

9/9.220
C 29

Dr. Ricardo C.J. Crespo
CIENCIAS ECONÓMICAS

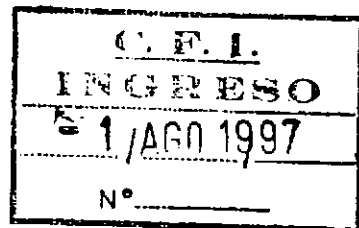
V

MFN 15

41220

Buenos Aires, / de agosto de 1997

Señor
Secretario General del
Consejo Federal de Inversiones
Ing. Juan José Ciácerá
S/D



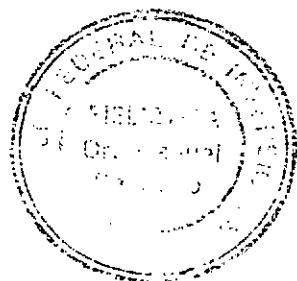
As.:Análisis de la eventual creación de Sociedades
de Garantía Recíproca (SGR) en el ámbito del
Consejo Federal de Inversiones. Expte. 3611/96.

Tengo el agrado de dirigirme al señor Secretario General, acompañando el Informe Final sobre la eventual incorporación del Consejo al sistema de seguro de crédito, establecido por la Ley 24.267. La conocida y ponderada labor del organismo a su cargo a favor de los segmentos empresarios MICROPYMEs, cuya trascendencia en la generación de producto, flexibilidad tecnológica y empleo es relevante, agregaría un paso muy importante, con la participación del Consejo en el sistema de garantía recíproca. Por otra parte, una decisión favorable en ese sentido, le imprimiría un énfasis regional, en un marco de reconocida profesionalización, a los empeños de los gobiernos nacional y provinciales y de la propia sociedad, en busca de resolver la problemática financiera de un sector tan importante de la economía argentina.

Por todo ello, atendiendo a criterios técnicos prudenciales, aconsejados por la experiencia internacional examinada, me inclino a favor de la participación activa del Consejo en el sistema de garantía recíproca, establecido por la Ley 24.467, en un principio por la vía asociativa, sugerida en mi trabajo.

Agradeciendo la oportunidad que se me brindó de participar en un proyecto tan importante, lo saludo con mi consideración más distinguida.

[Handwritten signature]



RESUMEN EJECUTIVO

CONSIDERACIONES Y RECOMENDACIONES

De conformidad con el contrato suscripto con el CFI en diciembre ultimo el informe final debe versar acerca de la "eventual creación y/o participación del CFI en una o varias (regionales o sectoriales) Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), modalidades preferentes (abierta o cerrada), como socio protector exclusivo o en vinculación con empresas líderes o bancos".

Ordenaré las respuestas comprometidas para este informe, en los siguientes capítulos: I) Viabilidad legal II) Resultados cualitativos previsibles, de conformidad con la experiencia internacional III) Condiciones de conveniencia y oportunidad para que el CFI analice su participación en la eventual creación de una SGR IV) en caso de una respuesta afirmativa a III), aconsejaré sobre la modalidad preferente (abierta o cerrada), como socio protector exclusivo o en vinculación con empresas líderes o bancos con que podría concretarse este propósito.

I) Viabilidad legal

Si bien en las oportunidades que trate esta cuestión, me remití a la mejor opinión de la Asesoría Jurídica del Consejo, no he encontrado reparo alguno en la Ley 24.467, ni en el Decreto Reglamentario 908/95, ni en la Carta Constitutiva del Consejo y otras disposiciones vigentes en el organismo, que le impidan crear una o varias SGR, o incorporarse como socio protector a algunas SGR ya creadas y habilitas para funcionar.

II) Resultados cualitativos previsibles con la experiencia internacional.

Cabe significar:

a) en general se obtienen buenos resultados; pero a favor de una cantidad relativamente pequeña de proyectos de PYMEs, en SGR abiertas, en relación al universo siempre cuantitativamente importante de este segmento empresario, en las experiencias a cuya lectura he tenido acceso relativas a países de diferentes estructuras y dimensiones económicas, culturas, etc. Las dificultades mayores para extender las garantías han surgido en la selección de los proyectos, luego de algunos resultados desfavorables.

Con respecto a las SGR cerradas, la experiencia es favorable en los países desarrollados. "En el caso japonés, paradigma del desarrollo de PYME bajo un modelo de subcontratación, el 80% de las empresas de menor tamaño son subcontratistas y, de ellas, el 65% tienen relación exclusiva con una sola empresa" Un.. "rasgo característico del caso local (argentino) es la falta de articulación de las actividades productivas bajo la forma de subcontratación entre empresas (a excepción de la industria automotriz)" (FIEL, 1996). En la encuesta realizada por FIEL en un universo de 400 empresas sólo el 4,5% de las pequeñas y el 9,5% de las medianas, respondieron afirmativamente, en materia de subcontratación, con otras de mayor dimensión ⁽¹⁾.

Información proporcionada por el Director del Proyecto SGR BID-SICOM, Dr. Alberto Rubio, con fecha 30 de julio de 1997, con respecto al trámite de la SGR

⁽¹⁾ La encuesta se llevó a cabo entre los meses de abril y junio de 1995 (pleno efecto "tequila") y dentro de ella a 400 empresas de todos los tamaños de la industria manufacturera, incluyéndose a los principales centros productivos del país.

liderada por SIDERAR S.A. refiere que la misma, estará próxima a ser autorizada por la Autoridad de Aplicación, con modificaciones en los estatutos similares a los dispuestos para GARANTIZAR SGR, las que son comentadas mas adelante.

b) se ha contado en general con el apoyo de políticas publicas activas, fiscal y monetaria. Así se ha dado con frecuencia, sobretodo en el caso español con la absorción de quebrantos importantes por entes oficiales de segundo piso, conforme explicité en mi segundo informe de avance. El Banco Central (Banco de España) supervisa al sistema desde 1994.

Si bien un recorrido tan breve, puede no resultar relevante, para calificar a la experiencia española, como definitoria, las previsiones tomadas en la política de garantías de la SGR española mas exitosa, implican pautas a ser consideradas, en caso de que se lleve adelante el proyecto ⁽²⁾

c) así gestiones exitosas han estado ausentes de influencias políticas, familismo, amiguismo, etc. a pesar de participar el Estado (nacional, provincial y municipal) en muchos casos, como socios protectores.

III) Condiciones de conveniencia y oportunidad para que el CFI analice su participación en la eventual creación de SGR.

En resumen las razones de conveniencia, para que el CFI encare la realización de este proyecto son:

1) Cooperar en la política nacional, en apoyo del segmento PYME, facilitando el acceso al financiamiento institucional de las PYMEs., que es la ausencia mas

⁽²⁾ Me refiero a la trayectoria de "ELKARGI SGR" (Pais Vasco) que se trata en anexo.

relevante para la realización de sus proyectos, imprimiéndole a esta acción carácter regional.

2) Brindar al segmento PYME capacitación en el análisis de proyectos de inversión, en vista de la valiosa experiencia del CFI, en la materia.

3) Incorporar un eslabón fundamental a la política diseñada y cumplida por el CFI desde hace años, por medio de diversos programas, en apoyo del segmento PYME.

Las razones de oportunidad que encuentro son las siguientes:

1) aprobación por parte de la Autoridad de Aplicación (Resolución 613 del 30/6/97 de la Secretaria de Industria, Comercio y Minería) a GARANTIZAR SGR, para funcionar como Sociedad de Garantía Recíproca (Boletín Oficial Nro. 28680 del 3 de julio de 1997)

2) Se percibe en la plaza bancaria argentina, cierta tendencia a mejorar las relaciones con las PYMEs. Algunos especialistas, como Carlos Pérez, director de la Fundación Capital, aseguró "EL Cronista" que "los bancos van a empezar a prestarle a las PYMEs, porque las empresas más grandes consiguen financiamiento en el exterior y a tasas internacionales, con lo cual dejan de ser un buen negocio para los locales". En esa misma edición de "El Cronista"(14 de julio de 1997), Ricardo González, gerente de banca PYME del Banco de Galicia señalaba que: "los bancos estamos mucho mejor predispuestos para prestarle a empresas medianas, aquellas que tienen un rango de facturación que va de los u\$s 10 a los 30 millones. A esta altura es un mito que no existe financiamiento.

Las empresas chicas que son capaces de vender un proyecto no deberían tener problema para acceder a crédito fluido y barato por parte del sector bancario". En el diario aludido también se informa que "En los primeros meses del año, cinco empresas lograron colocar poco menos de u\$s 17 millones". Con respecto a las tasas de interés que están pagando las PYMEs, cada vez hay mas empresas que están accediendo a líneas estándares, a niveles inferiores al 15% anual; y, en el caso del Banco de la Ciudad de Buenos Aires, la tasa de interés que cobra a las PYMEs, (9% anual) "es la mas baja del país", según afirmaciones del Secretario de Hacienda y Finanzas del Gobierno de la Ciudad, Adalberto Rodríguez Giavarini, publicadas por "El Cronista". en su edición del 28 de julio de 1997.

Es bien posible que en el clima de liquidez internacional hoy existente-incrementados los flujos últimamente a favor de la Argentina y otros mercados emergentes de América Latina, por las crisis de los "tigres" del Asia-Pacífico", empresas grandes que pueden fondear en el exterior lo hagan a tasas de interés más bajas que las que cobran los bancos locales. En tal caso el interés por prestar a las PYMEs se mantendrá. En este caso, por un lado los bancos seleccionaran cartera, prestando a menor tasa a las empresas que impliquen menor riesgo. En este supuesto, a estas empresas no les resultaría conveniente acudir a la interfase SGR para financiarse a través del sistema bancario. Pero existe otro universo que por cierto debe ser el mas importante en número de establecimientos y magnitud potencial de demanda de financiamiento, que presenta "asimetría de información". El comportamiento de los bancos frente a estos demandantes de crédito, cuando acceden a sus solicitudes, es cubrir riesgos con altas tasas de interés y colaterales con amplios márgenes de garantía. Es con respecto a este universo de empresas que aprecio el ámbito de

actuación de las SGR. En estos casos, creo que las garantías a otorgar, deberían ser parciales, de modo de evitar descuido de los prestamistas con respecto a la calidad de los prestatarios; y/o limitar la garantía a préstamos para financiar destinos de mediano y largo plazo-compra de bienes de uso, reconversión productiva, reorganizaciones administrativas, etc., dejando para la banca tradicional el financiamiento del capital de trabajo.

Pero, de todos modos, se están dando condiciones favorables, para la operación de SGR en coincidencia temporal con la autorización para funcionar de GARANTIZAR SGR.

Conforme me informaron autoridades de GARANTIZAR SGR y me lo confirmaron directivos del Banco de Galicia, esta institución reserva un cupo de \$ 50 millones de una línea de 500 millones para PYMEs, para atender a beneficiarios de garantías extendidas por aquélla.

3. Bajo grado de "bancarización" en la Argentina.

La compra de importantes bancos privados de capital nacional, por parte de bancos extranjeros que se ha producido en los últimos tiempos responde, entre otras causas, (ampliación de negocios vinculados a la expansión de la economía argentina y al MERCOSUR, reducción en los índices de morosidad, mejoramiento del sistema informativo) también al bajo grado de empleo de servicios no financieros que prestan los bancos; es decir, a la baja "bancarización" en el comportamiento social. Ello impulsa a los bancos a acercarse a eventuales nuevos usuarios de estos servicios, a los cuales invitan a abrir cuentas corrientes y de ahorro en pesos y en dólares, y les ofrecen

menúes de líneas de crédito, incluyendo destinos de consumo, con garantías reales y para PYMEs. Como el índice de monetización viene creciendo aceleradamente, esta circunstancia conlleva un mayor dinamismo operativo, con el consiguiente aumento de ganancias para las entidades.

4) Creación y puesta en marcha de servicios informáticos por parte del Banco Central. Por el carácter estructural que asume este servicio, para conocer la situación de solvencia de deudores del sistema financiero institucionalizado y de las entidades componentes del mismo, se trata de una condición de conveniencia, mas que de oportunidad en el análisis de la decisión acerca de la eventual participación del CFI en el sistema de garantía de crédito. Acompaño desplegable informativo sobre el servicio, que con respecto a deudores en situación irregular abarca deudas desde \$ 50, incluyendo los deudores de las entidades no financieras emisoras de tarjetas de crédito bajo la modalidad de sistema cerrado.

La información sobre deudores proporcionada por la Central de Información Crediticia es de acceso público, comprende las siguientes situaciones de deudores:

1. Situación normal (carteras comercial y de consumo).
2. Situación 2: CON RIESGO POTENCIAL (carteras comercial y de consumo).
3. Situación 3: CON PROBLEMAS (carteras comercial y de consumo).

4. Situación 4: CON ALTO RIESGO DE INSOLVENCIA (carteras comercial y de consumo)

5. Situación 5: IRRECUPERABLE (carteras comercial y de consumo).

6. Situación 6: IRRECUPERABLE POR DISPOSICIÓN TÉCNICA (se trata de deudores que, a su vez, son morosos de ex-entidades financieras, pues registran con éstas atrasos superiores a 180 días).

Esta información, más la que proporciona la CENTRAL DE RIESGO, con respecto a principales deudores mayores a \$ 200.000 o como mínimo los primeros 50 deudores de cada entidad, resultan un auxilio muy importante para considerar solicitudes de suscripción de postulantes a socios partícipes y eventuales otorgamientos de garantías. Este servicio esta disponible en cinta magnética o por transferencia electrónica de archivos desde el computador del Banco Central y es de acceso publico.

IV. En función de todo lo expuesto hasta aquí, considero conveniente y oportuna la incorporación del CFI al sistema de garantía recíproca establecido por la Ley 24.467.

Ahora bien, por los motivos que expongo a continuación, me inclino a aconsejar la asociación del Consejo a GARANTIZAR SGR.

La autorización a GARANTIZAR SGR estuvo precedida por prolongadas negociaciones una vez que se logró incorporar algo más que la cantidad mínima de socios partícipes establecida por la Ley 24.467.

Con todo la autorización a GARANTIZAR SGR, aparece condicionada a que en un plazo de 180 días cumplimente algunas cuestiones de mera forma; pero otras importantes, en el Estatuto Social. Así el art. 12 de dicho estatuto señalaba en su texto original:

"los socios protectores no podrán retirar sus aportes hasta cumplido el plazo de CINCO (5) años contados a partir de la fecha de la primera efectivización". En mérito a la Resolución SICOM 613/97; debe agregarse:" para que la solicitud de retiro sea atendida deberá respetarse la proporcionalidad existente entre los socios protectores que hayan solicitado el retiro total o parcial, en relación con su participación en el fondo de riesgo y mantenerse la relación de cobertura mínima que se establezca en el estatuto" y donde dice: "previa deducción de la utilidad que corresponda al aporte del socios protectores..." se debe establecer "que el resultado financiero que provenga de la inversión del propio fondo en las colocaciones en que fuera constituido, sólo podrá retirarse en idénticas condiciones a las establecidas para que proceda el retiro de los aportes de los socios protectores".

La restricción que impuso la SICOM impide el retiro de utilidades que correspondan a un socio protector hasta que se cumpla todo el plazo estatuido desde la fecha de la primera efectivización.

No podrán hacerse retiros parciales anticipados. Interpreto que esta decisión de la Autoridad de aplicación, correctamente dirigida a reforzar la solvencia de la SGR, implica una situación que podría desintivar la predisposición de presuntos socios protectores. No creo que sea el caso de

entes públicos como el Banco de la Nación Argentina ni el CFI. Pero de todos modos debe preverse la indisponibilidad de los recursos emergentes de la rentabilidad financiera que provenga de las inversiones del fondo de riesgo.

