.), resulta una nueva figura jurídica creada por los artículos 32 a 82 del Título II de la Ley 24.467, con más las reformas introducidas por la Ley 25.300.

Dicha normativa indica que las S.G.R. se regirán por lo establecido en la ley que les da origen y, supletoriamente, por la Ley de Sociedades N° 19.550, en especial lo referido a sociedades comerciales. Esto significa que se asimilan en gran medida a las sociedades anónimas, aunque en su espíritu se hayan tenido en cuenta principios de orden mutualista y cooperativo.

También define que la Autoridad de Aplicación será la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyMEyDR), quien a través de la Unidad de Supervisión y Control de las S.G.R. otorga las autorizaciones para funcionar y supervisa el funcionamiento del sistema. Esto actualmente ha sido derivado al recientemente creado Ministerio de Industria de la Nación.

Esta autoridad de aplicación ha generado un cuerpo normativo propio a efectos de encuadrar las modalidades y obligaciones a las que se deben someter las S.G.R. En la actualidad existe el siguiente esquema de normas que lo conforman:

- Resolución de exSEPyME N° 18/1.998 sobre la Unidad de Supervisión y Control.

- Resolución de exSEPyME N° 134/1.998 sobre los Requisitos a cumplir para obtener la autorización para funcionar.
- Resolución de SEPyMEyDR N° 204/2.002 sobre el Estatuto tipo.
- Resolución de SEPyMEyDR N° 205/2.002 sobre el Régimen Informativo – Contable.
- Resolución de SEPyMEyDR N° 16/2.010
- Resolución de SEPyMEyDR N° 212/2.013 sobre el Régimen de Sociedades de Garantía Recíproca
- Resolución de SEPyMEyDR N° 50/2.013 sobre la Definición de PyMEs

Como complemento de lo anterior, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y el Banco Central de la República Argentina (BCRA) han reconocido la validez de esta herramienta al reglamentar la aplicación de los avales por parte de los contribuyentes.

La Administración Federal de Ingresos Públicos ha dictado:

- Resolución de AFIP N° 1.528/2.003 (BO: 30.194, 18/07/2.003) sobre el procedimiento de garantías otorgadas en seguridad de obligaciones fiscales. (Modificatoria de la Resolución de AFIP N° 1.469/2.003)
- Resolución de AFIP N° 3.387/2.012 (BO: 23/11/2.012) que establece un Régimen de Información para las S.G.R.

El Banco Central de la República Argentina ha emitido:

- Comunicaciones "A" N° 2.806, "A" N° 2.932 y "A" N° 3.141 referidas al encuadre y tratamiento a otorgar, por parte del sistema financiero, a los avales emitidos por S.G.R. inscriptas en el Banco Central de la República Argentina.

CAPITULO II

MARCO CONCEPTUAL

A. LAS PyMEs

Es imprescindible definir el concepto PyME, puesto que en la actualidad existen diversas definiciones que dependen de diferentes parámetros.

Como bien sabemos, la sigla PyME significa Pequeña y Mediana Empresa. A fines de conceptualizar qué es una PyME tomaremos la definición que da la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Industria de la Nación (SEPyME) que utiliza como parámetro la facturación anual en pesos.

Según la mencionada Secretaría: “Serán consideradas PyMEs aquellas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas cuyas ventas totales anuales expresadas en pesos (\$) no superen los valores establecidos en el cuadro que se detalla a continuación:

Cuadro N° 1: Valores de ventas totales anuales en pesos

Agropecuario	Industria y minería	Comercio	Servicios	Construcción
\$ 54.000.000	\$ 183.000.000	\$ 250.000.000	\$ 63.000.000	\$ 84.000.000

Fuente: Resolución N° 50/13 SEPyME

A estos fines se entiende por ventas totales anuales, el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos 3 (tres) Estados Contables o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto Interno que pudiera corresponder, y deducido hasta 50% (cincuenta por ciento) del valor de las Exportaciones que surjan de dicha documentación. Si la antigüedad de la empresa es menor a 3 (tres) años, se considera el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.

B. LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

B.1. DEFINICION

Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) pueden definirse como aquellas sociedades de carácter mercantil, constituidas con el único y exclusivo objeto de prestar garantía a favor de sus socios partícipes, para las operaciones que éstos realicen dentro del giro ordinario de sus empresas.

Se trata de sociedades anónimas que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las PyMEs, creándose una nueva entidad que garantiza frente a bancos o entidades financieras, las obligaciones crediticias asumidas por aquellas.

Son sociedades que prestan garantías y asesoramiento financiero a las PyMES, mediante el aporte que realizan los socios considerados Grandes y Medianas Empresas, a un fondo de riesgo creado para avalar las operaciones que realicen los primeros.

B.2. CLASES

Existen dos tipos de SGR:

- S.G.R. abiertas: son aquellas que permiten el acceso como socio partícipe a cualquier empresario PyME independientemente de la región en que opere o el tipo de actividad que realice.
- S.G.R. cerradas: son aquellas donde el acceso como socio partícipe está restringido por actividad o región y generalmente están constituidas por clientes o proveedores del socio protector.

B.3. REGIMEN APLICABLE

En nuestro país, la Ley 24.467 y sus modificatorias precisan sobre el objeto, características, capital social, órganos sociales y aspectos referentes a la constitución, fusión y disolución de las Sociedades de Garantía Recíproca.

Las características fundamentales o requisitos tipificantes de las S.G.R. que surgen de mencionada ley y sus modificatorias son las siguientes:

1) Tipos de socios:

a) **Socios Partícipes:** Son las PYMES que buscan ser avaladas para poder acceder más fácilmente o en mejores condiciones al financiamiento. Deben ser personas físicas o jurídicas, que suscriban acciones y reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación, entre las que podemos mencionar:

- Ser considerada PyME en término de los parámetros de venta anual establecidos por la Resolución N° 50/13 de la SEPMyDR.
- Adquirir acciones de la S.G.R.
- Pasar una pre-evaluación de sus condiciones económicas y financieras para ser sujeto de crédito.
- Tener normalizada su situación impositiva y previsional.

Toda SGR debe contar con 120 (ciento veinte) socios partícipes, pudiéndose modificar este mínimo en función de la región donde se radique o del sector económico que la conforme. Esta cantidad de socios debe mantenerse por 5 (cinco) años.

b) **Socios Protectores:** son aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realizan aportes al capital social y al fondo de riesgo para respaldar los avales otorgados por la S.G.R. Tienen derecho a las utilidades de la sociedad y no pueden ser beneficiados por las garantías de la sociedad.

Solo están excluidas las personas jurídicas regidas por la Ley 21.526 de Entidades Financieras.

Las SGR requieren como mínimo un socio protector.

Vale aclarar que la misma persona no puede ser, a la vez, socio partícipe y socio protector, ya que las dos cualidades de socios son incompatibles entre sí.

2) Objeto social exclusivo: Las S.G.R. no tienen fines de lucro. Su único objeto es otorgar garantías a sus socios partícipes, por préstamos que les conceden terceros, a fin de permitir el acceso de las PYMES al financiamiento. Fuera de esto, la S.G.R., sólo podrá brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios.

- 3) Existencia de un fondo de riesgo: La S.G.R. debe constituir un fondo de riesgo, que pasa a integrar su patrimonio. Este fondo constituye la garantía común de cumplimiento de las obligaciones que asume la S.G.R. como avalista de los socios partícipes. Es decir, cuando los socios partícipes que obtuvieron el préstamo y la garantía de la sociedad, omitan cumplir con las obligaciones contraídas frente al tercero que les prestó el dinero, este último sabe que si no paga la PYME, puede reclamarle a la S.G.R. el cumplimiento por ser responsable solidaria por la deuda de su avalado.

Toda Sociedad de Garantía Recíproca deberá constituir un fondo de riesgo formado por:

- El aporte de los socios protectores.
 - El 50% (cincuenta por ciento) de los beneficios a distribuir entre los socios participantes.
 - Las asignaciones de los resultados de la sociedad aprobados por Asamblea General.
 - El valor de las acciones no reintegradas a los socios excluidos.
 - El rendimiento financiero o renta de la inversión del propio fondo en sus colocaciones.
 - Las donaciones, subvenciones y otros aportes que recibiere.
- 4) Aportes en dinero efectivo: El capital social de la S.G.R. se integra con el aporte de todos los socios, el cual debe constituirse exclusivamente en dinero en efectivo. El capital social está representado por acciones ordinarias nominativas, todas de igual valor y otorgando la misma cantidad de votos. El estatuto social podrá preveer que dichas acciones sean registrables.
- 5) Capital social variable: La SGR tiene un capital social variable a fin de permitir el ingreso permanente de nuevos socios. El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria y podrá variar, sin requerir modificación de los estatutos, entre dicha cifra y un máximo que represente el quíntuplo de la misma.

B.4. DENOMINACION SOCIAL

Conforme lo establece la Ley 24.467, la denominación social debe contener la indicación "Sociedad de Garantía Recíproca", su abreviatura o la sigla "S.G.R."

B.5. CONTRATO DE GARANTIA RECIPROCA

De acuerdo con el Art 68 de la Ley 24.467: "Habrá contrato de garantía recíproca cuando una sociedad constituida conforme a la ley se obligue accesoriamente por un socio partícipe que integra la misma y el acreedor de éste acepte la obligación accesoría". Conforme lo dicho, el socio partícipe queda obligado frente a la S.G.R. por los pagos que ésta afronte en cumplimiento de la garantía.

Debido a que el objeto de la S.G.R. será asegurar el cumplimiento de prestaciones en dinero o susceptibles de apreciación dineraria, las garantías otorgadas serán en todos los casos por una suma fija y determinada, aunque el crédito de la obligación a la que accede fuera futuro, incierto o indeterminado.

La garantía recíproca es irrevocable y el contrato título ejecutivo por el monto de la obligación principal, sus intereses y gastos.

Se lo llama contrato de "garantía recíproca" porque, si bien es la S.G.R. la que garantiza la obligación del socio partícipe, éste debe ofrecer a la S.G.R. algún tipo de contragarantía en respaldo de su operación, tal como lo establece el Art 71 de la Ley 24.467. Entre las diversas contragarantías podemos mencionar: fianzas, cesión de facturación, warrants, pagarés, prendas, hipotecas, etc.

Cabe aclarar que la S.G.R. puede efectuar medidas cautelares contra los bienes de los socios partícipes en el caso que lo presuma pertinente, por ejemplo:

- a) cuando fuese intimado al pago,
- b) si vencida la deuda el deudor no la abonara,
- c) si disminuyera el patrimonio del deudor o utilizara sus bienes para afianzar nuevas obligaciones sin consentimiento de la S.G.R.,
- d) si el deudor principal quisiera ausentarse del país y no dejase bienes suficientes y libres de gravamen que garanticen el pago de sus obligaciones,
- e) cuando el deudor principal incumpliere obligaciones societarias con respecto a la S.G.R.,

- f) si el deudor principal fuese una persona jurídica y no diera cumplimiento a las obligaciones legales para su funcionamiento regular.

B.6. TIPOS DE GARANTIAS

Existen 3 (tres) tipos de avales o garantías:

- Financieros: La S.G.R. puede participar activamente en cualquier proyecto de inversión del socio partícipe, analizándolo, estudiando su viabilidad, aportando nuevas soluciones financieras y, sobre todo, escogiendo la mejor alternativa de financiación con las máximas ayudas en cuanto a reducción al tipo de interés.

Entre los distintos tipos de préstamos que se podrán avalar encontramos:

- Prefinanciación de exportaciones
 - Adquisición de bienes de capital
 - Prestamos de evolución
 - Préstamos de ampliación de capital.
 - Otros tipos
- Económicos: Los avales económicos se prestan para responder ante terceros por una obligación directa de pago.

Entre tales situaciones cabría mencionar, a modo de ejemplo:

- Deudas tributarias.
 - Acopio de mercancías.
 - Entregas a cuenta de compradores de vivienda
- Técnicos: Las empresas pueden obtener cualquier tipo de aval o fianza para presentar ante organismos públicos, proveedores, etc., solicitando un aval único o suscribiendo una línea de avales con un límite previamente fijado para que sea el propio empresario quien gestione su disponibilidad.

Entre los diversos tipos de avales técnicos podemos mencionar:

- Concursos y licitaciones para contratos de obras diversas.
- Contratos de suministros.

- Contratos de prestación de servicios.
- Ejecución de obras privadas y públicas.
- Garantía de buen funcionamiento.
- Anticipos de clientes.
- Ejercicio de distintas actividades profesionales.

B.7. ORGANOS SOCIALES

- Asamblea General: es el órgano de gobierno. Las asambleas pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las asambleas ordinarias están integradas por todos los socios y deben reunirse 2 (dos) veces por año con la finalidad de fijar la política de inversión de los fondos sociales y aportar el costo de las garantías. En cambio, las asambleas extraordinarias pueden ser convocada por socios que representen el 10% (diez por ciento) del capital y sólo para tratar asuntos excepcionales.
- Consejo de Administración: es el órgano de administración y de representación de la sociedad. Está integrado por 3 (tres) personas, de las cuales 2 (dos) representan a los socios partícipes y 1 (uno) a los socios protectores. Entre otras cuestiones, decide sobre el reembolso de las acciones existentes, la admisión de nuevos socios, nombramiento de gerentes y fijación de las normas de funcionamiento.
- Sindicatura: es el órgano de fiscalización. Está integrada por 3 (tres) síndicos designados por la Asamblea General Ordinaria. Tiene a su cargo la verificación de las inversiones, los contratos de garantía, el estado del capital social, las reservas y el fondo de riesgo. Además, atiende a los requerimientos de la autoridad de aplicación y del BCRA.

Por expresa disposición de la Ley 24.467, éstos órganos tienen las mismas atribuciones que los órganos equivalentes que las sociedades anónimas, salvo en aquellas cuestiones reguladas especialmente por dicha ley.

B.8. DISOLUCION

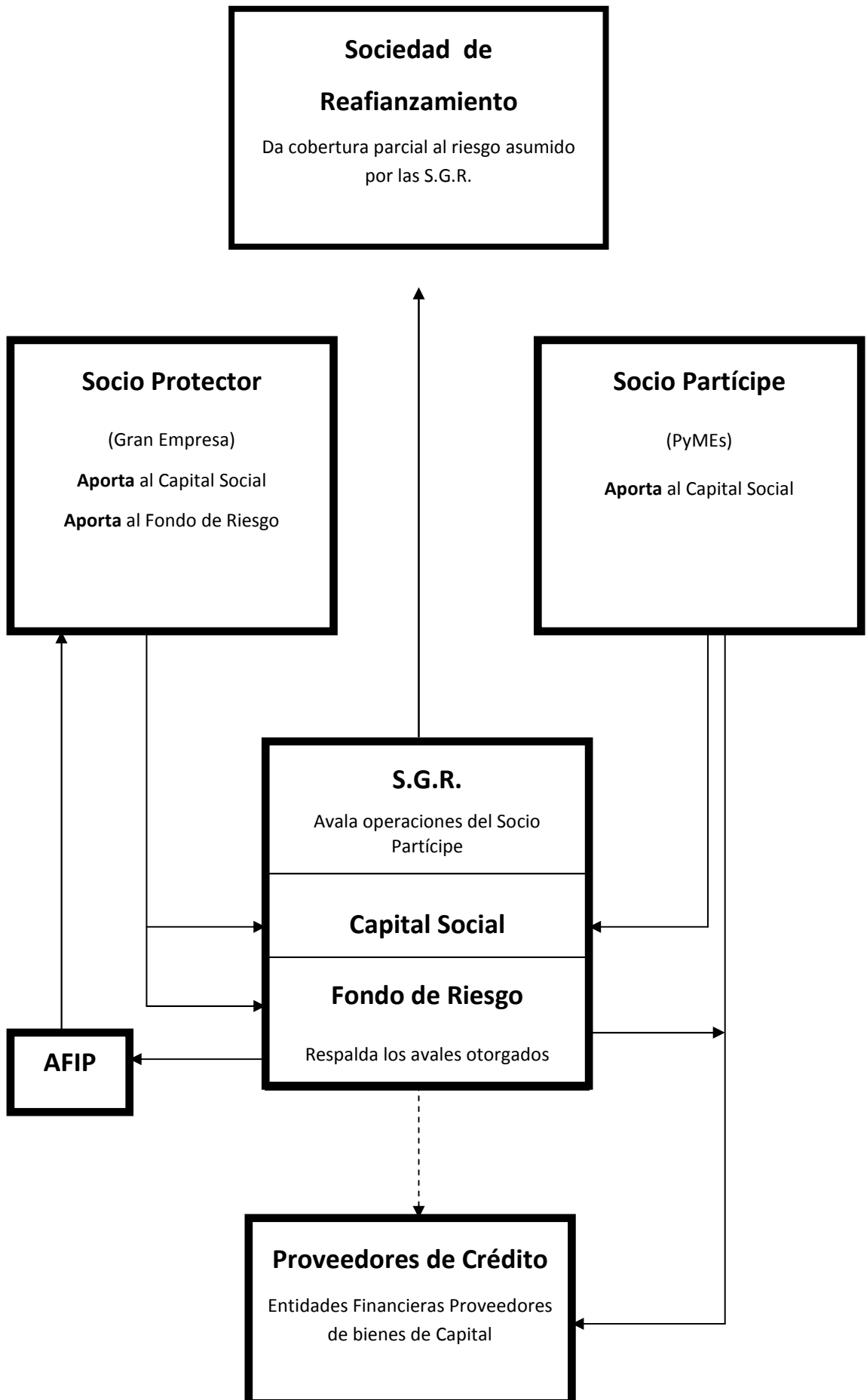
Conforme al Art 67 de la Ley 24.467, la disolución de las S.G.R. se produce por las siguientes causales:

- Las previstas en la Ley 19.550.
- Por imposibilidad de absorber aquellas pérdidas que representan el total de fondo de riesgo, el total de reserva legal y el 40% (cuarenta por ciento) del capital.
- Por disminución del capital social a un monto menor al mínimo determinado por reglamento, durante un período mayor a 3 (tres) meses.
- Por revocación de la autorización para funcionar otorgada por la autoridad de aplicación: Ministerio de Industria de la Nación.

B.9. ESQUEMA OPERATIVO

Referencias:

- a) El Socio Protector aporta al Capital Social y al Fondo de Riesgo.*
- b) El Socio Partícipe aporta al Capital Social.*
- c) El Socio Protector obtiene la desgravación en el Impuesto a las Ganancias por los aportes realizados.*
- d) El Socio Partícipe solicita un crédito.*
- e) La S.G.R. avala la operación con el Fondo de Riesgo.*
- f) En caso de incumplimiento por parte del Socio Partícipe la S.G.R. paga al otorgante del crédito.*
- g) La sociedad de reafianzamiento avala las operaciones de las S.G.R.*



CAPITULO III

GUIA ORIENTADORA PARA SU IMPLEMENTACION Y ROL DEL PROFESIONAL EN CIENCIAS ECONOMICAS

A. GUIA ORIENTADORA PARA LA IMPLEMENTACION DE LAS S.G.R.

A.1. REQUISITOS DE CONSTITUCION

Para constituir una Sociedad de Garantía Recíproca según la legislación vigente se deberá contar con:

- 120 (ciento veinte) socios partícipes; pudiendo la autoridad de aplicación modificar estos mínimos en función de la región donde se radique o del sector económico que la conforme.
- 1 (uno) o más socios protectores.
- El capital estará compuesto por los aportes de los socios y se representará en acciones ordinarias nominativas de igual valor y números de votos. El capital mínimo para su constitución será de \$ 240.000 (pesos doscientos cuarenta mil).
- La participación mínima de los socios protectores no puede exceder el 50% (cincuenta por ciento) del capital social y la de cada socio partícipe no podrá superar el 5% (cinco por ciento) del mismo.
- El Fondo de Riesgo será aportado por los socios protectores.

A.2. PASOS A SEGUIR PARA CONSTITUIR UNA S.G.R.

Las S.G.R. se constituyen por acto único mediante instrumento público que debe contener los requisitos exigidos por los artículos 11 y 166 de la Ley 19.550 (Para ver artículo completo remitirse al Anexo A del presente trabajo) y además lo siguiente:

- CUIT (Clave Única de Identificación Tributaria) de los socios fundadores, socios partícipes y protectores.

- Delimitación de las actividades económicas y ámbito geográfico de actuación, que sirva para determinar quienes pueden ser socios partícipes de la entidad (requisito que es considerado como una de las restricciones para el ingreso a las Sociedades de Garantía Recíproca).
- Criterio a seguir para la admisión de nuevos socios.
- Conocimientos a contemplar para la emisión de nuevas acciones.
- Causas y trámites para la exclusión de socios.
- Condiciones y procedimientos para que los socios partícipes ejerzan el derecho de reembolso de las acciones.

Para poder comenzar a funcionar, las S.G.R. necesitarán:

- Inscribir su contrato constitutivo en el Registro Público de Comercio o Inspección General de Justicia; y
- Conseguir la autorización para funcionar, la que será otorgada por la autoridad de aplicación que es el Ministerio de Industria de la Nación, con la presentación de:
 - Estatuto Social inscripto en el Registro Público de Comercio o Inspección General de Justicia, siendo que la ;
 - Solicitud de Autorización con los datos de la sociedad, monto del capital y del fondo de riesgo;
 - Nómina de socios protectores con sus datos identificatorios;
 - Datos identificatorios de los socios partícipes fundadores;
 - Nómina de los integrantes del Consejo de Administración y Síndicos;
 - Antecedentes profesionales de quien ejercerá las funciones de Gerente General;
 - Plan de negocios para los 3 (tres) primeros años de gestión;

Esta autorización para funcionar requiere los aumentos en los montos de los fondos de riesgo de las sociedades ya autorizadas. Es decir, que la sociedad reglamentada por su objeto, cuya creación y funcionamiento están sujetos no sólo a un control de legalidad, en la oportunidad de su

inscripción, sino también a un examen posterior de oportunidad, mérito y conveniencia.

La autorización podrá ser revocada por la misma autoridad, por sí o por sugerencia del Banco Central, cuando no se cumpla con los requisitos y/o las disposiciones establecidas en la ley. Contra dicha resolución, se dispone como novedad que podrá interponerse recurso de revocatoria ante la autoridad de aplicación.

- Opcionalmente inscribirse ante la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias del Banco Central de la República Argentina.

A.3. BENEFICIOS IMPOSITIVOS

Conforme lo establecido en el artículo 79 de la Sección IX de la Ley 24.467, las S.G.R. gozan de diversos beneficios impositivos, entre los cuales podemos mencionar:

a) Para la SGR: “Los contratos de garantía recíproca celebrados por las S.G.R. gozarán de:

- Exención en el Impuesto a las Ganancias por las utilidades que generen
- Exención en el Impuesto al Valor Agregado de toda operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.”

b) Para socios protectores:

- Exención impositiva: “Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo son deducibles del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la S.G.R. por el plazo mínimo de 2 (dos) años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización. En caso de que no se cumpla el plazo de permanencia mínimo de los aportes en el fondo de riesgo, deberá reintegrarse al balance impositivo del ejercicio fiscal en que tal hecho ocurra el monto de los aportes que hubieran sido deducidos oportunamente, con más los intereses y/o sanciones que pudiere

corresponderle de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones.

La deducción impositiva a que alude el párrafo anterior operará por el 100% (cien por ciento) del aporte efectuado, no debiendo superar en ningún caso dicho porcentaje. El grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantía deberá ser como mínimo del 80% (ochenta por ciento) como promedio en el período de permanencia de los aportes. En caso contrario, la deducción se reducirá en un porcentaje equivalente a la diferencia entre la efectuada al momento de efectivizar el aporte y el grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías, verificado al término de los plazos mínimos de permanencia de los aportes en el fondo. Dicha diferencia deberá ser reintegrada al balance impositivo del Impuesto a las Ganancias correspondiente al ejercicio fiscal a aquel en que se cumplieron los plazos pertinentes a que alude este artículo, con más los intereses que pudieren corresponder de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1.998) y sus modificaciones. A los efectos de obtener la totalidad de la deducción impositiva aludida, podrá computarse hasta 1 (uno) año adicional al plazo mínimo de permanencia para alcanzar el promedio del 80% (ochenta por ciento) en el grado de utilización del fondo de riesgo, siempre y cuando el aporte se mantenga durante dicho período adicional. La autoridad de aplicación determinará la fórmula aplicable para el cálculo del grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías.”

c) Para socios partícipes:

- Exención impositiva: “Los aportes de capital son deducibles del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la S.G.R. por el plazo mínimo de 2 (dos) años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización.