Por otro lado, la SICOM dispuso que en el estatuto de GARANTIZAR se establezcan las relaciones de garantía con ajuste a la Circular 2411 del Banco Central; y "sin perjuicio de las observaciones....puntualizadas GARANTIZAR SGR deberá contemplar en la adecuación de su estatuto, las siguientes pautas: a) el modo operativo de los límites a que se refiere el artículo 34 de la Ley 24.467 debe ser claramente reglamentado (Límite operativo) y b) en materia de transferencias de acciones se debe hacer constar la limitación en la transmisibilidad de las mismas, en el título o en las inscripciones en cuenta, sus comprobantes y estados respectivos".

Como puede apreciarse el trámite cumplido hasta ahora no ha sido sencillo y tampoco será lo que falta. El plazo de 180 días para cumplimentar todas las exigencias corre desde el 30 de junio ppdo. La adecuación del estatuto deberá pues efectuarse en ese término, "bajo apercibimiento de aplicación del artículo 21 de la Ley 19.549".

Apunto un primer motivo que con algún eufemismo podría llamarse "burocrático", para aconsejar al CFI, comenzar su participación en el sistema de garantía recíproca, procurando asociarse como protector a GARANTIZAR SGR iniciando tratativas con GARANTIZAR SGR y con el Banco de la Nación Argentina, actual único socio de dicha categoría en esa sociedad. Pero esta es la razón quizá menos importante, hay varias de mucho mayor peso, a saber: 1) no es dable esperar un desenvolvimiento muy dinámico del sistema de garantía

en la Argentina, al menos en los primeros tiempos de funcionamiento, si se está a lo que enseña la experiencia internacional (ver 1er. Informe Parcial) y la prudencia con que se manejan las autoridades de GARANTIZAR en la incorporación de socios partícipes (solo el 30% de los postulantes fueron aceptados) (ver mi primer informe de avance, pags. 17 y 18). En consecuencia, la incorporación del CFI a GARANTIZAR SGR, tendería a asegurar resultados acordes con la medición de riesgo crediticio por parte del socio protector BANCO y del riesgo proyecto por el socio protector CONSEJO. Además cierto grado de "desilusión", por los alcances imaginados de las PYMEs. por el público con respecto a los frutos del sistema de garantía recíproca no recaería directamente sobre el CFI, sino en otra entidad de la que forma parte, como socio protector "necesariamente minoritario"

2) Incorporado a GARANTIZAR SGR, el CFI haría una experiencia en el funcionamiento del sistema, que eventualmente lo habilitaría para encarar en el futuro otros proyectos semejantes. En un lapso de cinco años podría además retirarse de GARANTIZAR SGR, si las circunstancias así lo aconsejaran.

3) La experiencia anotada en el párrafo anterior, también es válida con respecto a las relaciones de una SGR con el Banco Central

4) La alternativa que presento, no excluye para más adelante, es decir cuando el Consejo haya recogido alguna experiencia por su participación en GARANTIZAR SGR, promover, asumiendo también el carácter de socios protector, SGR, con bancos provinciales de buen desempeño, como por ejemplo el de la Pampa.

Asimismo, podría utilizar su poder de convocatoria a nivel regional, para impulsar SGRs. sectoriales.

INFORME FINAL

I - La experiencia internacional

Las PYMEs en la experiencia internacional.

Constituyen la mayor parte de la cantidad de establecimientos, dan cuenta de porcentajes significativos de la generación de producto y empleo.

En la Argentina (Censo de 1994) un 99,2% de las empresas existentes ocupaban a menos de 50 empleados y aportaron en 1985, el 22% del valor de la producción.

Argentina comparte con Brasil, Italia y España, mas del 80% del empleo total, absorbido por las PYMEs. (FIEL, 1996 pág 14). Me parece relevante, por distintos motivos identificar a dichos países que acompañan a la Argentina en el rango estadístico aludido. Brasil es el principal socio del MERCOSUR. La mayor parte de la población argentina es de orígenes italiano y español y en la Argentina se legisló en materia de SGR, en términos parecidos a la legislación española.

Es decir que podría sospecharse de cierta simetría microeconomica, en el marco macro (productividad, competitividad, calidad de empleo, etc.) entre los dos socios del MERCOSUR; semejanzas en el "espíritu de empresa" (actuales y potenciales) en la Argentina y Brasil, en relación a Italia y España (y Portugal en el caso de Brasil, pues aquél país pertenece al mismo rango), de donde las estructuras empresarias por tamaño, podrían provenir de raíces que profundizan

en los orígenes de la población. La intuición que motiva este párrafo conviene a la esencia de la investigación de Francis Fukuyama (1995), según la cual los comportamientos empresarios se vinculan a las pautas culturales de las sociedades que analiza, la italiana en particular.

En el trabajo de FIEL, frente a la alta rotación de las PYMEs se señala que ello ha llevado a la idea de que las intervenciones directas de políticas de fomento corren el riesgo de no ser suficientemente flexibles y eventualmente prologar la existencia de empresas no viables con costos de eficiencia para la economía". En contraste, se continúa, "las intervenciones indirectas vinculadas a desarrollar infraestructura de servicios para empresas más pequeñas podrían jugar un papel mas efectivo en la reducción de costos de transacción, sobre todo en los períodos iniciales. Pues justamente, la SGR se inscribe en la "infraestructura de servicios para empresas" no sólo por la facilitación al acceso de financiación institucional, sino también por la labor de asesoría y capacitación que brindan a sus socios partícipes.

En los términos de una economía de mercado- en los que se ubica la posición de FIEL, "la acción de la política publica en su favor (de la PYME) se justifica y se hace necesaria cuando se presentan fallas de mercado, en particular costos de transacción y de información que obstaculizan el desarrollo de estas empresas. Los problemas de acceso al crédito, a la tecnología y a nuevos mercados y negocios se enfocan como costos de transacción que sólo pueden abatirse por la acción coordinada de este tipo de empresas o de agencias público-privadas que las asistan. La organización de redes de servicios reales, las sociedades de garantía recíproca para la solicitud de crédito y la disponibilidad de nuevos instrumentos de financiamiento (factura conformada,

leasing, obligaciones negociables, etc.)son los instrumentos mas eficientes de promoción de las PYMEs".

Resulta importante destacar la alta "tasa de defunción" de las PYMEs. Así en los países de la OCDE el nacimiento neto por año va del -1 al 4% y en porcentajes de nuevos establecimientos, solo subsisten el 20% a los 10 años (FIEL, 1996, pág 15).

Con referencia a esta cuestión, muy importante ante la gestión de una SGR, el trabajo de FIEL señala textualmente: "Con respecto a la flexibilidad tecnológica y productiva que tradicionalmente se les asignaba, este rasgo se encuentra relativamente más asociado a la "reemergencia" de las PYMEs entre los 70 y los 80 en los países industriales que a la PYME mas tradicional de los sectores productivos maduros (siderurgia, textil, plástico). La experiencia muestra que la flexibilidad debe entenderse en un sentido mas amplio, vinculado con el de rotación de empresas".

Una SGR deberá poner pues especial celo frente a una solicitud de garantía acerca de si la "flexibilidad tecnológica y productiva" efectivamente facilitara el acceso a mercados, con perspectivas de éxito, o si se trata de extender en el tiempo una situación agónica, por la generación de ofertas sin demandas capaces de brindar utilidades, con las que atender al financiamiento garantizado.

Antes de entrar a considerar, para el caso argentino ,características referidas a cuestiones financieras, se destacan en otros órdenes las siguientes, en la investigación de FIEL:

1 Organización: hubiese sido mas apropiado usar para este rubro la denominación de "titularidad". Como se señala en el trabajo la inexistencia, en nuestra legislación, de la figura de responsabilidad limitada para sociedades unipersonales, como ocurre por ejemplo en los países de la Unión Europea, multiplica la cantidad de empresas de "dueño único.

2. Años de antigüedad: las empresas que subsistían al tiempo de la encuesta de FIEL (abril a junio de 1995), tenían una alta edad promedio (33 años) (FIEL 1996 Pág. 145). Si bien la antigüedad es un atributo a favor, en el estudio de financiamiento, los créditos se pagan con flujos de fondos a futuro. En tiempos de globalización y rápida carrera tecnológica, el análisis financiero debe enfatizar la prospectiva, por lo que además de los estudios tradicionales (evolución económica y financiera prevista para el proyecto y la empresa que lo encara), deberá incluirse el estudio del "ciclo de vida del producto", expectativas competitivas mercadológicas y marco macroeconomico que condiciona en tiempo presente y en un futuro hasta la cancelación del crédito, el grado de viabilidad del proyecto.

3. Subcontratación: La encuesta revela "falta de articulación de las actividades productivas bajo la forma de subcontratación entre empresas (a excepción de la industria automotriz". He venido sosteniendo en informes previos, la ventaja que la dispersión geográfica de operación del CFI, puede implicar para promover las prácticas de subcontratación, que se verifica con porcentajes muy bajos en la Argentina (4,5% con empresas pequeñas y 9,5% con las medianas). Es posible suponer que esos márgenes pueden ser ampliados a través de la acción de SGR con proyección regional. Rigen además ventajas impositivas apreciables para los socios, particularmente pertinentes en el caso de los protectores. Pero lo mas

importante para la empresa enclave "es asegurar la identidad cualitativa de su "red". Es claro que los aportes de capital de los socios partícipes deberán mantener siempre la proporción del 51% del capital accionario, conforme lo establece la Ley 24.467.. Pero la subcontratación aparece como un objetivo fundamental para lograr y consolidar gestiones empresariales PYMEs de alta calidad en todos los aspectos (administración, gerenciamiento, tecnología, etc.).

4. Asistencia tecnológica: en las dos categorías de la encuesta de interés para este estudio (pequeñas y medianas empresas) la asistencia tecnológica fue prestada por proveedores y clientes y "sólo en el caso de las empresas grandes la encuesta de FIEL revela que la asistencia tecnológica" ha sido un factor relevante para su desarrollo inicial". El sector público en la Argentina (nivel nacional y provincial) y con cooperación universitaria privada, también brinda asistencia tecnológica entre otros apoyos. Pero lo que me interesa destacar es que la asistencia vertical, hacia arriba (proveedor) y hacia abajo (cliente), canalizan ventajas sustantivas en los países en los que la subcontratación es frecuente (v.g. Japón: el 80% de las empresas de menor tamaño son subcontratistas y de ellas el 65% tienen relación exclusiva con una sola empresa).

5. Exportaciones: sus participaciones son muy bajas. En este aspecto existe pues un amplio margen de expansión. Deberá asistirse a las PYMEs, orientándolas hacia la producción de bienes y servicios transables, preferentemente exportables. La producción de importables es impuesta por la economía abierta.

6. Financiamiento: finalmente al considerarse en el trabajo de FIEL, las características de las PYMEs en materia financiera, se estima que una cuarta

parte de las empresas pequeñas no operaban con bancos; y cuando lo hacían pagaban una tasa de interés anual del 25%. Un 14% de las medianas tampoco eran asistidas por bancos, y cuando recibieron crédito lo fue al 23% anual, contra 12% anual que pagaron las empresas grandes. El costo total del capital es alto para pequeñas (20%) y medianas empresas (19%), a buena distancia de las grandes (12%).

El siguiente párrafo, transcripto de FIEL, una vez señalados los diferenciales de costos de capital, según tamaño de empresa, es de por si muy ilustrativo:

"Las empresas (PYMEs) "se las arreglan" (sic) para combinar distintas fuentes de financiamiento y mantener su competitividad. Esta situación prevalecía hasta fines de 1994. A principios de 1995, la crisis financiera aguda que siguió al efecto "tequila" determino un período de asfixia financiera que afectó particularmente a las PYMEs".

La información que sigue elaborada por FIEL, en base a la encuesta practicada, señala a la reinversión de utilidades y al "crédito bancario y/o financiamiento local", como las fuentes de recursos financieros más importantes. Lamentablemente, ambas fuentes "Cred. banc. y/o financ. local" no se desagregan, si bien de seguro el financiamiento no institucional debe ser mucho mas caro y en proporción mas abundante para las empresas de menor tamaño. Estas dos fuentes, seguidas por el "financiamiento de proveedores" y los "aportes de los socios", con la salvedad de "créditos del exterior, que ocupa el cuarto lugar, en el caso de las empresas de mayor tamaño.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

(en % de empresas)

(promedio de empleo total en empresas pequeñas y medianas)

| Empleo | RUt | AS | PRO | CBL | CEx | NT |
|--------|-----|----|-----|-----|-----|-----|
| Total | 70 | 12 | 44 | 58 | 10 | 2.1 |

RUt = Reinversión de utilidades; AS = Aporte de socios; PRO = Financiamiento de proveedores; CBL = Crédito bancario o financiero local; CEx = Crédito del exterior; NT = Numero total promedio de fuentes utilizadas.

En la estimación del costo total anual del capital (en pesos) , según cálculos de FIEL, se registra una diferencia de aproximadamente ocho puntos y en cambio no existe diferencia (ex-post) entre empresas pequeñas y medianas. Como ya se señalo mas arriba: Las empresas se las arreglan".

¿Cómo se las arreglan para empezar?. Las contestaciones, acerca de los "factores de desarrollo inicial", fueron las siguientes:

FACTORES DE DESARROLLO INICIAL

(en % de respuestas)

(promedio de empleo total en empresas pequeñas y medianas)

| Empleo | Exp. | Acc. | Prom. | FinA | FinM | FinC |
|--------|------|------|-------|------|------|------|
| Total | 69 | 27 | 7 | 16 | 12 | 9 |

Exp. = Experiencia previa en el sector; Acc. = Acceso a nueva tecnología; Prom. = Promoción industrial; FinA = Financiamiento de familiares y amigos; FinM = Financiamiento del mercado de crédito; FinC = Financiamiento de clientes.

Los principales resultados referidos a la situación de las PYMEs. en la Argentina, conforme al análisis de los datos de la encuesta de FIEL, son los siguientes, particularizando en lo concerniente a los aspectos financieros:

1. "La situación vigente en la Argentina, en lo referido a las empresas pequeñas y medianas industriales, es en buena medida coincidente con lo observado en otras experiencias internacionales".
2. "Al respecto, por ejemplo, el uso del crédito bancario aumenta con el tamaño en forma pronunciada para las empresas grandes)".
3. No se verifica que la actividad del Estado haya contribuido a mejorar la posición de las PYME. Las empresas de menor tamaño no han sido las beneficiarias de la promoción industrial ni las destinatarias del crédito público, mientras que la importancia asignada por los empresarios PYME a la asistencia tecnológica desde el Estado ha sido casi nula"
4. "El hecho quizá más sorprendente es que los datos sobre productividad de los insumos, al tiempo que confirman la hipótesis del trabajo más barato para las PYME, son consistentes también con un precio del capital no significativamente superior para este estrato de empresas. A pesar de que el costo del crédito aumentó con la reducción del tamaño, la importancia del mismo para las empresas pequeñas es menor, ya que utilizan en mayor medida sus propios

fondos (reinversión de utilidades y aportes de los socios) para su financiamiento. Puede suponerse que estos fondos tienen un costo de oportunidad menor (entre la tasa de interés pasiva neta de riesgo, cercana al 10% anual y la tasa de interés del crédito para consumo cercana al 20% a mediados de 1995). Adicionalmente, en la medida en que existan costos diferenciales del capital por tamaño de empresa (tales como menor cuidado por externalidades negativas asociadas y evasión de impuestos sobre la rentabilidad (precio) del capital en las empresas de menor tamaño), se refuerza la alternativa de que el costo del capital no crezca significativamente con el tamaño". (FIEL. págs. 162-63).

Las RECOMENDACIONES de FIEL, se sintetizan así: (pág. 21)

ESTABILIDAD MACROECONÓMICA Y SEGURIDAD JURÍDICA.

MERCADO FINANCIERO

Creación de agencias privadas o mixtas para presentación de carpetas.

Esquemas de garantías mutuas.

Mantenimiento de líneas promocionales que sean de administración privada.

Desgravación de instrumentos de pago a plazo.

MERCADO DE TRABAJO

Flexibilización general de las relaciones de trabajo.

TECNOLOGÍA Y NEGOCIOS

Redes de servicios reales.

TRIBUTACIÓN

Mejora de la administración tributaria: eliminación de pagos a cuenta.