La deducción impositiva a que alude el párrafo anterior operará por el 100% (cien por ciento) del aporte efectuado, no debiendo superar en ningún caso dicho porcentaje.”

A.4. BENEFICIOS COMERCIALES

Entre los diversos beneficios comerciales de las S.G.R. podemos mencionar:

a) Para la SGR:

- La retribución que cobren por el otorgamiento de los contratos de garantía está exenta del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto a las Ganancias.
- Posibilidad de reasegurar los riesgos asumidos en el FOGAPyME (Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa).
- Las garantías otorgadas por S.G.R. que se inscriban en el Banco Central gozan del máximo prestigio ante los bancos.
- Crear a su alrededor un centro de desarrollo empresarial.

d) Para socios protectores:

- Exención impositiva: los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo son deducibles totalmente del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.
- Oportunidad de inversión: los activos que constituyen el Fondo de Riesgo pueden ser invertidos y obtener una renta a favor de sus titulares (socios protectores).
- Desarrollo de clientes y proveedores: las S.G.R. son una formidable herramienta tanto para profesionalizar el riesgo de exposición ante clientes MIPyMEs como de potenciar las posibilidades de acompañamiento de proveedores en la política de expansión de las grandes empresas.

c) Para socios partícipes

- Los aportes al capital que realicen los socios partícipes pueden ser deducidos íntegramente de las utilidades imponibles para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen. (extensión impositiva)

- Mejora capacidad de negociación frente al sistema financiero y grandes clientes o proveedores.
- Mitiga los requerimientos de garantías al ser evaluados en función del conocimiento de la empresa y su proyecto.
- Menor costo financiero o alargamiento de plazos para proyectos de inversión.
- Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito

d) Para el Estado

- Transparencia en la asignación de los recursos.
- Posibilita que se incremente el número y variedad de agentes económicos; es decir, la propiedad se encuentra en muchas manos asegurando la base para una democracia sana.
- Favorece la generación de riqueza genuina como pilar de la acción de gobierno.

B. ROL DEL PROFESIONAL EN CIENCIAS ECONOMICAS: EL CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

La Ley 20.488, en su artículo 13, establece entre las incumbencias del Contador Público Nacional, en marco de las PyMEs:

- Preparación, análisis y proyección de estados contables, presupuestarios, de costos y de impuestos en empresas.
- Revisión de contabilidades y su documentación.
- Organización contable del ente.
- Elaboración e implantación de políticas, sistemas, métodos y procedimientos de trabajo administrativo-contable.
- Aplicación e implantación de sistemas de procesamiento de datos y otros métodos en los aspectos contables y financieros del proceso de información gerencial.

- Dirección del relevamiento de inventarios que sirvan de base para la transferencia de negocios, para la constitución, fusión, escisión, disolución y liquidación de cualquier clase de entes y cesiones de cuotas sociales.
- Intervención en las operaciones de transferencia de fondos de comercio.
- Intervención en los contratos y estatutos de sociedades civiles y comerciales cuando se planteen cuestiones de carácter financiero, económico, impositivo y contable.
- Presentación con su firma de estados contables.
- Toda otra cuestión en materia económica, financiera y contable con referencia a las funciones que le son propias.

Podemos decir que el Contador Público tiene como deber el de actuar como asesor interno y externo de las PyMEs, ya que sus sugerencias y recomendaciones resultan indispensables al momento de evaluar la posibilidad de crear una PYME, como así también durante la vida de la misma.

Es fundamental que el Contador forme parte de este proceso, puesto que él es quien cuenta con los conocimientos suficientes para realizar estudios del mercado, analizar las necesidades de inversión y financiamiento, desarrollar un plan de negocios que abarque todos los aspectos, ventajas y desventajas del proyecto con el propósito de lograr e incrementar las ganancias de la empresa y disminuir los riesgos asociados.

Del mismo modo, es quien tiene la responsabilidad de preparar un presupuesto estimado del dinero necesario para el inicio y puesta en marcha del negocio. Con el mismo el empresario podrá decidir si se encuentra en condiciones de autofinanciarse o si le será necesario requerir financiamiento externo.

Conforme todo lo expuesto, es que se destaca la tarea del Contador Público en estas empresas, principalmente porque las mismas lo percibirán como un factor importantísimo en la colaboración y asesoramiento ante los tiempos futuros que se avecinan.

CAPITULO IV

IMPACTO DE LA S.G.R. EN LOS ULTIMOS AÑOS EN ARGENTINA. ANALISIS DE UN CASO LOCAL.

A. IMPACTO DE LA S.G.R. EN LOS ULTIMOS AÑOS EN ARGENTINA

Al analizar las tablas estadísticas, cuyos datos fueron extraídos de las estadísticas oficiales provenientes del sitio web del Ministerio de Industria de la Nación (Para ver artículo completo remitirse a Anexo B del presente trabajo) se puede verificar que, si bien el sistema inició sus operaciones en 1.996, recién comienza su consolidación definitiva en el año 2.005, donde ya funcionaban 21 (veintiún) entidades. El fondo de riesgo del conjunto del sistema, que comenzó desde \$ 36 millones en aquel año, creció constantemente hasta alcanzar en el año 2.013 la cifra de \$ 1.880 millones.

Más interesante es analizar el financiamiento que se posibilitó en estos años. Como vemos en la tabla 1 (incluida en el Anexo B del presente trabajo) en todo el período 1.996-2.004 se otorgaron 10.623 avales que posibilitaron obtener \$ 767 millones en financiamiento. Tan solo en el año 2.013, los avales otorgados fueron 92.719 permitiendo a las PyMEs acceder a financiamiento por un total de \$ 6.873 millones. Puede observarse también que ha disminuido el monto del aval promedio, pasando de \$ 72.200 en el primer período descrito a \$ 43.800 en el año 2.010. Al 31 de diciembre de 2.010, las Sociedades de Garantía Recíproca han emitido avales por casi \$ 10.000 millones.

Finalizando con el análisis estadístico, hay que destacar el comportamiento que ha tenido el sistema en función de las garantías que ha tenido que afrontar. Es así que podemos observar que hasta el año 2.010 ha tenido que afrontar pagos de sus avalados por un total de \$ 396 millones. Ello implica que solamente han caído garantías por el 4,10% (cuatro con diez por ciento) del monto emitido. De este monto, ya se han recuperado \$ 252 millones, es decir, se recuperaron el 64% (sesenta y cuatro por ciento) de las garantías caídas.

En este último punto tenemos que considerar que, a pesar del importante grado de perfeccionamiento en las S.G.R., en los últimos dos años se ha revertido la tendencia del recuperado neto, es decir, que el monto de garantías caídas ha superado al monto de las garantías recuperadas. Esto puede explicarse ante la crisis económica que viene afrontando el país en este último tiempo.

B. ANALISIS DE UN CASO LOCAL: CUYO AVAL S.G.R.

B.1. BREVE RESEÑA

Cuyo Aval S.G.R. es una herramienta eficiente que le permite a cualquier empresa concentrar sus garantías en un solo lugar a fin de maximizar su capacidad para acceder al sistema financiero, tanto tradicional como no tradicional, de la forma más innovadora, posibilitando conseguir una financiación a medida de la empresa, logrando al mismo tiempo en una sola operación, conseguir capital de trabajo e inversiones. Esto se realiza con la prioridad de hacerlo con responsabilidad acorde con la capacidad de pago y la naturaleza de la operación a financiar, sin poner en peligro la calidad de vida y el desarrollo sustentable de la empresa tomadora de los diferentes créditos.

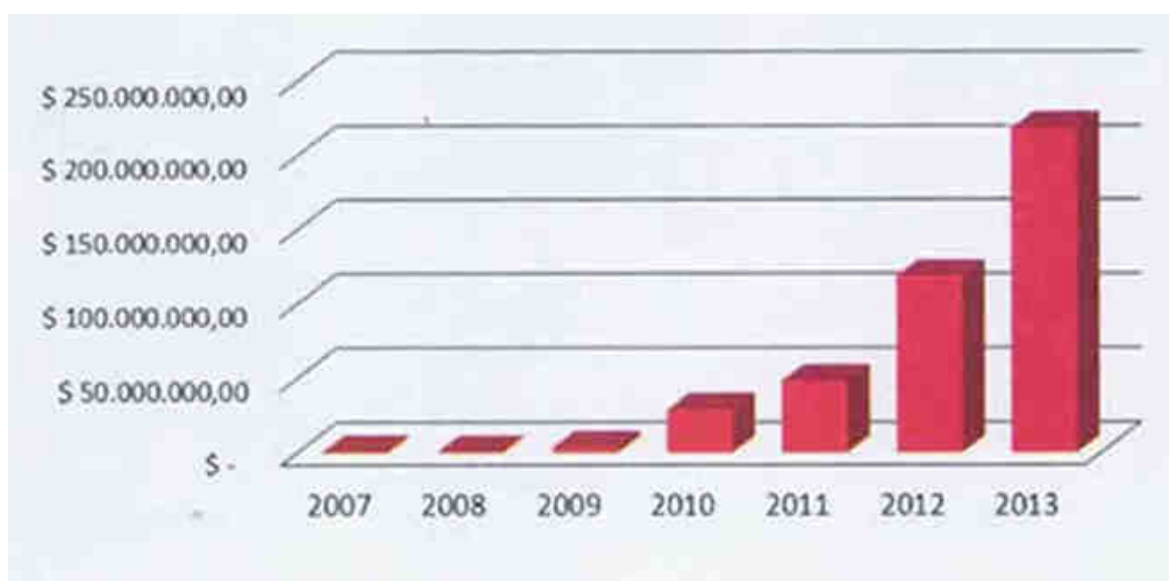
Esta S.G.R. mendocina cerrará otro exitoso año, avalando y fomentado el financiamiento sustentable de sus empresas. Por cuarto año consecutivo mantuvo un ritmo de crecimiento exponencial, que permitió alcanzar un volumen anual de avales otorgados que ronda los \$ 200.000.000.000 (pesos doscientos millones). Su desempeño permitió que las empresas accedieran a un financiamiento moderno y eficiente, con las mejores tasas del mercado. La demanda por sus avales se ve reflejada en la duplicación de avales otorgados, respecto al año anterior.

Durante el año 2.013 el aporte del Banco Supervielle por \$ 5.000.000 (pesos cinco millones), del Banco Nación por \$ 10.000.000 (pesos diez millones) y del BICE por \$ 5.000.000 (pesos cinco millones), incrementó significativamente el Fondo de Riesgo hasta alcanzar un total de casi \$ 60.000.000 (pesos sesenta millones). Con estos nuevos aportes se afianzaron las relaciones con el sistema financiero local ofreciendo una amplia gama de opciones para el financiamiento de las PyMEs. Es importante destacar que el crecimiento cuantitativo de Cuyo Aval S.G.R. fue acompañado de avances cualitativos, puesto que se fomentaron y desarrollaron herramientas de financiamiento y formas de contra-garantías no tradicionales con el fin de mejorar calidad, forma y costos al que acceden los socios partícipes.

Este es el caso del fideicomiso de vinos en garantía, producto que se instaló como una alternativa eficiente y no tradicional dentro de la gama habitual de garantías a ofrecerse al momento de solicitar una asistencia crediticia. También podemos mencionar el caso de la operatoria de factoring con productores agrícolas de grandes bodegas, cuyo volumen de negocios pasó de los \$ 40.000.000 (pesos cuarenta millones) anuales a los \$ 65.000.000 (pesos sesenta y cinco millones).

Adicionalmente se puede destacar el caso de negociación de cheques de pago diferido avalados en el mercado de capitales (Bolsa de Comercio de Mendoza y Buenos Aires), herramienta que se incrementó un 48% (cuarenta y ocho por ciento) respecto del año anterior, permitiendo que las PyMEs mendocinas accedan al mercado de capitales y generando movimientos de fondos nacionales que complementan y descomprimen las cajas y bancos locales.

Gráfico N° 1: Volumen anual de avales otorgados



Fuente: www.cuyoaval.com.ar

El balance positivo de Cuyo Aval S.G.R. es fundamentalmente el resultado de una participación comprometida de todos los que la componen, participando y fomentando el desarrollo de políticas de cuidado y compromiso con los miembros de la S.G.R., la comunidad y el medio ambiente.

B.2. MISION Y VISION

Cuyo Aval S.G.R. es una Sociedad Comercial que tiene por objeto facilitar a las PyMEs mendocinas el acceso al financiamiento en condiciones más ventajosas en cuanto a plazos, tasas y destinos de fondos. Esto se logra mediante la emisión de avales financieros a ser prestados en Entidades Financieras, Fondo de la Transformación y Crecimiento (FTyC), Mercados de Capitales, etc.

La Misión de la firma es desarrollar instrumentos de financiamiento que den mayor flexibilidad y opciones a las PYMES en las entidades financieras tradicionales y en los mercados de valores, e invertir con un criterio de reciprocidad con las entidades financieras que apoyan al financiamiento de las PyMEs locales y fomentar nuevas herramientas sustentables en el tiempo.

La Visión de Cuyo Aval S.G.R. es fomentar el desarrollo sostenible del mercado de capitales local, para que las PyMEs mendocinas puedan acceder con mejores condiciones y mayor flexibilidad al financiamiento.

B.3. CARACTERISTICAS Y BENEFICIOS

Cuyo Aval S.G.R. se destaca en el mercado local por su gran trayectoria y por los servicios accesorios que presta a sus socios partícipes. Asimismo, ofrece una variada gama de beneficios, entre los cuales podemos mencionar los siguientes:

- Otorgar garantías con mayores posibilidades de acceso al crédito.
- Ofrecer una baja tasa de interés en las operaciones financieras.
- Disminuir los requerimientos de garantías frente a entidades financieras.
- Acceder, a través del crédito, a la inversión en equipamiento, infraestructura, tecnología o capital de trabajo.
- Recibir asesoramiento sobre opciones para financiar sus proyectos de inversión y la confección de los mismos.

Es conveniente aclarar que con la correcta aplicación de este instrumento se observan una cadena de beneficios en varios sectores de la actividad económica. Claramente se