SRL unipersonales.

Entiendo muy pertinente reproducir textualmente la última parte de los comentarios de Fiel, sobre sus recomendaciones. Se lee (pág. 21)

"La estabilidad macroeconómica y la certidumbre de las señales de los mercados en el largo plazo constituyen una condición necesaria para el desarrollo de los negocios, y muy en particular para la inversión reproductiva en PYME".

"El tema de la estabilidad macroeconómica fue mencionado en las múltiples entrevistas realizadas para este estudio, tanto en Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania como en Chile. Quizás el caso alemán sea prototípico en la generación de un marco general favorable para el desarrollo de las PYME. En ese país se reconoce la importancia singular de las instituciones monetarias (Bundesbank) y la necesidad de asegurar los derechos de propiedad. Ambas premisas se conjugan en la idea de que "las deudas se pagan", práctica que llevó a la enorme capacitación de entidades financieras públicas de "segundo piso", que constituyen la piedra angular del apoyo financiero a las pequeñas y medianas empresas".

He tratado con cierto detalle, algunos puntos del trabajo de FIEL, por varias razones:

1) Se trata de un trabajo enjundioso sesgado por afinidad al modelo de economía de mercado, , , que también permea a las conclusiones de la "Mesa Redonda reunida por el BID en Washington en junio de 1996 ⁽³⁾, y que convocara a caracterizados especialistas en el tema de los sistemas de garantía de crédito. Obran en el CFI, en mi Informe Parcial No 1, mis comentarios sobre las conclusiones de ese evento, muy bien tratadas por Juan J. Llisterri, en su artículo "Sistema de Garantía de Crédito: conclusiones preliminares", incorporado a mi informe Parcial No 1. Por razones, de mayor comodidad para el estudio del tema por los expertos del Consejo, adjunto la parte pertinente de mi citado informe al presente.

Pues bien, como puede leerse, en el marco de ideas aludido, la opinión de FIEL, es francamente favorable a que el Estado promueva a través de agencias público-privada, asistencia a las PYMEs en varias materias importantes (tecnología, organización, nuevos negocios, etc.) y en materia financiera impulsa la creación de SGR.

En igual sentido, se concreta la recomendación del Informe "OKITA II", también incorporado al Informe Parcial No.1.

En cuanto a la experiencia española, tratada con detalle en mi Informe Parcial No. 2, la trayectoria relativamente azarosa del sistema de garantía, obedece a razones de entornos macroeconómicos desfavorables; pero también a imprudente manejo de algunas SGR, en violación a normas de buena administración crediticia. Desde 1994, el sistema está bajo la superintendencia del Banco Central de España (Banco de España)

⁽³⁾ En adelante "Mesa de Washington"

En la Argentina, la Ley 24467 ha previsto la intervención del Banco Central, para las SGRs que se inscriban en su registro (son las únicas que pueden emitir garantías preferidas autoliquidables, art.80) desde la autorización misma, lo que se pone de manifiesto, en las modificaciones introducidas en el proyecto de Estatuto de GARANTIZAR, por parte de la Autoridad de Aplicación.

En contraste con la evolución desafortunada de algunas SGR en España, resulta alentadora la exposición brindada en el Banco de la Nación Argentina, el 2 de julio de 1997, por el señor Jesús Alberdi Areizaga, con respecto a los principios que presiden la gestión de "ELKARGI SGR", entidad del país vasco, de la cual es Director General.

Dicha SGR exitosa, la más importante de España, orienta su actividad de conformidad con escrupulosas pautas de administración crediticia, vigilancia de las entidades financieras, asesoramiento a las PYMEs sobre presentaciones a los bancos, etc. Detallo en Anexo los aspectos más importantes de la exposición de Alberdi; pero desde ya anticipo que se abstienen de influencias políticas, de amiguismo, etc.; garantizan sólo préstamos para destinos de inversión (y no a capital de trabajo, que consideran un destino a atender por la banca comercial a corto plazo), amplia apertura hacia los bancos, y una dotación de personal de sólo 42 agentes, con una cartera de avales de 136 millones de dólares en 1996, que era de la mitad en 1993.

2) Cierta énfasis de fuerte prudencia en el porvenir de las PYMEs., trasuntado en el trabajo de FIEL y en el de Mario Vicens ("El crédito en la Argentina: factores de sobre costo" Convención Nacional de Bancos 1997-Bs As., mayo 1997), más allá de que Vicens participó en el trabajo de FIEL, se corresponde con un panorama de la economía nacional, que es diferente en julio del mismo año. Sin que ello

signifique que levanto el tono también prudencial de mi Informe Parcial No.2, hay algunas novedades positivas. Una de ellas y muy significativa, es la habilitación de los servicios informáticos del Banco Central, cuyos alcances y operatividad, fueron explicitados oficialmente en las 8vas. Jornadas de ABRA, el 1 y 2 de julio de 1997. Por otro lado, el marco macroeconómico en un contexto de marcha favorables de índices importantes, refleja un fuerte crecimiento de los depósitos, llegando a \$ 54.000 millones, aumento de la monetización y disminución de las tasas de interés activas.

Todo ello alienta expectativas más favorables, en julio, que las señalables en mayo de 1997.

.....

Con el mayor acopio de información realizado, estoy en condiciones de concluir como resultado del examen de la experiencia internacional:

1. El sistema de garantías recíprocas, es perfectamente compatible con un modelo económico de economía de mercado, toda vez que tiende a corregir fallas de funcionamiento del mercado.
2. "Es importante resaltar que los sistemas de garantía pueden jugar un importante papel en el proceso de intermediación financiera pero en ningún caso pueden ser ni sustitutivo ni paliativo de mercados financieros ineficientes" (Listerri, op. citada).
3. Un prerequisite básico lo constituye la "estabilidad macroeconómica", pues implica un entorno favorable a las gestiones empresarias. Un contexto

institucional apropiado y una saludable "cultura de crédito", son de suyo aspectos prioritarios.

El buen entorno macroeconómico conduce a que el mercado financiero cuente con la liquidez suficiente para atender demandas de financiamiento.

4. Los sistemas de garantía de crédito, integran el andamiaje institucional de los sistemas financieros de los países cuyas experiencias han sido examinadas. Han evitado, facilitando el acceso al crédito, la exclusión de PYMEs con viabilidad económica y financiera y con buenos proyectos. Es de destacar que se ha razonado a favor de las PYMEs, por la flexibilidad operativa que las torna eficientes de cara al acelerado ritmo del cambio tecnológico, manteniendo fuerte vigor en la generación de producto y empleo.

5. En vista de las características mutualistas de los sistemas de garantía -así es en el caso argentino-, ello es propenso a que los deudores-socios partícipes beneficiarios de garantías expedidas por "su" SGR, asuman creciente convicción de que los créditos se toman para honrarlos y en ello consiste la "cultura del crédito".

6. Marcos regulatorios y judicial adecuados, son requisitos esenciales al buen funcionamiento de un sistema de garantía, y aunque ello parezca obvio, son destacados por Llisterri, como conclusión fundamental de la Mesa de Washington. En la Argentina, con calificada asistencia del BID se esta trabajando con alta eficiencia, en orden al establecimiento de un marco regulatorio. Prueba de ello son las resoluciones de la Autoridad de Aplicación, incluida la más reciente No. 613 del 30 de junio de 1997, que autoriza a GARANTIZAR SGR a funcionar como Sociedad de Garantía Recíproca, en los términos de la Ley

24.467 y su decreto reglamentario. Resalto particularmente, el énfasis puesto en dicha resolución en lo concerniente al control a ejercer por el Banco Central. Justamente la ausencia de esa superintendencia, provocó en España, resultados fallidos en el sistema.

Tan temprano, como enero de 1996, el Banco Central, a través de las Comunicaciones A 2410 y 2411, reglamentó en materias tan importantes como "Tratamiento de financiaciones a PYMEs con avales extendidos por SGR" e Inscripción de SGR en el Registro del Banco Central.

El marco judicial adecuado, es también un requisito obvio que fue señalado como esencial en la Mesa de Washington. En los países en los que el sistema funciona notablemente bien (Alemania, EE.UU., Francia, Japón) el sistema judicial ampara con eficiencia y eficacia los derechos de propiedad, cuestión esencial al tiempo de que las SGR deban ejecutar contragarantías. La creación de un fuero especial financiero, reclamado vivamente, en los encuentros recientes de ADEBA (mayo 1997) y ABRA (julio 1997), vendría a mejorar sensiblemente el marco judicial argentino; y ello, contribuiría a:

7. progresar en el camino ya iniciado de contar con "un mercado financiero amplio, abierto a la competencia y que cumpla con unos mínimos de eficacia" conforme también se concluyó en la Mesa de Washington.

Finalmente, para mayor abundamiento, remito a la lectura de la parte pertinente del Informe Parcial No.1. Pero antes de abandonar el tema considero muy importante recoger la siguiente afirmación del trabajo de Llisterri, también conclusión de mis lecturas sobre la experiencia internacional: **"Los sistemas de**

garantía conocidos no llegan a incidir más que en una pequeña fracción del mercado de crédito. Sólo los sistemas más antiguos y consolidados y más eficientes tienen un impacto real en la intermediación del crédito del país o la región. Por eso debe evitarse también hacer promesas u ofertas que después resulten muy difíciles de cumplir".

Con respecto al marco legal y reglamentario, que habilita al Consejo para participar en el sistema de garantía recíproca, no encuentro nada que agregar a lo ya expresado en mis informes anteriores y en el "Resumen Ejecutivo" que se incluye en este Informe Final. Incorporo en Anexo, la Resolución 613 de la Secretaría de Comercio, Industria y Minería del 30 de junio de 1997, como así también copias de la Ley 24.467, Decreto Reglamentario 908/95, de la Resolución 301/96 de la ex Secretaría de Minería e Industria, sobre capital mínimo de las SGR, y de las comunicaciones A 2410 y 2411, del Banco Central, que tratan sobre márgenes de avales e inscripción de SGR, en sus registros.

Con referencia a las condiciones de conveniencia y oportunidad, que a mi juicio, aconsejan la participación del Consejo en el sistema de garantía recíproca en los actuales momentos, en principio, con las formas asociativas que propongo, no tendría nada que agregar con respecto a lo señalado en el "Resumen Ejecutivo", si no fuera que al tiempo de concluir este trabajo, la prensa refleja diariamente la inquietud de los gobiernos nacionales y provinciales y de la propia sociedad, a través de opiniones explícitas de asociaciones gremiales, empresarias y de trabajadores, en el sentido de impulsar y coordinar políticas y decisiones a favor de las PYMEs. Por otra parte, en opinión de mis interlocutores, tanto en el Proyecto SGR-BIDSICOM, (Director, Dr. Alberto Rubio), como de GARANTIZAR SGR (Director por el socio protector Dr. Rodolfo Gallo y Asesor

Dr. Eduardo Goyeneche), manifestaciones favorables a modalidades asociativas con el Consejo, fueron elocuentes desde mis primeros contactos con ellos.

La evolución de GARANTIZAR SGR, da cuenta de la aceptación al 30.06.97 de unos 250 socios partícipes (son 129 los que aparecen consignados en la Resolución 613/97 de la SICOM).

Con relación a la evolución del PROGRAMA SGR, con fecha 30 de julio de 1997, el director Dr. Alberto Rubio me informó que se está trabajando activamente en todos los subprogramas (I: Fortalecimiento de la Autoridad de Aplicación; II: Apoyo al desarrollo normativo del sistema de garantía recíproca; III: Fortalecimiento de la capacidad de inspección y control de las SGR por el Banco Central; IV: Difusión e información del nuevo sistema y capacitación de sus operadores potenciales). Pero el énfasis en estos momentos está puesto, en asistir a GARANTIZAR SGR, en la modificación del estatuto, para dar conformidad a las observaciones formuladas por la SICOM en la Resolución 613/97, las que deben ser cumplimentadas en un plazo de 180 días contados desde el 30 de junio de 1997.

BIBLIOGRAFÍA **(del Informe Final)**

Fukuyama, Francis: "Confianza". Ed. Atlántida - Bs. Aires - 1995.

FIEL: " Las pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina - Buenos Aires 1996.

Llisterri, Juan J.: "Sistemas de Garantía de Crédito" conclusiones preliminares" BID-1996.

Vicens, Mario: "El crédito en la Argentina: factores de sobre costos"
ADEBA-Convención Nacional de Bancos - Buenos Aires,
Mayo 1997.

Banco Central de la República Argentina:

- 1) "Información de Entidades Financieras" - Buenos Aires, abril 1997.
- 2) "Servicios Informáticos" - Buenos Aires, julio 1997 (información básica)

ANEXO

II. ALGUNOS ASPECTOS DESTACABLES DE LAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

He elaborado este Capitulo en dos secciones: enfoque académico y de los especialistas.

Si bien los autores ⁽⁴⁾ coinciden en señalar que el ímpetu esencial para un desarrollo económico de primera velocidad ⁽⁵⁾ se genera en estructuras empresarias de grandes unidades ⁽⁶⁾, los países que marchan a la vanguardia de la economía mundial (EE. UU de América, Alemania y Japón), registran multitud de PYMEs, que no solamente aportan a una considerable porción en la formación de sus productos anuales, sino que constituyen la principal fuente de creación de empleos. Pero asimismo las mayores tasas de natalidad y mortalidad de empresas se anotan en esta dimensión empresarial. Si bien muchas empresas PYMEs actúan solas en el mercado; otras lo hacen en vinculación estrecha y hasta contractual con las de mayor dimensión, como proveedoras de insumos o como comercializadoras de bienes y servicios producidos por estas ultimas. Se crean de esta manera redes de gestión, con disminuciones sensibles en los costos de transacción, hasta llegar al extremo de la supresión del control de calidad, como viene sucediendo en la industria automotriz japonesa. Las altas tasas de defunción de las PYMEs constituyen no obs-

⁽⁴⁾ Se mencionan más adelante.

⁽⁵⁾ Se trata de un desarrollo con alta tecnología.

⁽⁶⁾ Las "500 de Fortune" y equivalentes en otros países.

tante, un factor de incertidumbre, de despilfarro de recursos, quebrantos, energías y voluntades humanas. Aunque la "destrucción creadora" es inevitable y hasta deseable, en tanto una vez producida, permite una mejor reasignación de los factores de producción, contribuir a que alcance menores magnitudes, constituye una ponderable tarea a encarar por el Gobierno a través de políticas públicas, conforme sucede en los países antes mencionados y en la tanda de países de "industrialización reciente" del Sudeste asiático y otros de Europa y América Latina. Los antecedentes legales vigentes en la Argentina han sido concebidos con ánimo de que en nuestro país también se implementen políticas públicas.

No existe economía nacional ni regional en el mundo del presente que no registre una presencia sustantiva de las PYMEs. Asimismo se extienden los microemprendimientos.

El análisis académico de la ciencia económica descubre, al menos tres posiciones o enfoques diferentes

1. La de los economistas que interpretan que un desarrollo económico de primera velocidad sólo se sostiene con la operación de grandes empresas. Últimamente se han pronunciado en este sentido Francis Fukuyama (1995) y Lester C. Thurow (1996). Ninguno de estos autores dejan de apreciar la importancia relativa de las PYMEs en sus aportes a la generación de producto y de empleo, y

las ventajas de flexibilidad productiva que devienen de dimensiones empresarias mas pequeñas y principalmente en relación a tecnologías de producción en series cortas, que progresan en los últimos años.

F. Fukuyama destaca los desarrollos económicos mas sólidos de EE.UU., Japón y Alemania y entre los NICs, Corea, que basan sus economías en grandes unidades empresarias, frente a los desenvolvimientos de otros países desarrollados y los otros NICs, que basan su crecimiento en PYMEs.

La posición de L. Thurow advierte acerca de la evolución exitosa de PYMEs, que en los EE.UU. han llegado a ser grandes empresas, y algunas, que con ventaja con respecto a otras también grandes, conservan su carácter familiar. Pero de todos modos deposita su confianza en la solidez del crecimiento en la operación de grandes unidades empresarias. No obstante, las PYMEs pueden ser un semillero de grandes empresas y por otro lado destaca la contribución de las PYMEs a la economía de los EE.UU., sin que la mayor parte de ellas llegue a superar su calificación.