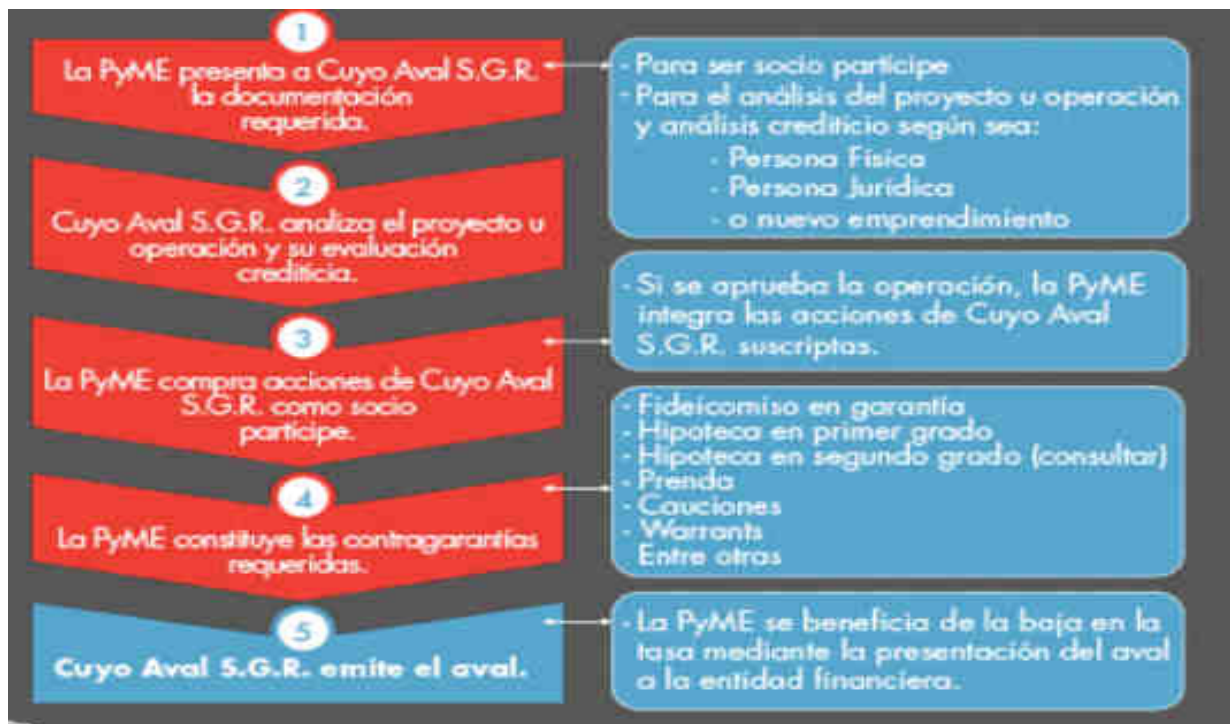
puede observar cómo las PyMEs se ven beneficiadas ante las soluciones financieras que obtienen. Del mismo modo, las instituciones financieras obtienen más clientes y así se ve favorecido el mercado de capitales, puesto que se descuentan cheques de pago diferido avalados. Asimismo, los socios protectores que aportan al Fondo de Riesgo logran beneficios impositivos y los emprendedores tienen la posibilidad de que se les avalen sus nuevos proyectos. En general, la comunidad se ve beneficiada por la generación de nuevos empleos y el Estado porque se generan más ingresos por las recaudaciones tributarias.

Entre los beneficios que Cuyo Aval S.G.R. menciona en su página web encontramos:

- Brindar novedosas alternativas financieras.
- Maximizar la garantía que tenga para ofrecer la PyME, potenciando el uso de la misma y dándole múltiples destinos alternativos sobre único bien.
- Permitir el acceso al mercado de capitales mediante el descuento de cheques de pago diferido.
- Desarrollar productos a medida, focalizándose en el flujo de fondos de los proyectos.
- Asesorar sobre las opciones para financiar los proyectos de inversión y sobre la confección de los mismos.
- Disminuir los costos de gastos e intereses de las operaciones financieras.
- Simplificar las decisiones para la obtención de financiamiento

B.4. PROCEDIMIENTO PARA OBTENER UN AVAL

El procedimiento para obtener un aval es sencillo y consiste en 5 (cinco) pasos:



Fuente: www.cuyoaval.com.ar

Además de las garantías tradicionales de prendas e hipotecas en primer grado:

- Se aceptan garantías prendarias pudiendo ser bienes no registrables nuevos o usados.
- Se aceptan garantías de terceros, tanto de personas físicas como jurídicas.
- Se da la posibilidad de constituir un fideicomiso de garantía sobre los bienes, permitiendo una máxima flexibilidad en la emisión de avales durante la vigencia del contrato.
- Se aceptan hipotecas en segundo grado de privilegio.
- Se valoran mejor las garantías, puesto que Cuyo Aval S.G.R. no está sujeta a reglas de aforos tradicionales del mercado financiero.
- Se pueden tomar bienes en garantía que no estén afectados a la actividad principal de la empresa.
- Se pueden tomar facturas de empresas de primera línea como garantía para extender los avales a su favor.

Tal como sabemos en toda sociedad de garantía recíproca existen socios protectores y Cuyo Aval S.G.R. no es la excepción: entre sus socios protectores cuenta con el Gobierno de Mendoza, Banco de la Nación Argentina, Banco de Inversión y Comercio Exterior, Banco Supervielle, Arpenta, Cofarm, Universidad Nacional de Cuyo, etc.

CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación no pretende abarcar acabadamente el mundo de las Sociedades de Garantía Recíproca y todo lo que ello implica, sino que, nuestro objetivo es exponer los conceptos básicos y generales, no sólo en el ámbito de la normativa vigente, tanto legal como tributario, sino también considerando la doctrina para, por último, llegar a un ejemplo práctico de actualidad con el fin de demostrar a las S.G.R. en todas sus facetas.

Es menester aclarar que en la República Argentina este instituto es un concepto relativamente nuevo, por lo que no se cuenta con abundante antecedentes en el tema; aunque a nivel mundial se ha mostrado como un instrumento probado de desarrollo para empresas cuyo acceso al crédito es casi nulo o, por lo menos, muy costoso.

En nuestro trabajo se puede apreciar que la misión principal de una Sociedad de Garantía Recíproca es facilitar a las PyMEs el acceso al crédito en las mejores condiciones en cuanto a tipos de interés, comisiones y plazos, funcionando como avalistas, como así también facilitarles el asesoramiento financiero necesario para mejorar su gestión.

Con la finalidad de reactivar la economía y teniendo en cuenta la porción importante que ocupan en ella las pequeñas empresas, la legislación argentina ha articulado en este sentido, una perspicaz plataforma de políticas activas de las que sobresale un interesante incentivo tributario para la constitución de este tipo de sociedades.

Por las distintas posibilidades que brindan a las PyMEs, las Sociedades de Garantía Recíproca se han posicionado en este segmento de empresas en forma gradual y creciente, encontrándose en plena expansión, teniendo en cuenta los importantes beneficios a la hora de acceder al crédito, que normalmente no alcanzarían en cantidad y calidad suficientes, sino fuera por el aval que le prestan las Sociedades de Garantía Recíproca y el asesoramiento en la negociación, que les permite a las PyMEs obtener condiciones crediticias sumamente ventajosas y resolver el problema de las garantías exigidas por las prestadoras de créditos.

A pesar de sus ventajas y beneficios, las Sociedades de Garantía Recíproca siguen siendo aún una herramienta de financiamiento muy poco utilizada. En la mayoría de los casos por desconocimiento de la legislación vigente en la materia, sumada a una falta de iniciativa o cultura de búsqueda de herramientas alternativas por parte de los administradores de las pequeñas y medianas empresas.

La normativa que regula la aplicación y funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca no ha sido difundida apropiadamente, aunque, varias iniciativas han sido desarrolladas por entidades bancarias, dado que son conocedoras de la problemática del sector. Por esto, consideramos oportuno que se fomente y promueva esta actividad, puesto que de esta manera se estaría contribuyendo al apoyo de un sector importante de la economía, de la misma manera que ocurre en economías más avanzadas.

A tal fin, la función de la actual SEPyMEyDR no debe limitar su actividad a facilitar el acceso al crédito, sino que además debería ocuparse de la educación de los administradores de pequeñas y medianas empresas en cuanto a sus herramientas disponibles, así como efectuar el seguimiento de su proceso de expansión.

Por último, es menester aclarar que las Sociedades de Garantía Recíproca podrían funcionar como impulsoras y reguladoras de proyectos económicos, complementándose con el Estado y las empresas, con consecuencias positivas para la economía y la sociedad.