2. La posición de Naisbitt -expuesta en diversos trabajos y en Buenos Aires- alerta acerca de que el mundo del futuro será el de las PYMEs y en ellas reposará la dinámica principal y solvencia del

crecimiento sostenido, rezagando a las grandes empresas a un papel menos preponderante. "Cuanto mas grande sea la economía global, más poderosos serán los pequeños jugadores. Los que dijeron que las multinacionales iban a dominar el mundo están equivocados". Las grandes compañías deberán dividirse en pequeñas unidades si quieren sobrevivir. La clave: un conjunto de negocios locales con una intensa coordinación global.

3. Sin que implique contradecir ni la posición 1 ni la 2, el hecho es que empresas PYMEs formales son partes de contratos como proveedores de insumos o comercializadores de la producción de grandes empresas, constituyendo "redes". Ello sucede en Japón, Alemania y Corea de modo particularmente importante. Obviamente que este modelo podría aparecer como universal y sin duda relaciones contractuales de provisión, comercialización, capacitación industrial, administrativa, comercial, etc. de las grandes a las otras, es frecuente en todos los países; pero lo que aquí quiero señalar es que la relación contractual en aquellos países es estrecha, permanente, creando climas de creciente confianza, y todo ello permite reducir sensiblemente los costos de transacción. Deriva así la relación interempresaria en ventajas competitivas muy importantes en la economía globalizada. Se crea así, una nueva concepción de capital que adiciona a las nociones de capital físico y capital humano, la de "capital social", destacada por Francis Fukuyama en

su libro "Confianza"- "Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad".

La subcontratación y la descentralización industrial de los años 70 de este siglo, impulsada por el encarecimiento del trabajo y costos previsionales, junto con nuevos avances tecnológicos, especialmente en informática y telecomunicaciones, han dado pie a la generación de nuevos tipos de empresas, en las que las funciones de decisión, comercialización y diseño (funciones de servicios) se distinguen de las funciones de producción directa que son distribuidas entre un cierto número de abastecedores intercambiables y cuyos productos incompletos podrán ser después ensamblados en formas directas por el armador final (Fuentes A. y Villanueva, J.1989- F. y V.). Este párrafo que escribo en tiempo de verbo presente, lo fue en "condicional" por los autores que estoy siguiendo. Sucede que lo que "podría ser" en 1989, "es" en 1997, y el problema que se presenta a las PYMEs subcontratadas es justamente permanecer como proveedoras o comercializadoras, aunque para este último caso, la situación tiende a resolverse por la vía de contratos de "franchising". "Las empresas descentralizadas e instaladas en varias partes del mundo,... y conectadas a las redes ("net works") de producción y comercialización, pueden aprovechar las situaciones favorables que pudieran desarrollarse aún en el corto plazo. Naturalmente, esta modalidad de operación requiere gran flexibilidad y velocidad de reacción" (F y V, pág. 82). Acerca de este modelo, mientras algunos lo presentan como conduciendo a la sociedad

post-industrial, para otros conduce a la destrucción de la empresa manufacturera, a la desindustrialización y al avance de la empresa hueca ("hollow enterprise").

Reitero el riesgo que implica este modelo, para eventuales PYMEs subcontratadas en cuanto la gran empresa recurre a proveedores "intercambiables". El "efecto derrame" ("spill over") necesariamente pues, no sería perdurable. Sin embargo al haber motivado en el proveedor algún tipo de inversión específica para satisfacer una demanda particular, sería del caso que el lapso de contrato cubriera la amortización de dicha inversión específica.

La tecnología, al posibilitar la incorporación de máquinas programables "de control numérico", beneficia a las PYMEs al permitir racionalizar costos y ajustarse con rapidez a cambios en la demanda. "Se trata de empresas especializadas en la producción en escala reducida de bienes diferenciados", obtienen (obtendrían en el texto original) las ventajas que acompañan a la diferenciación o personalización del producto". (F. y V. pags. 82/83). Estas PYMEs, aunque podrían no beneficiarse con economías de escala, si aprovechan economías de diferenciación ("economies of scope"). Se entiende que el desarrollo de las PYMEs viene apoyado por compañías comercializadoras y financieras.

Es justamente en orden a la búsqueda de soluciones a las cuestiones financieras que se plantean a las PYMEs, de cara a la inserción vigorosa y permanente de las mismas en los mercados, que se dirige la atención de este trabajo, con particular hincapié en el papel de las sociedades de Garantía (S.G.R.) en el sentido indicado.

b) el enfoque de los especialistas

En base a información reciente y calificada ⁽⁷⁾ que hemos sometido a análisis, adelanto algunas conclusiones que considero relevantes . Sigo, por razones prácticas el orden temático del trabajo de Juan J. Llisterri: "Sistemas de Garantía de Crédito: conclusiones preliminares" ⁽⁸⁾. En adición, he leído la documentación del encuentro que me fuera facilitada por el Director del Proyecto SGR BID-SICOM, Dr. Alberto Rubio, con quien coincido en que el trabajo de Llisterri -copia del cual incorporo en Anexo- refleja adecuadamente opiniones, debates y conclusiones principales del evento, si bien con un carácter resumido y preliminar, que ampliaré en el Informe final.

⁽⁷⁾ Mesa redonda sobre Sistemas de Garantía de Crédito; "experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe", convocada por el BID y celebrada en Washington D.C. los días 27 y 28 de junio de 1996.

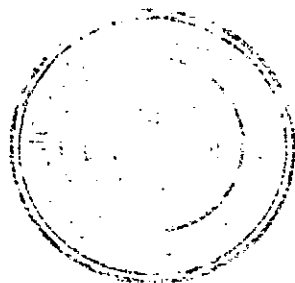
⁽⁸⁾ Se trata de las conclusiones de la Mesa Redonda, mencionada en la nota anterior. Publicación del BID - Washington D.C.-1996.

1. El papel de los sistemas de garantía

El debate acerca de si es menester o no crear sistemas de garantía, según fuere la calidad del funcionamiento del mercado financiero en el país de que se trate, traslada al tema en estudio la polémica permanente entre quienes confían en una asignación eficiente de recursos a través del automatismo del mercado; y los que, advirtiéndolo acerca de las fallas del mercado, reclaman la intervención pública. Los primeros, admitieron en el debate "la necesidad de actuaciones de mejora del entorno económico, legal e institucional para el mejor funcionamiento de los mercados" y aceptaron "que cabe considerar la oportunidad de determinado tipo de intervención en casos y circunstancias concretas". A su vez los partidarios de la intervención moderaron sus posturas ante "las limitaciones que las experiencias conocidas tienen en su impacto sobre el acceso al crédito de las empresas y los riesgos en que incurren los sistemas de garantía".

En mi opinión la discusión pierde entidad práctica, en el caso argentino, pues el sistema financiero de la Argentina, acredita un grado de desarrollo aceptable, condición destacada en los debates de la Mesa para que un sistema de garantía pueda desempeñarse con eficacia. Es decir que no nos encontraríamos en ninguna de las posiciones límites, o sea, con un sistema financiero de desarrollo precario, que no habilitaría un funcionamiento adecuado de un sistema de garantía, ni con mercados financieros muy desarrollados, que tornaría innecesario al sistema de ga-

rantía. A su vez "los programas de garantía de crédito pueden jugar un papel transitorio en el proceso de transformación y modernización de la intermediación financiera". Un programa de aseguramiento de créditos para PYMEs. en Chile que comenzó auspiciosamente en 1991, fue perdiendo rápidamente importancia (solo ocho intermediarios financieros participaron en el programa hasta comienzos de 1996 y sólo 1300 PYMEs. sobre un universo de 70.000). Un diagnóstico preliminar indica: "Ciclo de vida: el programa ha cumplido su ciclo de vida, se ha cubierto el potencial bancable y/o las instituciones ya realizaron costos hundidos para atender al sector. Desempeño macroeconómico favorable se ve reflejado en mayor nivel de financiamiento que obtienen las empresas, el programa no es necesario". Es decir, que podría pensarse en que el desenvolvimiento de un sistema de garantía es función de la magnitud de PYMEs. aceptables, como socios partícipes con proyectos viables, todo ello habilitante de garantías; en la medida que las instituciones financieras no hayan "hundido costos", como para poder atender directamente a PYMEs y proyectos viables; y en la coyuntura de una macroeconomía no satisfactoria. Es decir, que si esos son los parámetros que habilitan el funcionamiento del sistema de garantía, en la Argentina actual tiene aún cabida. Por lo demás sistema de garantía funcionan en Países con sistemas financieros más desarrollados que el de la Argentina y Chile (Unión Europea y Asia).



Conclusiones de los debates

El debate en la Mesa Redonda echó luz sobre motivos para establecer o no sistemas de garantía. Lo reseñado en el punto anterior, advierte a mi juicio, acerca de que existen motivos para implementar el sistema, pues aun un sistema financiero desarrollado, priorizando demandas de fondos, podría llegar a excluir a proyectos viables, con menor afianzamiento que otros igualmente viables y además, los comportamientos del ciclo, advierten claramente sobre declinaciones posibles de condiciones macroeconómicas sólidas. Quizá por este razonamiento más humilde y al propio tiempo más maduro que en el caso chileno, deba explicarse la existencia centenaria del sistema de garantía en los principales países de la Unión Europea, si bien los procesos de reforma y liberalización económica cumplidos en las dos últimas décadas en los sistemas financieros, han gravitado en los sistemas de garantía. Si aquéllos introducen nuevos productos (leasing, factoring, etc.), estos últimos deben tenerlos en cuenta. En el caso argentino, en el encuentro del Alvear, organizado por el "Institute for International Research S.A", con el auspicio del Banco de Galicia (3 y 4 de diciembre de 1996), se percibió claramente el interés de los bancos y consultores, en hacer conocer a los empresarios PYMEs estos nuevos productos y algunos otros. Por otro lado es un hecho de comprobación diaria que las PYMEs. son objeto de discriminaciones adversas en el financiamiento bancario.

Asumido pues que existen motivos para haber creado un sistema de garantías en la Argentina, cabe asumir también la implicación del mismo, con el sistema financiero. Como queda expresado en el párrafo anterior se requiere coherencia en las gestiones de ambos. Esto significa ámbitos de cooperación en el análisis de operaciones y seguimiento de deudores, precios "de acuerdo con las reglas del mercado". En tal sentido, como bien señala Llisterri: "Es importante resaltar que los sistemas de garantía pueden jugar un importante papel en el proceso de intermediación financiera pero en ningún caso pueden ser ni sustitutivo ni paliativo de mercados financieros ineficientes". Por ello, aparece a mi juicio muy acertado el criterio de la Ley argentina de someter a las SGR a la regulación y vigilancia del Banco Central, en materia financiera.

Prerequisitos para el éxito de un sistema de garantía

Analizaré los que emanan como principales de los debates de la Mesa, que son tratados por Llisterri bajo el rótulo de "Cuestiones y Principios Básicos", en paralelo "con las condiciones en que debe realizarse la Intermediación financiera". Son ellos: **Estabilidad macroeconómica**: necesaria para que el mercado financiero cuente con la liquidez suficiente para atender financiamiento de largo plazo y de capital de trabajo, materia prima imprescindible para el funcionamiento de los sistemas de garantía. Además el panorama debe estar despejado de incertidumbres políticas,

de entidad suficiente como para obstaculizar la formación de ahorro y la inversión.

Marco regulatorio y judicial adecuados: se trata de contar con marcos regulatorios claros y no discrecionales. En el caso argentino la regulación administrativa está a cargo de un equipo muy calificado, en los términos de un acuerdo con el BID. En materia financiera la regulación es establecida por el Banco Central, que acredita larga y fecunda experiencia en la elaboración de normas y superintendencia de entidades financieras. La autoridad de aplicación es la Secretaría de Industria, Comercio y Minería, sede del Proyecto SGR-BID SICOM. La tarea del equipo se ha organizado aplicándose al estudio de los siguientes temas, en respectivos subprogramas:

I Fortalecimiento institucional de la Autoridad de Aplicación.

II Apoyo al desarrollo normativo del sistema de Garantías Recíprocas.

III Fortalecimiento de la capacidad de inspección y supervisión de la SGR por el Banco Central.

IV Difusión de las nuevas sociedades de garantía recíproca y capacitación de sus operadores potenciales.

La evolución del proyecto se trata aparte en este mismo informe. Mi relación con el Director del mismo es muy frecuente, por lo que puedo dar cuenta del empeño y alta calidad del trabajo que se está efectuando.

Es menester que la legislación que ampara los derechos de propiedad no sólo asegure a las partes contratantes la validez de la materia pactada, sino también, y en orden a lo mismo, rápidos trámites y resoluciones en el ámbito judicial. En nuestro país es notoria la lentitud , en este campo, aunque la nueva Ley de quiebras implica avances positivos. Es menester asegurar también una rápida ejecución de los colaterales (garantías subsidiarias).

Por otro lado, la SGR debe tomar contragarantías, por las operaciones afianzadas a los socios partícipes. Protección del contrato y rápida ejecución de las garantías, son obviamente esenciales también en este sentido, para alcanzar un eficiente y eficaz funcionamiento de un sistema de garantía.

Reforma y modernización del sistema financiero: sólo es posible que un sistema de garantía funcione adecuadamente, sobre la base de “un mercado financiero amplio, abierto a la competencia y que cumpla con unos mínimos de eficacia”. Ya me he referido a la posición intermedia en que a mi juicio, se ubica el sistema financiero argentino, en cuanto a su desarrollo. Al tiempo de elaborar este informe se ha conocido el estudio

realizado por el Departamento de Investigaciones Económicas y Financieras del Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas, en oportunidad de su XIV Congreso, clausurado el 24 de abril. Las respuestas de 39 empresas que en conjunto facturaron en 1996 más de 11.000 millones de dólares y emplean a alrededor de 31.000 personas, en una escala de 1 (muy importante) a 7 (no relevante), ubica en 3,05 al costo financiero; 4° lugar en los factores que influyen en el costo argentino, después del costo laboral (1°), presión tributaria nacional (2°) y presión provincial y municipal (3°). Pero, al evaluarse las acciones del Gobierno dirigidas a reducir el costo argentino, a las tomadas con referencia al mercado financiero se les asigna un puntaje de 3,42 (3er. lugar), después de la cuestión laboral (1°) y energética (2°). Se anexa gráfico. Indudablemente que si la consulta hubiera sido formulada a empresarios PYMEs, las respuestas hubieran sido más adversas para el sistema financiero. Pero creo que al propio tiempo, las que refleja el aludido estudio, confirman mi opinión acerca de que el sistema posee un grado de desarrollo aceptable para poner en marcha un sistema de garantía. No obstante al evaluarse las acciones del Gobierno, el puntaje referido al sistema financiero, en orden a reducir el costo argentino es relativamente alto, para empresas que pagan tasas de interés sensiblemente más bajas que las PYMEs con acceso al crédito. Si queda pues bastante por hacer con respecto a aquellas, huelgan los comentarios sobre lo mucho que queda por hacer en materia financiera con relación a las PYMEs. Y las PYMEs. dan cuenta de un 40% del PBI, unos 120.000 millones de dólares y la mayor fuente de empleo. Aunque la ex-

perencia internacional en materia de sistema de garantía no alienta resultados espectaculares, un sistema de garantía puede contribuir a ampliar y mejorar la magnitud y condiciones del financiamiento para dicho segmento empresarial.

La disponibilidad de información confiable sobre los posibles prestatarios y el análisis de buena calidad de sus proyectos, constituyen, junto con el seguimiento de las operaciones, tres patas necesarias para sostener un sistema de garantía, si efectivamente són sólidas. También es menester que se conozca la calidad de los prestamistas y de los propios sistemas de garantía, como contar con un sistema de segundo piso, que auxilie cuando, situaciones macro ó microeconómicas imprevisibles para los partícipes afianzados por la SGR, no les permita cumplir puntualmente con sus obligaciones. A la cuestión del sistema de segundo piso me referiré en otro informe.