BIBLIOGRAFIA

- Binstein, Gabriel; Kravetz, Haydé; Yona, Elías (2002). *Manual para entender y constituir una Sociedad de Garantía Recíproca*. Buenos Aires: Editorial Osmar D. Buyatti.
- BLOG DE IMPUESTOS BDO ARGENTINA, disponible en <http://blog.bdoargentina.com/los-beneficios-de-invertir-en-una-sociedad-garantia-reciproca/> [Noviembre, 2.013]
- Cámara Argentina de Fondos y Sociedades de Garantía Recíproca, disponible en <http://www.casfog.com.ar/> [Mayo, 2.014]
- Cuyo Aval S.G.R., disponible en <http://www.cuyoaval.com.ar/> [Diciembre, 2.013]
- De Santis, Juan Pablo (2013, 28 de agosto). *Guía para pagar menos impuesto a las Ganancias sin evadir*. LA NACION [en línea]. Año 2.013. Recuperado el 18 de setiembre de 2013 de <http://www.lanacion.com.ar/1433737-guia-para-pagar-menos-impuesto-a-las-ganancias-sin-evadir>
- ERREPAR, disponible en <http://blog.errepar.com/2013/12/02/resolucion-spmedr-2122013-sociedades-de-garantia-reciproca-regimen/> [Diciembre, 2.013]
- Favier Dubois, Eduardo M. (2001). *Las Sociedades de Garantía Recíproca*. Buenos Aires: Editorial ERREPAR.
- Gagliardo, Mariano (1995). Sociedades de Garantía Recíproca. *Revista La Información*, T.72, página 300 y sgtes.
- Guarino, Julián (2013, 27 de setiembre). *Sociedades de garantía recíproca también podrán avalar monotributistas*”. CRONISTA [en línea]. Año 2013. Recuperado el 24 de octubre de 2013 de <http://www.cronista.com/finanzasmercados/Sociedades-de-garantia-reciproca-tambien-podran-avalar-monotributistas-20130927-0057.html>
- Guerreo, Camilo G (1995). *Comentario de la Ley 24.467 y su reglamentación*. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas.
- Imperatore, Roberto; Marangone, Alonso; Santiago, Fernando; Persic, Gerardo A. (1990). *Garantías para pequeñas y medianas empresas (aspectos jurídicos)*. Buenos Aires, Editorial La Ley.

- Isasmendi, Armando G. (1996). *Comentarios sobre algunos aspectos de las sociedades de garantía recíproca en Argentina*. Buenos Aires: Editorial La Ley.
- López de Zavallía, Fernando (1996). *Fideicomiso, leasing, letras hipotecarias, ejecución hipotecaria, contratos de consumición*. Buenos Aires: Editorial Buenos Aires AR.
- Ministerio de Industria de la Nación disponible en <http://www.industria.gob.ar/sgr/> [Mayo, 2.014]
- Pombo, Pablo (1999). Las garantías en una economía globalizada: el entorno iberoamericano. *Revista Capítulos*, 57, 96-117.
- Provincia de Mendoza, República Argentina, Ley de Ejercicio Profesional de Ciencias Económicas N° 5.051.
- República Argentina, Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550 y modificatorias.
- República Argentina, Ley N° 24.467.
- República Argentina, Ley N° 25.300.
- República Argentina, Poder Ejecutivo Nacional, Decreto N° 1.076/2001.
- República Argentina, Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, Resolución N° 24/2001.
- República Argentina, Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Resolución N° 212/2013.

ANEXO A

LEY DE SOCIEDADES COMERCIALES

ARTICULO 11°: *“El instrumento de constitución debe contener, sin perjuicio de lo establecido para ciertos tipos de sociedad:*

- 1) *El nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio y número de documento de identidad de los socios;*
- 2) *La razón social o la denominación, y el domicilio de la sociedad.*

Si en el contrato constare solamente el domicilio, la dirección de su sede deberá inscribirse mediante petición por separado suscripta por el órgano de administración. Se tendrán por válidas y vinculantes para la sociedad todas las notificaciones efectuadas en la sede inscripta;

- 3) *La designación de su objeto, que debe ser preciso y determinado;*
- 4) *El capital social, que deberá ser expresado en moneda argentina, y la mención del aporte de cada socio;*
- 5) *El plazo de duración, que debe ser determinado;*
- 6) *La organización de la administración de su fiscalización y de las reuniones de socios;*
- 7) *Las reglas para distribuir las utilidades y soportar las pérdidas. En caso de silencio, será en proporción de los aportes. Si se prevé sólo la forma de distribución de utilidades, se aplicará para soportar las pérdidas y viceversa;*
- 8) *Las cláusulas necesarias para que puedan establecerse con precisión los derechos y obligaciones de los socios entre sí y respecto de terceros;*
- 9) *Las cláusulas atinentes al funcionamiento, disolución y liquidación de la sociedad.”*

ARTICULO 166°: *“Si se constituye por acto único, el instrumento de constitución contendrá los requisitos del artículo 11 y los siguientes:*

Capital

- 1) *Respecto del capital social: la naturaleza, clases, modalidades de emisión y demás características de las acciones, y en su caso, su régimen de aumento;*

Suscripción e integración del capital

- 2) *La suscripción del capital, el monto y la forma de integración y, si corresponde, el plazo para el pago del saldo adeudado, el que no puede exceder de dos (2) años.*

Elección de directores y síndicos

- 3) *La elección de los integrantes de los órganos de administración y de fiscalización, fijándose el término de duración en los cargos.*

Todos los firmantes del contrato constitutivo se consideran fundadores.”

ANEXO B

TABLAS ESTADÍSTICAS DEL SISTEMA NACIONAL DE SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA

INDICADORES GENERALES DEL SISTEMA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

	AÑO / INDICADOR	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	SGR's con autorización para funcionar	1	2	4	5	5	9	9	11	17	21	24	24	24	25	24	21	23	23
2	Fondo de Riesgo Integrado * (1)	36.000	44.219	71.081	95.977	110.748	97.974	79.705	138.253	198.646	328.159	605.873	681.099	730.550	781.899	872.948	1.028.416	1.292.924	1.880.908
3	Fondo de Riesgo Disponible * (1)	36.000	44.219	71.081	95.348	107.365	93.436	70.661	123.073	178.135	304.871	577.492	636.519	653.983	653.606	725.439	894.724	1.128.859	1.673.039
4	Fondo de Riesgo Contingente * (1)	0	0	0	629	3.383	4.537	9.046	15.181	20.511	23.289	28.381	44.580	76.567	128.293	147.510	133.692	164.065	207.868
5	Monto de Garantías Afrontadas (Caldas) (1)	0	0	0	1.930	1.980	1.737	4.857	15.300	5.403	20.101	17.719	70.347	99.691	134.260	55.248	66.478	170.787	201.448
6	Monto de Garantías Recuperadas (1)	0	0	0	0	0	0	383	5.198	5.999	11.429	12.801	29.070	62.023	99.668	63.676	73.867	116.937	162.693
7	Cantidad de Garantías Otorgadas (1) (2)	0	0	75	478	741	1.098	973	2.782	4.478	10.689	22.394	24.222	28.112	37.790	58.158	73.851	82.366	92.719
8	Monto de Garantías Otorgadas (1) (2)	0	0	24.449	66.565	109.185	154.921	54.591	123.945	233.458	602.905	1.060.989	1.407.645	1.401.055	1.790.857	2.542.727	3.837.426	4.475.339	6.873.564
9	Garantías Vigentes * (1)	0	0	1.090	26.001	51.134	75.659	65.872	76.388	137.919	346.949	695.041	999.010	1.134.601	1.154.353	1.391.983	2.008.176	2.675.030	3.760.506

(*) Promedio de los valores diarios para el período en análisis

(1) Los montos están expresados en Miles de Pesos

(2) Incluye Garantías otorgadas por FOGABA SAPEM (2010 en Adelante)

AÑO / INDICADOR	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Apalancamiento (9 / 2)	0%	0%	2%	27%	46%	77%	82%	55%	69%	106%	115%	147%	155%	148%	159%	195%	207%	201%
Apalancamiento Real (9 / 3)	0%	0%	2%	27%	48%	81%	93%	62%	77%	114%	120%	157%	173%	177%	192%	224%	237%	226%
FDR Disponible / FDR Integrado (3 / 2)	0%	100%	100%	99%	97%	95%	89%	89%	90%	93%	95%	93%	90%	84%	83%	87%	87%	89%
FDR Contingente / FDR Integrado (4 / 2)	0%	0%	0%	1%	3%	5%	11%	11%	10%	7%	5%	7%	10%	16%	17%	13%	13%	11%

Fuente: Ministerio de Industria de la Nación

SISTEMA DE SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA - GARANTIAS OTORGADAS POR PROVINCIA Y POR SECTOR - AÑO 2013