Generación de beneficios superiores a los costos

La rentabilidad de un sistema de garantía no es fácil de determinar. La SGR debe poder obtener ganancias en sus balances -aún en el caso quizá menos exigente en este aspecto de una SGR pública- para asegurar su sostenibilidad y progreso. Señalaré algunas pautas para que ello suceda. Pero existen además resultados sociales muy relevantes que deben también ser alcanzados. Con cargo de volver sobre la cuestión de

anotada la superación del grado de dificultad de las PYMEs para acceder a financiamiento adecuado, hecho que genera conocidos efectos macro sociales y económicos claramente adversos. Con alusiones al caso de una SGR, con eventual participación del CFI, me referiré a estos temas.

El manejo financiero debe permitirle a la SGR operar en condiciones de plena cobertura de costos, gastos de inversión, costos operativos y cobertura de riesgos, incluyendo márgenes de utilidad acordes con la dimensión de los riesgos. Además, la administración de la cartera debe orientarse hacia la reducción del riesgo crediticio asociado con cada uno de los clientes, para lo cual se debe tener un conocimiento estrecho de su situación económica y financiera y evolución de sus actividades y proyectos.

Con respecto al primer punto cabe observar que los gastos de inversión corresponde amortizarlos en varios ejercicios; en el caso de una SGR, que tenga como socio protector a una entidad, creada hace muchos años con fines más amplios que una SGR (pero algunos de ellos importantes atinentes a la gestión de una SGR), y con una planta de expertos, que pueden aplicar sus capacidades a funciones diversas y cuyos costos laborales están presupuestados con autonomía con respecto a la SGR, - pues trabajar en ella hace a los fines del organismo- de esta suerte tienden a reducirse los costos operativos. Es el caso del CFI, como eventual socio protector. Obviamente que la asignación de costos deberá practi-

carse de modo de identificar perfectamente los estados contables de la SGR, pero la naturaleza del socio protector hace a la sostenibilidad de la SGR.

Por otro lado, en la gestión de dar garantías, los ingresos de la SGR tienen un techo preciso, que está dado por el hecho de que el precio total del dinero para el deudor garantizado debe por fuerza ser menor al que hubiese pagado de recurrir a fuentes bancarias. También tiene techo el resultado de las colocaciones financieras que realice la SGR, pues debe hacerlo con riesgos reducidos. De modo que la fuente de ingresos que en la experiencia de esas entidades en otros países -particularmente en los de la Unión Europea- viene a mejorar los resultados provienen de dictados de cursos de capacitación para empresarios PYMEs. y sus dependientes, elaboración y venta de softs, análisis y evaluación de proyectos, asistencia técnica en general.

En referencia al segundo reparo, el conocimiento y seguimiento prolijo de cada deudor, justamente el banco otorgante del crédito tiende a disminuir la tasa de interés, en función del supuesto de la buena calidad de análisis del deudor y del seguimiento de su actividad, efectuados por la SGR. Si esta no garantizara la totalidad del adeudo, practicaría también sus análisis y seguimientos y constituirá colateral por la parte no cubierta por la SGR.

En los hechos es posible imaginar varias situaciones como las siguientes:

a) que al principio de una relación SGR-Banco este último en el caso de cobertura parcial por la SGR, practique análisis y seguimientos, como si el riesgo de no pago fuera total, por la parte cubierta y por la no cubierta de la SGR. Va de suyo en este caso que la tasa de interés será más alta, no sólo por los cargos técnicos, sino también por el riesgo. No siempre es divisible el análisis de la situación patrimonial, económica y financiera de un solicitante de financiamiento, cuando el apoyo a otorgar sólo es garantizado parcialmente con seguro pago, pues si el proyecto una vez en marcha llegara a generar fundadas dudas de éxito, el fracaso podría traer dificultades de repago aun para la parte mas reducida del préstamo atendida por el banco, sin intervención de la SGR. Como ésta tomo contragarantías del afianzado, cabe reflexionar que el banco habrá contituido también buenas garantías -posiblemente reales- y con margen adicional por encima de la deuda (v.g.: un 30%), por la parte no cubierta por la SGR, con los consiguientes costos para el deudor.

b) Pasado un buen tiempo y una cantidad apreciable de operaciones exitosas en la relación SGR-Banco, el panorama puede cambiar sensiblemente con respecto al descrito en el párrafo anterior (se supone que una mala experiencia extingue para siempre la relación SGR-Banco). La sola aprobación de una solicitud de garantía interpuesta por un socio partícipe

de la SGR, moverá al banco a tramitar favorablemente el crédito no sólo en la magnitud afianzada por la SGR, sino también por la no cubierta por esta. Las exigencias de colaterales disminuirá de parte de ambos participantes activos en la operación, con la consiguiente reducción de costos para el deudor. El razonamiento se extiende a operaciones con distintos productos financieros y en el mercado de capitales.

c) El prestigio de los socios protectores con los que se constituya la SGR, puede desde el principio acelerar el tiempo de tramitación, siempre en el supuesto de coberturas parciales.

El precio de la garantía deberá fijarse en función de los costos de intermediación, morosidad y falencia del sistema, costo de las recuperaciones, del capital invertido y demás costos de administración. Ahora bien, si a favor de los criterios expuestos mas arriba, es posible mejorar los márgenes de rendimiento de la SGR, ello podría traducirse en menores precios de las garantías para los socios partícipes, además, como señala Lliesterri, obtenerse resultados positivos en materia de plazos, "menor requerimiento de colateral en forma de contragarantías, más bajos tipos de interés logrados por la negociación de volúmenes mayores de créditos y menores costos de las garantías o más rápido procesamiento y toma de decisiones sobre la concesión del crédito. Siendo la mediación de la adicionalidad uno de los temas claves para la justificación de los sistemas de garantía no debe pasarse por alto en el diseño de nuevos programas la

clara identificación de sus objetivos en términos de la adicionalidad esperada" (Llisterri, pág. 281).

Se entiende por adicionalidad de los sistemas de garantía la variedad de ventajas que pueden obtenerse de los mismos.

Limitada actuación del sector público: se trata de evitar la intervención del sector, en decisiones de la SGR a favor de socios partícipes, por el "clientelismo" o meras interferencias de similar índole.

El gobierno debe elaborar políticas, reglamentar, supervisar. Fondear programas, con recursos explícitos para fines explícitos, y, si así lo aconsejan las circunstancias, participar en instituciones de segundo piso. En este párrafo sector público abarca los gobiernos, nacional, provincial y municipal. La experiencia internacional da cuenta de frecuentes auxilios financieros de los gobiernos a los sistemas de garantías. En el caso argentino, en los términos de la Ley 24.467 las ventajas que se otorgan a los socios de una SGR son sólo de carácter fiscal. Siendo así, las SGR que se creen deberán reunir, condiciones de sostenibilidad, computando sólo dichas ventajas.

Riesgos a evitar

Reitero que el uso que estoy haciendo del trabajo de Juan José Listerrí (las transcripciones precedentes han sido tomadas del mismo), obedece a que constituye una eficiente síntesis de los temas y debates de la mesa redonda del BID. He agregado mis propios comentarios, particularmente atinentes al caso Argentino. La sección que trata de los riesgos a evitar al encararse la creación de un nuevo sistema de garantía, habida cuenta de la experiencia internacional tiene relevancia práctica. Destaco los siguientes riesgos:

1. Si en un país no existiera “cultura de crédito” (los créditos se toman para ser honrados) la SGR “debe de tenerse especial cuidado de no estimular el interés de quienes no sean merecedores de crédito”. En ausencia de esa cultura, los sistemas de garantía no resuelven la problemática financiera de las PYMEs, pues “ningún sistema de garantías convierte en buen prestario a quien no lo es”. En el caso Argentino, las carteras en dificultades de los bancos asumen porcentajes altos. En parte ello obedece a los efectos de la recesión iniciada a principios de 1995 y de la cual ha comenzado a salirse desde fines de 1996. Expectativas de licuaciones de pasivos (Cavallo 1982), y de efectos inflacionarios, pudieron haber contribuido a que aún en el presente, subsistan conductas transgresoras de cumplimiento. Si ello puede ser así y en que medida es un interrogante abierto. De allí el celo de las entidades

financieras y a su tiempo, también de las SGR, al considerar operaciones solicitadas. ⁽⁹⁾

2. "Los sistemas de garantía conocidos no llegan a incidir más que en una pequeña fracción del mercado de crédito. Sólo los sistemas más antiguos y consolidados y más eficientes tienen un impacto real en la intermediación del crédito del país o la región. Por eso debe evitarse también hacer promesas u ofertas que después resultan muy difíciles de cumplir" (Llisterri, pág 280).

El total de préstamos al sector privado no financiero fue de \$ 48.817 millones al 30 de setiembre de 1996 ⁽¹⁰⁾. Carezco de información sobre la distribución de la cartera por dimensión de empresa; pero si una pequeña fracción fuera un 10% de la cartera activa, la suma a prestar, por intermedio del sistema de garantía (\$ 4.881,7 millones), más una extensión muy conservadora (20% por los bancos: 976,2 millones) y otro 20% de autofinanciamiento y/o crédito de proveedores (976,2 millones), llevaría a movilizar en total \$ 6.834,1 millones, guarismo que puede generar aplicado a buenos proyectos de inversión, un efecto multiplicador interesante (v.g. 2) sobre el ingreso, es decir \$ 13.668,2 millones, guarismo inferior al total de la cartera irregular del sistema bancario al 30 de septiembre último: \$ 14.804 millones.

⁽⁹⁾ El porcentaje de cartera irregular sobre el total, ascendía al 20% a fines de septiembre último: Informe Económico III trimestre -Ministerio de Economía- Año 5, Nro 19. Dic. 1996.

⁽¹⁰⁾ Fuente citada en nota anterior.

Las magnitudes de importe que con carácter meramente tentativo he incorporado, validan a mi juicio la operación del SGR en la argentina

3. "Numerosos fracasos de los sistemas de garantía se encuentran a menudo relacionados con su utilización política, tanto en su origen y diseño como en su implementación".

La naturaleza de la intervención del sector público y los peligros que ello entraña ya lo traté con anterioridad.

4. "Si los usuarios de las garantías no pagan su precio no se alcanzará el equilibrio de los mercados y el sistema de garantías estará condenado a su no sostenibilidad".

A este tema también me he referido antes. Hago mío el siguiente párrafo de Llisterri: "Los subsidios públicos, caso de que deban existir, deben de limitarse a aquellas circunstancias que se espere superar en un período limitado de tiempo, deben ser transparentes, y deben tender a la sostenibilidad futura del sistema. En ese sentido cabe pensar en la asistencia técnica, capacitación de los operadores, dotación de las herramientas informáticas adecuadas y, en último caso, ayuda a la capitalización inicial de los fondos o programas de garantía más que en su sustento permanente".

Con respecto al desarrollo de la Mesa Redonda, quedan por tratar los "Temas pendientes de discusión". Es decir los aún abiertos a debates más profundos. De los mencionados por Llisterri, a saber:

Racionalidad económica de los sistemas de garantía: a mi juicio existen claras externalidades positivas (la más importante: inserción del segmento PYME en el sector exportador, en la cultura de la calidad empresarial (producción, gerenciamiento, mercadeo) en el espíritu de previsión, en el de perseverancia, cooperación, riesgo. Y también fallas de mercado, que dan cuenta de la racionalidad económica de un sistema de garantía. Debe asumirse la importancia del sector en el empleo y generación de producto.

La necesidad de regulación del sistema de garantías de crédito: es un tema debidamente legislado en la Argentina, por lo que no cabe debate alguno. Mi opinión implica apoyo técnico a la decisión adoptada. Ello sin embargo no significa que no pueda haber SGR fuera del registro y regulación del Banco Central; pero en ese caso, por lo demás previsto jurídicamente, para evitar situaciones riesgosas, los bancos debieran recibir información permanente sobre las SGR , inscriptas bajo control del Banco Central.

"El costo de tomar un crédito" necesariamente no se reduce por la intervención de una SGR y aún podría aumentar por la suma de tasa de interés bancaria, precio de la garantía y costo de contragarantía para la SGR; y, en caso de cobertura parcial, costo de la garantía para el banco. Sin embargo ha sido posible en experiencias internacionales el abaratamiento del crédito "reduciendo de hecho costos de transacción en el conjunto del proceso" (Llisterri, pag.282). Me he referido a este tema al tratar el condicionamiento de "Generación de beneficios superiores a los costos" (pág 23) y allí he señalado algunas formas de obtener reducciones en los costos, incluyendo los de transacción, y fuentes alternativas de ingresos para las SGR, que por la vía de reparto de ganancias a los socios, o financiamiento de algunos costos, conducirían a abaratar el precio del crédito para el socio partícipe garantizado. El camino de la especialización de la SGR en la atención de un sector de la economía o una región, puede derivar en reducción de costos. De todas maneras el tema que es crucial no sólo da lugar a una discusión ardua, sino que es influido por el entorno macroeconómico del momento y en proyección futura.

La participación del sector privado en la administración y el financiamiento de los sistemas de garantía.

Sobre el particular la experiencia internacional, conforme al debate en la Mesa, señala que: "...todavía no se conocen casos relevantes en que el sector privado haya tomado la iniciativa en el fondeo y promoción de

sistemas de garantía si no ha contado previamente con el respaldo financiero y político del sector público o de la comunidad de donantes. Las experiencias incipientes de incentivos fiscales o de otro tipo para atraer inversiones que fondeen los programas de garantía tienen todavía que mostrar sus resultados” (Llistreñi, pág.283)

En el caso argentino una empresa privada (SIDERAR S.A.) ha tomado la iniciativa de crear una SGR cerrada con algo menos de 200 PYMEs. como socios partícipes, asumiendo el carácter de socio protector. Aún esta SGR no ha sido autorizada a funcionar por la Autoridad de Aplicación. Por otro lado no se inscribirá en el Registro del Banco Central. Con respecto a la misma he observado en el informe de avance:

El art.20 de la Ley 24.467 prescribe: “El fondo de riesgo tendrá por principal objeto la cobertura de las garantías que se otorgan a los socios partícipes.....el estatuto de la SGR deberá precisar un plazo mínimo no inferior a DOS (2) años a partir del cual el socio protector podrá retirar o reducir su aporte al fondo de riesgo...”

Resulta de particular importancia este art.20, en tanto ha dado lugar en el caso de SIDERAR (propuesto socio protector de una proyectada SGR cerrada, ver SGR avanzadas en “Resumen Ejecutivo”) a una interpretación que es contradictoria al objeto principal de la Ley. Se hace hincapié en que como el aporte de los socios protectores al fondo de riesgo

(art.46, inc.6 de la Ley) deberá estacionar por un plazo mínimo de dos años (art.20 D.R.) sin pérdida de beneficios fiscales (art.79 de la Ley), las SGR pueden constituirse con una duración mínima del mismo lapso, lo que es así conforme a la letra de la Ley y el Decreto. Pero si se aceptara ese criterio, se burlaría manifiestamente la voluntad del legislador. Surge claro que la interpretación de marras procura capturar para el socio protector el beneficio impositivo, mas no garantizar eficientemente a las PYMEs. Dicho plazo mínimo de permanencia de los aportes de los socios protectores al fondo de riesgo es manifiestamente corto para créditos habilitantes de nuevas tecnologías, compras de bienes de uso, reconversiones organizativas, etc. y en general para destinos amortizables desde el mediano plazo.

Si bien no he podido obtener de la Autoridad de Aplicación una explicación, fuera de la "natural dilación" en el trámite, acerca de la demora en que se está incurriendo, no sería improbable que medie el inconveniente que dejo anotado.

La distribución del riesgo dividió las opiniones en los debates entre la cobertura total de la deuda por el sistema de garantía y la parcial. El primer criterio evita la duplicación de costos de evaluación y crea incentivos para los bancos en la atención crediticia de socios partícipes. Pero puede dar lugar a "selección adversa de cartera" y "riesgo moral", que son restricciones importantes a la ponderación adecuada de la solvencia de los

deudores y calidad de sus proyectos, y seguimientos con perjuicios probables para la SGR y generación de deseconomías externas. Además disminuye la magnitud del financiamiento total, con respecto al modelo de cobertura parcial. Por ello me inclino por este último. Sin embargo, como he señalado antes ⁽¹¹⁾, creo que una SGR debe ganar confianza en el sistema financiero, a través de una gestión exitosa. A partir pues, del reconocimiento generalizado de la calidad de sus operaciones, las coberturas, por norma, debieran ser parciales.

El tamaño de los programas y fondos de garantía y sus índices de apalancamiento.

Se trata a mi juicio de una cuestión de índole parecida al anterior, en cuanto "al mayor o menor riesgo de no alcanzar la sostenibilidad y también a la adicionalidad de los programas" (Llisterri, pág. 284); pero con mayor carga de contenido macroeconómico, en cuanto a la ponderación del riesgo, particularmente si no existe un grado elevado de dispersión de la cartera de garantías entre PYMEs de distintos sectores de la economía. Es decir que más allá de la consideración de cada solicitud individual, deberá estudiarse la microeconomía del sector a que pertenece la PYME y el entorno macroeconómico de los negocios; todo, desde luego, con visión prospectiva, hasta el término temporal de la obligación garantizada. De todos modos, el apalancamiento (asumir compromisos por varias veces la magnitud del fondo) deberá mantenerse en niveles de prudencia,

⁽¹¹⁾ Ver Pág. 26 y 27.

que serán aconsejados por la experiencia pero sin duda regulados por el Banco Central. Un apalancamiento conservador puede atentar contra beneficios; pero no arrastrará a la no sostenibilidad del sistema.

Con relación al reaseguro de crédito, admitido en la legislación argentina, la selección por una entidad de segundo piso, de garantías extendidas por una SGR, implica una buena señal para el mercado financiero. Obviamente, el encarecimiento relativo de algunos reaseguros y el rechazo liso y llano de aceptar el reaseguro para otras operaciones, además de regular en los hechos el mercado de garantías, también brinda señales, aunque no del mismo signo que el indicado al principio, para la SGR que merece un tratamiento discriminatorio no preferente.

Finalmente hago míos los dos párrafos finales del trabajo de Llisterri:

"Queda pendiente una mayor investigación que pueda cuantificar algunos de los resultados de los programas de garantía. Resulta de particular importancia el estudio más pormenorizado de la adicionalidad de los programas de garantía en relación con su estructura de costes, fijación de precios y sostenibilidad financiera. La evidencia empírica de los resultados de los programas considerados de éxito supondría un aporte muy importante al debate abierto sobre la justificación misma de los programas. Es de esperar que se pueda contar con una contribución de este tipo en el corto plazo.

Mientras tanto parece recomendable extremar la cautela en el lanzamiento de nuevos programas y mantener la prudencia en la gestión de los programas vigentes. En ese sentido es conveniente priorizar el tipo de actuaciones que van encaminadas a la reforma y mejora del entorno regulatorio e institucional. Este tipo de actuación puede lograr importantes mejoras en la accesibilidad de las empresas al

crédito y, a la vez, debe poner las bases requeridas para un eficiente programa de garantías. Asimismo, otra medida de prudencia recomienda limitar los nuevos programas de garantía a situaciones de contexto financiero estable y a países en que los procesos de reforma estén avanzados, dispongan de una adecuada regulación del sector y de una inspección eficaz de las instituciones financieras.

SEGUNDO INFORME PARCIAL

ANÁLISIS DE LA EVENTUAL CREACIÓN DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA EN EL ÁMBITO DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

1. Experiencia internacional

Estará particularmente referido este capítulo a la experiencia española, a raíz de su cercanía institucional con el régimen vigente en la Argentina, y su satisfactoria experiencia desde hace dos décadas.

2. Se incluye un capítulo vinculado al diagnóstico del sistema financiero argentino, hasta fines de 1996. Se ha contado con información y opiniones recogidas en excelentes trabajos presentados en la Convención ADEBA 97, celebrada entre el 19 y el 21 de mayo ppdo. Este capítulo advierte acerca de las limitaciones existentes para atender las demandas de ayuda de las PYMEs. a los bancos. Si bien la participación de la interfase SGR, facilitaría la gestión del necesario financiamiento de este segmento empresario, deberá cuidarse de no trasladar al sistema de garantía los riesgos que hoy limitan la actuación de los bancos.
3. Se incorporan asimismo sendos informes sobre la marcha del Proyecto SICOM-BID y de GARANTIZAR SGR (en formación).

I - Experiencia internacional

Como se hizo referencia en el "Contenido" de este Ilo. Informe Parcial, me ocuparé principalmente del caso español, debiendo destacar que la legislación de ese país, particularmente desde su reorganización a partir de 1994, tuvo en consideración, además de su propia experiencia, iniciada a fines de los 70, las de los países de la Unión Europea que dieron lugar a dictámenes de órganos comunitarios como los de:

Comisión de las Comunidades Europeas (Septiembre de 1991): ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Las transcripciones han sido tomadas de: " Convenio Estado - Cersa " -Compañía Española de Reafianzamiento " - Madrid - 1994

"Las PYMEs siguen experimentando dificultades tanto para obtener financiación como en relación a los costes de la misma"

"Se ha determinado que una de las formas más efectivas de ayudar a las PYMEs a superar tales dificultades es a través de los Sistemas de Garantía Recíproca que constituyen una respuesta del propio mercado para sus problemas".

Comité Económico Social (Abril 1992)

"Los resultados sumamente satisfactorios obtenidos por las Sociedades de Garantía Recíproca en diversos países deberían ser motivo de aliento para que los Estados miembros y la Comunidad continúen y lleven a buen término acciones específicas a fin de mejorar el funcionamiento de dichas sociedades".

"Por último, el Comité Económico y Social subraya el papel que pueden desempeñar una Sociedades de Garantía Recíprocas bien concebidas "

Mesa Redonda de Altas Personalidades del Sector Bancario (creada en julio de 1993 en el seno de la Unión Europea).

"La problemática financiera de la PYME se sitúa básicamente en los mayores costes del crédito bancario, las garantías solicitadas, la insuficiencia de fuentes de financiación a largo plazo, la reticencia de las entidades de crédito a financiar proyectos de pequeña envergadura así como en la inadecuada formación, información y gestión financiera de las PYME".

La opinión de la "Comisión" -primera transcripción- se refiere a las SGR, como respuesta del propio mercado, para los problemas de las PYMEs. De hecho es así, toda vez que la participación de las PYMEs, como accionistas de las SGR, responde fundamentalmente a reducir costos financieros, buscando eliminar márgenes de diferencia con respecto a las tasas de interés activas de equilibrio del mercado, para los otros segmentos empresarios. En el caso español se registraban en 1994, veinte SGR en CESGAR (Confederación Española de Sociedades de Ga-

rantía Reciproca) (19 de ellas de carácter regional, y solo una "TRANSAVAL", con carácter sectorial). Justamente esta última es la que registra menos socios protectores (392) y menor capital social suscrito (pesetas 264.052.000 equivalentes a 1,886.000 dólares a un tipo de cambio de ptas. 140 por 1 dólar). La SGR con más socios partícipes es "ELKARGI" del País Vasco, con 6.292 socios partícipes y un Capital Social Suscrito de U\$. 18.112.571. El total de capital suscrito por las 20 SGR registradas por CESGAR, es de alrededor de 117 millones de dólares. El total de socios partícipes era para 1994 de 37.731. Es notable la tasa de crecimiento del Capital Social Suscrito (3,9% en 1991-92; 11% en 1992-93 y 16,6% en 1993-94).

De conformidad con lo expuesto- se incorpora copia de la información en Anexo- no cabe duda alguna acerca de la vitalidad de la respuesta del sector privado español a favor de la creación y funcionamiento de SGR; pero es del caso destacar que el sector público, constituye un pilar fundamental, para el buen funcionamiento del sistema. Además, que similarmente al caso argentino, los socios protectores obtienen ventajas fiscales, el Estado ha previsto una participación importante, aunque decreciente, en la actuación en CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento S.A.). En cuatro años (1996 a 1999) las aportaciones del Estado se estiman en 19,3 millones de dólares, más U\$. 3,5 millones que el ICO (Instituto de Crédito Oficial) pagara a CERSA, "en base a las obligaciones del ICO para con CERSA, derivadas de los pagos exigidos a ésta como consecuencia de los riesgos asumidos por la Sociedad Mixta de Segundo Aval S.A. (una ex-entidad con participación del ICO) recogidos en los Presupuestos Generales del Estado de los años 1987 y 1988"

Si bien agrego en Anexo la Cláusula 8a. del Convenio Estado-Cersa me parece conveniente incorporar en el texto de este informe, el primer párrafo de la referida cláusula, que la fundamento, indicando:

"Para lograr un desarrollo del sistema de garantías recíprocas español, similar al alcanzado en otros países de la U.E., se hace imprescindible potenciar el sistema de reafianzamiento a través de CERSA. Con el objeto de alcanzar los objetivos del presente Convenio en cuanto a riesgo vivo, PYME beneficiadas y puestos de trabajo apoyados,

se necesita el apoyo público para soportar los déficits de explotación anuales, al menos durante el período contemplado en este Convenio".⁽²⁾

Resulta también pertinente enfatizar el texto de la declaración de la "Mesa Redonda de Altas Personalidades del Sector Bancario", porque reproduce para los países de la U.E. una problemática similar para las PYMEs que la que se aprecia en la Argentina, y en la totalidad de los países, con respecto a los cuales se ha contado con bibliografía ⁽³⁾ y con respecto a cuyos conflictos, las SGR aportaron soluciones.

Al revisar las fichas técnicas de las SGR españolas, se encuentra en la composición de capital suscrito por socios protectores a entidades públicas y corporativas (ej.: en AFIGAL de La Coruña a la Diputación Provincial de La Coruña y a la Diputación Provincial de Lugo, dos entidades financieras: Banco Pastor y Caja de Ahorros de Galicia, Asociaciones profesionales, siendo el principal aportante (24,5%) la "Xunta de Galicia" que no estoy en condiciones de identificar como ente público o corporativo). En el caso de la mas importante: "ELKARGI SGR" del País Vasco, la participación del Gobierno Vasco, alcanza al 19,7% del capital suscrito, aparecen tres diputaciones (Alava, Vizcaya y Guipúzcoa) aportando el 2,9%, entidades financieras con el 2,2% y asociaciones empresariales con el 1,8%.

Todos los "protectores aportaban en 1994 el 28,7% del capital."⁽⁴⁾

Es decir, que en la experiencia española, aparecen órganos estaduales, en las SGR regionales, suscribiendo capital. Como, la Ley 24.467 admite como socios protectores a personas públicas, al menos desde este aspecto, parecería que no existen inconvenientes para que se siga el en ejemplo español, en todo caso con límites a la participación en el capi-

⁽²⁾ Se entiende por riesgo vivo" a los "saldos pendientes de amortización al cierre de cada período por las operaciones avaladas así como por otras garantías prestadas y formalizadas por el conjunto del sector SGR, siempre y cuando están sujetas al Contrato de reafianzamiento" "Convenio Estado-Cersa", pág.91.

⁽³⁾ La bibliografía se detalla por separado.

⁽⁴⁾ Incorporo en Anexo copia. de las cinco SGR más importantes, que cubrían a fines de 1994, mas del 50% (en capital) del sistema (el equivalente a u\$s. 59 millones sobre un total de u\$s 117 millones).

También agrego la ficha técnica de "TRANSAVAL SGR", la única sectorial (Comercialización de automotores). Los socios protectores cubren el 63,7% del capital suscrito lo que no es posible en el caso argentino-.

El principal aportante es la Caja Postal de Ahorros (39,7%), seguida por la automotriz IVECO-Pegaso (16,7%), Banco Zaragozano y RENAULT (2,1% cada uno) y Caja de Salamanca y Soria (1,9%), Asociaciones empresariales (1,1%) En consecuencia las entidades financieras son las aportantes mas significativas, seguidas por las automotrices.

tal, para evitar discrecionalidades inconvenientes en la operación de la SGR; pero para que se involucre un superior interés político.

La preferencia al profundizar sobre el caso español, obedece como ya he manifestado a similitudes observables en la legislación de la Argentina. Manifestó Carlos Leyba en la Mesa Redonda convocada por el BID en junio de 1996: "Uno de los SG asimilable a la definición de base de rentabilidad inspirado en el régimen español es el recientemente legislado en la Argentina que conformó sociedades anónimas con accionistas partícipes y protectores". Ante la ausencia de experiencia en nuestro país, parece pues oportuno relatar el funcionamiento del sistema en España. El sistema se instituyó mediante un Decreto Real del 26 de julio de 1978. Desde la constitución de la primera SGR en 1979 y principios de 1983" se crearon numerosas SGR, debido a que muchas empresas confiaron en ellas como instrumento para la salida de la crisis ⁽⁵⁾. El Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (organismo oficial) participó como socio protector, realizando aportaciones al capital social, de la mayoría de las SGR que se crearon". "Entre 1983 y 1986 se produjo una crisis en el sistema que se explica por distintos factores, en especial, la crisis económica y la inexperiencia en la gestión de este tipo de sociedades. El resultado fue que algunas de las SGR se encontraron con problemas de solvencia y el IMPI se encargó de suscribir ampliaciones de capital y promover la fusión entre las SGR de menor tamaño. El desembolso total que realizó el IMPI durante esta etapa fue superior a 1.000 millones de pesetas". "Las Comunidades Autónomas (CCAA) también efectuaron aportaciones a las SGR que se habían fusionado, en el contexto de una estrategia de fusiones cuya tendencia general ha sido la existencia de una sola SGR por Comunidad Autónoma, con el objeto de convertir a las CCAA en el socio protector más relevante de cada SGR". La revisión de la composición del capital social de una veintena de SGR, incluidas en la publicación que estoy siguiendo indica que a fines de 1994, ese propósito se cumplió de manera general. " Después de los años de crisis, la expansión económica trajo consigo una mayor estabilidad en el sistema entre 1986 y 1989. Pero los factores que acentuaron la crisis en la etapa anterior (1983-86) seguían existiendo, en especial el elevado coste del aval...las

(5) aunque el texto transcrito (ICO: Las SGR como instrumento financiero de las PYMEs" Madrid-1995) no lo menciona la "crisis" puede estar relacionada con la quiebra de RUMASA, que conmovió en los 80' a la economía española y quizá también la integración a la C.E.E., que se tradujo en reconversiones empresarias. El paréntesis es mío.

empresas debían realizar dos desembolsos para obtener un aval, uno destinado al capital social y otro al fondo de garantía, por lo que únicamente solicitaban garantía aquellas empresas que se encontraban en una situación financiera delicada, en consecuencia, con mayor riesgo de insolvencia". Finalmente se expresa. "Las aportaciones de las Comunidades Autónomas y del IMPI al fondo de garantía consiguieron abaratar el coste del aval el desarrollo de un sistema de refianzamiento en que estaban participando la Sociedad Mixta de Segundo Aval y SOGASA (Sociedad de Garantías Subsidiarias S.A. empresa mixta, pero con mayoría de capital aportado por las SGR, aunque en éstas como ya señalé prevalecen los aportes de la Comunidades Autónomas)". Estas aportaciones- termina el párrafo- fueron dos elementos clave en la consolidación y desarrollo del sistema". A partir de una Ley de 1988 las SGR fueron sometidas al control de la banca central, lo que permitió depurar al sistema de entidades en incapacidad de solventar los riesgos que habían asumido. Por Ley del 11 de marzo de 1994 se instituyó un sistema de garantía recíproca, asimilable al legislado en nuestro país. Al tiempo de explicar los resultados logrados por el sistema desde su creación, se afirma que "ha cumplido, en términos generales, los objetivos para los que fue creado. Se puede hablar de una evaluación favorable ya que las inversiones realizadas han permitido:

- crear una red de 23 instituciones al servicio de las PYMEs (19 están actualmente operativas)
- agrupar a más de 40.000 empresas,
- obtener una eficiente relación coste/resultados,
- conceder alrededor de 45.000 avales, y
- emprender inversiones por importe de 220.000 millones de pesetas. (u\$s 1.571 millones a un tipo de cambio de 140 ptas. = 1 u\$s.)