PROVINCIA	AGROPECUARIO		COMERCIO		CONSTRUCCIÓN		INDUSTRIA		SERVICIOS		TOTAL		PARTICIPACIONES	
	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto
BUENOS AIRES CONURBANO	247	22.397	6117	285.433	322	30.689	8865	445.364	656	95.824	16207	879.707	17,46%	12,80%
BUENOS AIRES INTERIOR	6798	646.375	7515	501.670	320	31.639	3714	301.724	3844	310.018	22191	1.791.625	23,93%	26,07%
CAPITAL FEDERAL	1804	278.718	9337	411.706	353	40.870	8745	475.252	2130	224.560	22369	1.431.105	24,13%	20,82%
CATAMARCA	31	6.600	43	1.623	29	3.252	4	3.500	30	3.764	137	18.739	0,15%	0,27%
CHACO	78	32.594	340	8.322	0	0	61	4.712	7	2.960	486	48.588	0,52%	0,71%
CHUBUT	2	5.200	1132	38.502	0	0	46	1.164	181	21.575	1361	66.441	1,47%	0,97%
CÓRDOBA	1548	379.437	3308	285.994	108	10.106	2743	143.100	327	51.849	8034	870.486	8,66%	12,66%
CORRIENTES	44	12.026	29	6.759	10	1.280	25	6.400	13	5.100	121	31.564	0,13%	0,46%
ENTRE RÍOS	498	67.281	118	26.482	4	545	57	7.013	109	12.791	786	114.111	0,85%	1,86%
FORMOSA	36	5.476	33	1.638	0	0	0	0	0	0	69	7.114	0,07%	0,10%
JUJUY	90	15.303	89	4.888	0	0	10	2.705	36	1.444	225	24.341	0,24%	0,35%
LA PAMPA	239	34.415	300	28.847	0	0	1	500	106	14.330	646	78.092	0,70%	1,14%
LA RIOJA	51	8.034	55	4.982	0	0	0	0	0	0	106	13.017	0,11%	0,19%
MENDOZA	1030	120.277	1461	78.979	149	10.038	1401	112.903	560	42.324	4601	364.520	4,96%	5,30%
MISIONES	38	8.052	146	14.161	15	905	170	39.322	126	21.186	495	83.626	0,53%	1,22%
NEUQUEN	61	1.826	49	7.494	102	8.671	42	3.248	84	6.873	336	30.212	0,36%	0,44%
RÍO NEGRO	14	2.260	83	7.086	0	0	1	4.000	3	1.204	101	14.552	0,11%	0,21%
SALTA	405	95.675	360	23.141	10	354	178	7.397	135	16.347	1108	142.913	1,20%	2,08%
SAN JUAN	15	3.382	115	14.336	6	542	56	15.364	91	5.641	283	39.265	0,31%	0,57%
SAN LUIS	158	23.779	111	5.658	0	0	131	3.338	29	7.743	429	40.518	0,46%	0,59%
SANTA CRUZ	0	0	5	1.370	0	0	0	0	3	1.900	8	3.270	0,01%	0,05%
SANTA FE	1004	150.249	4245	207.234	98	15.268	5868	239.792	771	44.829	11986	657.372	12,93%	9,56%
SANTIAGO DEL ESTERO	39	9.377	30	1.984	0	0	0	0	0	0	69	11.361	0,07%	0,17%
TIERRA DEL FUEGO	78	46.471	455	42.854	0	0	10	7.549	14	11.652	557	108.526	0,80%	1,56%
TUCUMÁN	0	0	6	2.500	0	0	0	0	0	0	6	2.500	0,01%	0,04%
TOTALES	14.308	1.975.304	35.502	2.013.845	1.526	154.158	32.128	1.824.345	9.255	905.913	92.719	6.873.565		

Los montos están expresados en miles de pesos

Incluye Garantías otorgadas por FOGABA SAPEM

Fuente: Ministerio de Industria de la Nación

INDICADORES GENERALES DEL SISTEMA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

INDICADOR / PERÍODO	AÑO 2009				AÑO 2010				AÑO 2011				AÑO 2012				AÑO 2013				AÑO 2014
	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre
1 SGR's con autorización para funcionar	24	24	25	25	25	25	25	24	20	20	20	21	21	21	23	23	23	23	23	23	23
2 Fondo de Riesgo Integrado * (1)	774.063	776.804	783.017	793.466	848.170	843.602	874.159	920.962	995.945	1.014.287	1.037.307	1.065.298	1.190.231	1.232.831	1.318.154	1.431.908	1.748.143	1.818.209	1.934.339	2.016.399	2.337.754
3 Fondo de Riesgo Disponible * (1)	664.054	661.575	644.690	644.447	696.167	695.646	726.593	782.369	857.514	877.992	907.633	934.769	1.054.355	1.076.676	1.134.293	1.247.251	1.560.670	1.618.971	1.717.591	1.791.894	2.104.690
4 Fondo de Riesgo Contingente * (1)	110.009	115.230	138.327	149.019	150.004	147.956	147.566	144.573	138.431	136.295	129.674	130.497	135.876	154.356	180.760	184.657	188.473	199.230	216.747	228.506	233.056
5 Monto de Garantías Afrentadas (Caldes) (1)	21.071	23.989	88.524	20.990	14.146	18.701	14.482	7.920	12.321	17.801	17.621	18.735	31.172	66.705	91.115	31.795	28.932	62.639	65.507	96.171	99.211
6 Monto de Garantías Recuperadas (1)	20.769	26.094	29.300	33.900	11.488	22.779	11.800	17.545	13.325	17.709	28.738	16.096	20.840	22.972	45.701	27.424	20.886	31.004	57.487	93.286	46.174
7 Cantidad de Garantías Otorgadas (1)(2)	8.030	7.940	10.420	11.400	13.312	13.835	16.215	18.790	15.104	17.237	20.175	21.435	19.204	19.101	22.715	21.248	18.213	21.693	27.029	25.785	21.641
8 Monto de Garantías Otorgadas (1)(2)	338.721	261.690	521.302	646.143	454.333	462.565	763.448	862.362	676.399	809.613	1.233.381	1.117.836	886.601	903.721	1.286.445	1.396.571	1.183.733	1.411.940	2.105.062	2.122.823	1.670.063
9 Garantías Vigentes * (1)	1.184.362	1.130.672	1.067.397	1.235.388	1.409.547	1.329.111	1.283.976	1.544.995	1.631.655	1.645.543	1.963.088	2.388.814	2.672.047	2.601.974	2.804.656	2.920.615	3.398.983	3.486.106	3.752.880	4.511.094	5.167.252

(1) Promedio de los datos dados para el periodo en análisis

(2) En miles de pesos.

(*) Incluye Garantías otorgadas por FOGARBA SAPM 2010.

AÑO / INDICADOR	AÑO 2009				AÑO 2010				AÑO 2011				AÑO 2012				AÑO 2013				AÑO 2014
	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	1º Trimestre
Apalancamiento (9 / 2)	153%	148%	138%	156%	167%	158%	147%	157%	184%	182%	188%	224%	224%	211%	190%	204%	193%	193%	194%	222%	222%
Apalancamiento Real (9 / 3)	178%	171%	166%	182%	202%	191%	177%	197%	214%	210%	219%	255%	253%	241%	221%	234%	219%	210%	216%	252%	246%
FDR Disponible / FDR Integrado (3 / 2)	86%	85%	82%	81%	82%	82%	83%	84%	86%	87%	87%	88%	89%	87%	86%	87%	90%	90%	89%	89%	90%
FDR Contingente / FDR Integrado (4 / 2)	14%	15%	18%	19%	18%	18%	17%	16%	14%	13%	13%	12%	11%	13%	14%	13%	10%	10%	10%	11%	10%

Fuente: Ministerio de Industria de la Nación

Declaración Jurada Resolución 212/99 – CD

"Los autores de este trabajo declaran que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no hayan dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta derechos de terceros".

Mendoza, octubre de 2014

ALÍ GASSIBE, Laila Beatriz

Reg. 24.670



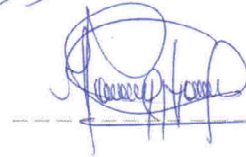
ANGELILLO BORCHI, Maximiliano

Reg. 24.672



JAIME, Mayra Viviana

Reg. 24.851



MANCO LAVADO, Jonathan
Sebastián Mauricio

Reg. 25.351