Se destaca "además, el importante papel desempeñado por las SGR en la formación de una cultura de financiación a largo plazo para las PYMEs gracias a la creación de un clima de confianza para las entidades financieras, que se ve fortalecido, adicionalmente, en el caso de aquellos préstamos en los que el prestamista comparte el riesgo con una institución pública, como es el caso de las líneas de crédito establecidas por el ICO" (Instituto de Crédito Oficial).

Con respecto al futuro de las SGR en España, la opinión del ICO, es favorable, dependiendo el éxito "de algo de lo que las Sociedades ya han dado prueba en su corta vida: de su capacidad de adaptación a los cambios económicos y de su vocación de servicio a la pequeña y mediana empresa", todo dentro de un marco normativo que contemple "procedimientos de seguimiento, control e inspección de las SGR..." por la banca central, "normalización contable y establecimiento de un Plan contable para las SGR"; composición y niveles de ratios de solvencia y liquidez, que deben respetar las SGR" y "desarrollo del régimen legal del sistema de reafianzamiento, principios orientadores, financiación, etc."

El marco institucional comprende a la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)" que asume las funciones de representación, impulso y defensa de los intereses empresariales de estas sociedades". CESGAR proyecta la creación de una Red Telemática que sirva para el intercambio de bienes y servicios entre las PYMEs asociadas al sistema de garantía recíproca. Asimismo la red intercomunicará a CESGAR con las SGR y a éstas entre si, lo que se presume dinamizará la gestión de las SGR. "Asimismo CESGAR asume el papel negociador con las entidades de crédito" ⁽⁶⁾

Resulta muy importante destacar que entre 1979 y 1994 los fondos públicos aportados al sector SGR en España ascendieron a 11.102.210.608 pesetas (u\$s 79 millones al cambio de ptas. 140 = 1 u\$s., mucho más en dólares si se tuvieran en cuenta las sucesivas devaluaciones de la peseta desde 1979). ⁽⁷⁾

En conclusión: la experiencia española es valiosa, para evitar errores en la aplicación del sistema de garantías recíprocas en la Argentina; y alcanzar éxito en su ejercicio

Extraigo las siguientes lecciones:

- 1: la ausencia de control del Banco de España (banco central) sobre las SGRs. explica, más allá de situaciones macro económicas desfavorables, los quebrantos del sistema. Recién desde la reforma legal de 1994, se ejerce dicho control.
- 2: Ausencia de regulaciones esenciales de liquidez, solvencia, etc.
- 3: Deficiencias informativas.

⁽⁶⁾ todos los paréntesis explicativos son míos.

⁽⁷⁾ Convenio Estado-CERSA, pág. 103-4. El paréntesis es mío

4: Alto costo de los avales, que importó la captura de "participes", titulares de empresas y proyectos de riesgos equivalentes a la estatura de aquéllos, lo que provocó extendidas situaciones de insolvencia para algunas SGRs.

5. el funcionamiento del sistema ha implicado hasta ahora (1995) aportaciones de fondos estatales importantes y continuadas .

En la Argentina, se ha previsto la participación del Banco Central, el que registrará a las SGRs. institucionalizadas, las que serán objeto de su supervisión, pues sólo las operaciones de las inscriptas en el Banco Central, gozarán del carácter de garantías preferidas autoliquidables, en los términos del art. 80 de la Ley 24.467. Tempranamente el Banco Central (enero de 1996), comenzó su tarea de reglamentación de las SGR (comunicaciones "A" 2410 y "A" 2411), ya comentadas en mi primer informe de avance.

Por otro lado, el "Programa SGR", resultado de un Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable suscripto por la Nación Argentina con el BID (se acompaña en anexo Resumen Ejecutivo), consiste en una asistencia, que se viene cumpliendo de una manera muy solvente, abarcativa (desde difusión e información del nuevo sistema y capacitación de sus operadores potenciales hasta el fortalecimiento de la Autoridad de Aplicación y capacidad de inspección y control de las SGR por el Banco Central) y asidua. ⁽⁸⁾

En lo que concierne a la tarea que viene cumpliendo la única SGR institucionalizada en gestión "GARANTIZAR SGR" se destaca el cuidadoso estudio a que se someten las solicitudes de suscripción de acciones por parte de postulantes a socios partícipes.

Las deficiencias informativas son una lamentable realidad también en nuestro país, y afectan particularmente a la atención crediticia de las PYMEs. según ya tuve oportunidad de señalar en mi informe de avance del 14 de mayo ppdo. El día 15, concurrí acompañado por el señor Zaldivarriaga a una reunión que solicité y obtuve a efectos de informarnos acerca de la ampliación de datos de la "Central de riesgo" del Banco Central. Tal anuncio, con respecto a las PYMEs, lo efectuó el Presidente de esa Insti-

⁽⁸⁾ Deseo destacar la generosa y permanente cooperación que me presta el Director a cargo del Programa Dr. Alberto Rubio y sus colaboradores. Asimismo mantengo excelentes vínculos con autoridades y técnicos de GARANTIZAR SGR.

tución, en respuesta a un reportaje que le efectuara el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal, publicado en el Informe Económico Nro. 163 (abril 1997). Nos reunimos con el Gerente a cargo de la "Central de Riesgo" señor Maero y otros funcionarios, y se nos informó que el sistema que abarca a unas 5 millones de cuentas de hasta titulares de deudas muy pequeñas, iba a estar a disposición de las entidades que se suscriban, respondiendo afirmativamente con respecto al Consejo Federal de Inversiones. Posteriormente el 21 de mayo en la Convención ADEBA'97 manifestó el presidente del Banco Central:

"Otros aspectos que inciden negativamente en el costo del crédito, especialmente para las PYMEs y el crédito al consumo, son los relacionados con la obtención de información sobre potenciales deudores y con los costos de las ejecuciones judiciales, y ambos forman parte de nuestra agenda."

"La falta de información sobre la calidad de los deudores, en particular sobre las pequeñas y medianas empresas y los consumidores, es un problema que enfrentan los bancos en general, pero que es más grave en el caso argentino debido a tres circunstancias. En primer lugar, la alta inflación vivida hasta 1991 y su impacto sobre la calidad de la información histórica; en segundo, el profundo cambio estructural que está viviendo la economía, que le quita valor a la información histórica, y, por último, la alta incidencia de la evasión impositiva en la calidad informativa de los balances."

"La mala información se traduce en malos créditos, estos en elevados niveles de provisiones por incobrabilidad, los que a su vez impactan sobre la tasa de interés activa y, que cerrando el círculo, impactan sobre la cobrabilidad de la cartera."

"Con el objeto de mejorar la provisión de información sobre los deudores del sistema financiero se ha generado una Central de Deudores donde todos los bancos envían mensualmente la calificación que le asignan a todos sus deudores. Esta información sobre más de 5 millones de cuentas, es procesada por el Banco Central y devuelta a las entidades financieras y otros usuarios como Credit Bureaux, para que a la hora de

otorgar un crédito sepan si el cliente tiene crédito en otro banco, y si está o no cumpliendo con sus compromisos."

Finalmente, si se hace una buena selección de socios partícipes al tiempo de aceptarlos como tales, y, a su vez, de la situación patrimonial, financiera y económica del solicitante de garantía y del grado de factibilidad de su proyecto, a la luz además si fuera del caso de su historial como deudor, si existiera información en la "Central de Riesgo" es posible arbitrar costos de garantía, que sumados a los costos de constitución de las contragarantías y la tasa de interés del banco prestamista, implique ventaja para el socio partícipe, operar a través de su SGR. En una SGR bien administrada que cumpla con su función, no puede haber avales caros, pues ello implicaría asumir riesgos inaceptables⁽⁹⁾

II - Diagnóstico sobre el sistema financiero argentino, con especial referencia a la atención a las PYMEs, a fines de 1996 ⁽¹⁰⁾

La SGR constituye una interfase entre PYMEs. demandantes de ayuda financiera y quienes la proveen. Si bien la actividad de las SGRs. podría, en mi opinión, extenderse a operaciones de los socios partícipes en el mercado de capitales, la exigüidad de las mismas (u\$s 33,4 millones- hasta febrero de 1996 -FIEL- 1996) en Obligaciones Negociables, me exime de extenderme en este tipo de financiamiento, que de momento

⁽⁹⁾en el CFI existe abundante material para capacitar en el análisis de factibilidad de proyectos. En orden al estudio de la situación de un solicitante, recomiendo: Sasso, Hugo L "Como analizar los estados contables para el otorgamiento de créditos"- Ediciones Macchi- Buenos Aires- 1997. También: Bangs, David H: "Financial Troubleshooting- An action Plan for Money Management in the small business, Upstart Publishing Company, Inc.The small business publishing Company- Dover, New Hampshire, U.S.A.- 1992.

⁽¹⁰⁾ Al tiempo de elaborar este informe se conocieron dos adquisiciones del control de importantes bancos nacionales privados por parte de bancos extranjeros. Al iniciarse la Convención ADEBA 97 (19 de mayo) ya se había concretado otra transferencia similar. Al no existir en la Argentina limitación alguna al establecimiento y expansión de bancos extranjeros, la globalización de los mercados mundiales explica lo sucedido. Pero la razón que se invoca, como atractivo particular del mercado argentino, es el bajo grado de bancarización relativa a otros países (v.g. España). En nota que he recibido de ABRA, invitándome a las jornadas del 1 y 2 de julio próximo se me informa que esta cuestión va a merecer especial tratamiento. Volveré entonces sobre este asunto. Una mayor bancarización significa más cuentas que saldos, y la competencia entre bancos se dará pues para captar más cantidad de aquéllas. Ello tiende a beneficiar a las PYMEs.

encuentra importantes obstáculos institucionales y prácticos para su progreso ⁽¹¹⁾.

El documento presentado en ADEBA 97 que, a mi criterio, muestra con más claridad y rigor, la situación del sistema financiero argentino, con cuyas entidades se obligarán las SGRs. es el trabajo "El crédito en la Argentina: factores de sobre costo" elaborado por el economista Mario Vicens. Acompaño en Anexo copia de la Introducción, Resumen Ejecutivo, Conclusiones y Recomendaciones.

Como se señala en el primer párrafo del "Resumen Ejecutivo" del trabajo de Vicens, son tres los componentes principales del costo del crédito: 1) el "costo financiero" que es la retribución al ahorrista; 2) costo de intermediación" de las entidades entre demandantes de fondos y Ofertantes de los mismos; y, 3) "la incidencia de otros aspectos específicos de la actividad como es el caso del riesgo crediticio".

En la Argentina, en el marco de la convertibilidad de la moneda nacional vigente por Ley, con libre movimiento de capitales, el tipo de interés en el mercado local, en lo referente al costo financiero está estrechamente vinculado con el comportamiento de las tasas de interés del mercado internacional y la apreciación por calificadoras internacionales del riesgo país. Se trata pues de un costo fundamentalmente exógeno, salvo en lo referente a la gravitación de la evolución de las variables macroeconómicas e institucionales domésticas en la apreciación del riesgo país.

El "costo de intermediación" se vincula al precio que cobran los bancos por "compatibilizar las preferencias de ahorristas y demandantes de crédito respecto de los plazos y las condiciones generales de las transacciones financieras". Se abre así una brecha entre lo que recibe el ahorrista como retribución a su abstención de consumo (tasa de interés pasiva) y el tipo de interés (tasa activa) que se cobra al deudor. Este segmento comprende no sólo la ganancia del intermediario financiero, sino que recoge también los efectos de las regulaciones del banco central (v.g.: efectivos mínimos), tributos específicos y otros que no lo son (v.g.: IVA) y

⁽¹¹⁾ En Anexo se incorpora la opinión de FIEL (págs.195-194): Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina- Buenos Aires- 1996.

como señala Vicens "aspectos vinculados a la cultura crediticia de la economía, entre los que se destacan la tradición de cumplimiento de los contratos entre deudores y acreedores, el marco jurídico en que se desenvuelve esta relación, y la disponibilidad de información crediticia.

Creo oportuno detenerme en el análisis del costo de intermediación, conforme queda explicado en el párrafo anterior. En primer lugar deseo destacar que el costo administrativo puro (sin regulaciones ni impuestos) es alto en la Argentina, en términos de comparación internacional. Vicens es explícito en ese sentido (v.g.: pág. 13 del Resumen Ejecutivo). La concentración bancaria que se operó con motivo de la crisis del Tequila y el panorama de agudización de la competencia, a raíz de la participación de avezadas instituciones extranjeras, importantes en mercados más relevantes y sofisticados que el nuestro (v. g.: España), con altos grados de bancarización, conducirá sin duda a disminuir estos costos. Por otro lado, un clima de estabilidad y progreso en las variables macroeconómicas, debe reflejarse en un aumento de la monetización, lo que también conduce a la declinación de las tasas de interés. Con respecto a la "cultura crediticia de la economía", la cuestión la vinculo de manera directa como una parcela dentro del concepto más amplio de la "cultura del subdesarrollo" que "está en la mente", también en la Argentina, según lo señalado por el profesor Lawrence E. Harrison ⁽¹²⁾, invitado nuevamente a las Jornadas de ABRA 97 (1 y 2 de julio próximo). En su visita a la Argentina en 1995, para participar también en las jornadas de ABRA manifestó que..."El cambio cultural es un proceso lento, pero en lucha para crear una Argentina moderna, democrática, dinámica y justa" que de instalarse como objetivo central en la mente de los líderes sociales, viabilizaría "el aterrizaje de la Argentina en el Primer Mundo..dentro de un par de décadas" ⁽¹³⁾. Veremos que opina dos años después. Puede aparecer ocioso o al menos exagerado el espacio que he dado a la cultura del subdesarrollo en este trabajo. Sin embargo creo percibir que el ámbito y dinámica de sesgo mutuo en que operarán las SGR convocan a crear cultura crediticia de cumplimiento por parte de los socios partícipes; y esa cultura es

(12) Harrison Lawrence E.: "El subdesarrollo está en la mente -El caso latinoamericano- Editorial rei-argentina- Bs.As. 1985. "El caso argentino" -6as. Jornadas de ABRA- julio de 1995- Buenos Aires.

(13) ABRA: "Banca y Producción", "La vuelta a la Economía Real", Bs.As. 1995, pág 129 y siguientes.

como señala Vicens "aspectos vinculados a la cultura crediticia de la economía, entre los que se destacan la tradición de cumplimiento de los contratos entre deudores y acreedores, el marco jurídico en que se desenvuelve esta relación, y la disponibilidad de información crediticia.

Creo oportuno detenerme en el análisis del costo de intermediación, conforme queda explicado en el párrafo anterior. En primer lugar deseo destacar que el costo administrativo puro (sin regulaciones ni impuestos) es alto en la Argentina, en términos de comparación internacional. Vicens es explícito en ese sentido (v.g.: pág. 13 del Resumen Ejecutivo). La concentración bancaria que se operó con motivo de la crisis del Tequila y el panorama de agudización de la competencia, a raíz de la participación de avezadas instituciones extranjeras, importantes en mercados más relevantes y sofisticados que el nuestro (v. g.: España), con altos grados de bancarización, conducirá sin duda a disminuir estos costos. Por otro lado, un clima de estabilidad y progreso en las variables macroeconómicas, debe reflejarse en un aumento de la monetización, lo que también conduce a la declinación de las tasas de interés. Con respecto a la "cultura crediticia de la economía", la cuestión la vinculo de manera directa como una parcela dentro del concepto más amplio de la "cultura del subdesarrollo" que "está en la mente", también en la Argentina, según lo señalado por el profesor Lawrence E. Harrison ⁽¹²⁾, invitado nuevamente a las Jornadas de ABRA 97 (1 y 2 de julio próximo). En su visita a la Argentina en 1995, para participar también en las jornadas de ABRA manifestó que..."El cambio cultural es un proceso lento, pero en lucha para crear una Argentina moderna, democrática, dinámica y justa" que de instalarse como objetivo central en la mente de los líderes sociales, viabilizaría "el aterrizaje de la Argentina en el Primer Mundo..dentro de un par de décadas" ⁽¹³⁾. Veremos que opina dos años después. Puede aparecer ocioso o al menos exagerado el espacio que he dado a la cultura del subdesarrollo en este trabajo. Sin embargo creo percibir que el ámbito y dinámica de sesgo mutuo en que operarán las SGR convocan a crear cultura crediticia de cumplimiento por parte de los socios partícipes; y esa cultura es

⁽¹²⁾ Harrison Lawrence E.: "El subdesarrollo está en la mente -El caso latinoamericano- Editorial reial-argentina- Bs.As. 1985. "El caso argentino" -6as. Jornadas de ABRA- julio de 1995- Buenos Aires.

⁽¹³⁾ ABRA: "Banca y Producción", "La vuelta a la Economía Real", Bs.As. 1995, pág 129 y siguientes.

lógicamente parcela de la "cultura del desarrollo". De momento, no obstante, la "cultura crediticia de la economía", encarece el costo del dinero.

Con relación al marco jurídico, en el caso de los créditos que los bancos pudieran llegar a conceder sobre la base de garantías extendidas por SGRs. institucionalizadas (inscriptas en el registro del Banco Central), tales garantías tiene carácter de preferidas autoliquidables, conforme al art. 80 de la Ley 24.467. De este modo, esta operatoria quedaría excluida de la necesidad, reclamada por bancos y analistas de crear un fuero especial y expedito, para la ejecución de deudores incobrables.

Con respecto a la cuestión informativa, la puesta en marcha de la ampliación de la "Central de Riesgo", a que he hecho alusión en el primer capítulo de este informe, conducirá sin duda a disminuir la gravitación de este tema en la tasa de interés. Empero, este tipo de información, aún siendo importante, está lejos de agotar el problema de la "información asimétrica" y el alto costo de reunir datos, que implica la operación crediticia con las PYMEs. D.J. Storey ⁽¹⁴⁾ mencionado en el trabajo de FIEL ⁽¹⁵⁾ alude a varios factores: "presencia de "información asimétrica" (los banqueros no conocen la distribución de beneficios del proyecto que, por el contrario, si es conocida por los solicitantes del financiamiento) respecto de la rentabilidad o riesgo de los proyectos objeto de financiamiento, la oposición de intereses que caracteriza a deudores y acreedores cuando las garantías son limitadas (el demandante del crédito no toma en cuenta la pérdida que soporta el banco si el proyecto fracasa y no puede repagar el crédito y el banco, a su vez, no toma en cuenta cuanto gana el cliente cuando el proyecto es exitoso si sólo cuando le devuelve). El retorno esperado por el banco, entonces, dependerá del riesgo de cada alternativa de inversión que tenga el banquero. Este riesgo depende de condiciones particulares de cada proyecto o de cada solicitante de crédito, información que normalmente resulta cara y muy difícil de obtener".⁽¹⁶⁾

El tamaño de la empresa, racionalmente se vincula con la magnitud de su proyecto y del financiamiento requerido, todo en una escala menor,

⁽¹⁴⁾ Storey, D.J. "Understanding the small Business sector" Routledge. Londres y N. York- 1993.

⁽¹⁵⁾ FIEL: "Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina"- Bs.As. 1996 pág. 168 y siguientes.

⁽¹⁶⁾ FIEL: op citada.

que con respecto a empresas de mayor dimensión. En consecuencia, el costo relativo de la investigación crediticia y del proyecto, aumenta, en el caso de las PYMEs, que muchas veces no consiguen crédito aún a tasas más altas que las que pagan las empresas más grandes. Por otro lado pueden ser distintas las visiones del solicitante y el banquero con respecto a la tasa de interés, que aquél está dispuesto a pagar por el préstamo. El empresario la vincula con la tasa de ganancia esperada del proyecto y el banquero, sospechar que responde a un alto riesgo del mismo.

La ausencia de garantías colaterales, que no sean las de carácter personal o real que constituya el empresario PYME y el particular conocimiento que un banquero determinado puede llegar a tener de un empresario determinado, puede crear un vínculo de captura de ese empresario por "su" banquero; y este a la postre cobrar tasas de interés más altas que la competencia y constituir garantías mas gravosas, a igualdad de riesgo.

Las consideraciones anteriores, conducen a explicar algunas de las razones de la ausencia, o fuerte racionamiento, y alto costo relativo del financiamiento para las PYMEs en la Argentina.

Con el título "Resultados pobres y alta morosidad como factores de costo" el informe de Vicens alude a una enorme discrepancia entre las tasas interés explícitas (las de los nuevos préstamos que surgen de las encuestas del Banco Central) con los rendimientos que muestran los balances de los bancos. Estos últimos "representan el resultado de las decisiones pasadas y...reflejan los aciertos y los errores de los banqueros y la influencia de eventos fuera de su control".

"Los préstamos nuevos debieran incluir, según los cálculos de Vicens, un promedio de entre dos y cuatro puntos anuales por encima del rendimiento implícito estimados desde la contabilidad, para equilibrar los resultados de la operatoria de préstamos en la banca privada y conseguir..12% de rendimiento sobre el capital, prescindiendo..de los ingresos no predecibles"..Otra parte de la estimación "muestra que las tasas de interés explícitas deberían incorporar dos puntos porcentuales sobre la base del rendimiento implícito actual ajustado por la parte devengada de los intereses". "De ese modo, la incidencia total de la cartera morosa sobre el costo del crédito habría alcanzado entre 7 y 8 puntos anuales para

las bancas privada y pública principal, respectivamente, en el período que terminó en junio de 1996".

Desde junio de 1996 a marzo de 1997, la morosidad viene disminuyendo para la totalidad del sistema, conforme a la información de la "Carta Económica" (CARTECO) del Estudio de Broda y Asociados correspondiente a mayo de 1997 (expuesto a principios de junio). Incluso en marzo de 1997 los Índices habían declinado con respecto a diciembre de 1994 (mes que supongo no condicionado por el efecto Tequila, pues la crisis comenzó el 20 de ese mes, si bien la Reserva Federal había aumentado la tasa de interés de largo plazo en febrero de ese año)

"Calidad de cartera del Sistema Financiero" ⁽¹⁷⁾

| | Dic.94 | Jun.96 | Mar.97 |
|---|--------|--------|--------|
| <u>Cartera irregular - provisiones</u> Patrimonio neto | 55,5% | 62,4% | 50,7% |
| <u>Cartera irregular - provisiones</u> Préstamos al sector privado | 16,0% | 18,8% | 15,1% |
| <u>Cartera irregular</u> Préstamos al sector privado | 29,1% | 31,7% | 25,8% |

Estimando cada factor de costo, y aún asumiendo variaciones significativas acerca de la gravitación de dichos factores, según los mercados y la existencia de elementos de apreciación subjetiva, bajo los supuestos de reducción del riesgo país, eliminación de impuestos y otras cargas que afectan al precio del dinero, reducción de costos operativos de las entidades y caída de la morosidad sistémica, se calcula que para los próximos años un promedio de tasas de interés explícitas del 12%.

En el último párrafo de la página 8 del Resumen Ejecutivo del trabajo de Vicens; se lee: "Para evaluar las perspectivas de disminución del costo del crédito en un plazo de tres a cinco años se recalcularon las tasas de

⁽¹⁷⁾ CARTECO-Junio 97, "Ciclo Económico", pág. 20.

interés implícitas ajustadas impuntando los cambios que se pueden esperar para cada factor de costo. Adicionalmente se asumió que los banqueros tenderán a cuantificar la morosidad futura en base a los niveles que hoy prevalecen en los bancos españoles, la situación aparentemente más parecida a la que puede presentarse en la Argentina durante los próximos años desde ese punto de vista".

He venido sosteniendo en este informe y en anteriores, que las PYMEs en la experiencia internacional reciben por parte de los bancos tratamientos diferenciales, con respecto a tramos más importantes, que se benefician con tasas de interés más bajas y mejores condiciones de financiamiento que las pequeñas y medianas. La Argentina no es una excepción a la regla y por el contrario la enfatiza. De acuerdo con el trabajo de FIEL al que ha aludido reiteradamente, el diferencial en el costo del crédito entre las empresas más pequeñas y las más grandes llegó a 15 puntos porcentuales en el año 1994. Y es entre 4 á 5 veces superior a los tipos de interés pagados por préstamos en Alemania y Francia.

En este segundo informe parcial, en su primer capítulo, asumiendo al caso español en materia de SGR., como institucionalmente asimilable al argentino, criterio que en relación al desenvolvimiento futuro de nuestro sistema financiero en su conjunto también adopta el trabajo de Vicens, se ha podido apreciar que el sistema de garantía pasó desde su creación en 1978, por etapas bien diferenciadas, en cuanto a resultados. Al principio y hasta 1983 se crearon numerosas SGR, siendo un organismo oficial el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI) el protagonista principal, pues fue socio protector en la mayor parte de ellas. Luego entre 1983 y 1986 el sistema entró en crisis en paralelo con una crisis macroeconómica general "y la inexperiencia en la gestión de este tipo de sociedades". En clima de insolvencia, se produjeron fusiones y el IMPI realizó desembolsos por mas de 1.000 millones de pesetas, y también las Comunidades Autónomas, dándole al sistema una fisonomía regional. Luego viene una recuperación del sistema entre 1986 y 1989; pero hubo necesidad de reducir sensiblemente el costo de los avales. Se organizaron entidades mixtas de segundo piso, unificadas luego en otra similar CERSA, y lo más importante, por ley, las SGR pasaron a ser, controladas por la banca central. En resumen 40.000 empresas asociadas, 45.000

avales concedidos e inversiones por 220.000 millones de pesetas (alrededor de u\$s. 1.600 millones) implican un resultado satisfactorio. Se estudia en economía la llamada "teoría de la convergencia", según la cual, los países actualmente en desarrollo, tienen la posibilidad de crecer a tasas anuales más altas que los hoy desarrollados, entre otras razones porque pueden aplicar avances tecnológicos, con los que no contaron estos últimos, en etapas asimilables de desenvolvimiento. En el orden institucional creo que también es aplicable el criterio de la convergencia, también para evitar errores. Nuestro instituto legal reconoce una regulación experimentada, la española. Aquí, existiendo el problema de la manifiesta insuficiencia del apoyo a las PYMEs., en lo que a SGR se refiere, los hechos son demostrativos de prudencia en las iniciativas -sólo dos SGR están próximas a ser aprobadas-, y cautela en la actuación de la Autoridad de Aplicación y solvencia en la asistencia técnica internacional, con la que se cuenta.

La intervención de la SGR, otorgando garantía a un socio partícipe, libera al banco, total o parcialmente, según fuere la extensión de la misma, de los costos de la "asimetría informativa", eventuales falencias en la "cultura de cumplimiento", riesgos crediticios y costos de seguimiento en la evolución del deudor y su proyecto. Aparecen razones para abonar la reducción en el precio del dinero y mejoramientos en las condiciones crediticias. Del lado del deudor, éste se libera de acudir necesariamente a "su" banquero tradicional. Pero es menester gestionar con mucho celo -alta solvencia técnica en el análisis previo a la concesión de la garantía en relación con el eventual socio partícipe, que pueda beneficiarse, y posterior seguimiento del deudor y con la propia solvencia y liquidez de la SGR, la política de otorgamiento de garantías, de modo de que no reviertan sobre la SGR, los riesgos que explican la conducta de los bancos en la consideración de ayuda a las PYMEs. Adicionalmente, será de importancia decisiva procurar cambios, en muchos casos de vuelta de campaña, en la organización, gerenciamiento, tecnología y mercadeo de buena parte de las PYMEs., pues las modificaciones fundamentales del entorno macroeconómico en que operan en la actualidad, exige "reconversión". La actividad de las SGRs. en este aspecto puede resultar esencial, en vinculación con las cámaras empresarias, consultoría profesional y de universidades. Cabe asimismo, por parte de los elencos técnicos de las SGRs.

la elaboración sistemática de buenos informes de coyuntura, cambios en las regulaciones financieras, incluyendo nuevos productos (v.g.: securitización, factura conformada, etc.), fiscales, laborales, etc. Como he manifestado en informes anteriores, actividades de este tipo además, constituyen fuentes de ingresos para las SGRs., que les permite consolidarse e incluso financiar eventuales rebajas en las comisiones.

III. Evolución del Proyecto SGR-SICOM-BID.

Se ha procesado hasta conformar el Estatuto tipo, que no difiere del presentado como proyecto en mi primer informe parcial, adoptándose el criterio de ir modificando sobre la marcha efectiva de las dos SGR, próximas a ser autorizadas a funcionar, (GARANTIZAR SGR y Compañía Afianzadora de Empresas Siderúrgicas S.A.) los aspectos del Estatuto Tipo, que la experiencia aconseje.

IV. Evolución, de GARANTIZAR SGR (en formación).

De conformidad, con información suministrada por el Dr. Gallo, Director por el socio protector de GARANTIZAR SGR (en formación), se han producido las siguientes novedades:

- 1) el caudal de socios partícipes ha superado los 200.
- 2) la autorización para funcionar, podría concederse en unos diez días a contar de la fecha (17-6-97)
- 3) el 30 del actual, llegarán al País, especialmente invitados por GARANTIZAR SGR, el presidente y el director general de ELKARGI SGR, la principal entidad de España (y según Gallo de Europa). Me harán conocer el programa de la estadía. Se me anticipó invitación, extensiva al CFI, para asistir a la conferencia que pronunciará en la mañana del 2 de julio, en el Banco de la Nación, el Director General de ELKARGI SGR, señor Jesús Alberdi Areizaga, como así también un encuentro que se celebrará en alguna ciudad aún no determinada del interior.

GARANTIZAR SGR, se ha trasladado desde las oficinas que ocupaba en el Banco de la Nación Argentina (socio protector) a Corrientes 345 - 1er. piso (tel.: 312-7522/7533/7544). Según se me informó en diciembre último, la mudanza no apunta sólo a cuestiones funcionales, sino también al propósito de transmitir una imagen de autonomía de la SGR., con relación a que las garantías que confiera necesariamente no implican acudir a solicitudes de crédito en el Banco de la Nación; y, por otro lado, que la tramitación en la SGR, no tiene que asimilarse a la tradicional de ese banco, para atender a su clientela PYME.

BIBLIOGRAFIA

Vicens, Mario: "El crédito en la Argentina: factores de sobre costo"- Convención Nacional de Bancos 1997 -ADEBA-Bs.As.Mayo 1997.

Pou, Pedro: Discurso en la Convención Nacional de Bancos 1997- ADEBA- Buenos Aires, mayo 1997.

Leyba, Carlos: "Organización y gestión de los Sistemas de Garantía" - Mesa Redonda sobre Sistemas de Garantía -BID- Washington D. C., junio 1996.

F.I.E.L.: "las pequeñas y medianas empresas en la Argentina" -Buenos Aires- 1996.

GARANTIZAR SGR, se ha trasladado desde las oficinas que ocupaba en el Banco de la Nación Argentina (socio protector) a Corrientes 345 - 1er. piso (tel.: 312-7522/7533/7544). Según se me informó en diciembre último, la mudanza no apunta sólo a cuestiones funcionales, sino también al propósito de transmitir una imagen de autonomía de la SGR., con relación a que las garantías que confiera necesariamente no implican acudir a solicitudes de crédito en el Banco de la Nación; y, por otro lado, que la tramitación en la SGR, no tiene que asimilarse a la tradicional de ese banco, para atender a su clientela PYME.

BIBLIOGRAFIA

Vicens, Mario: "El crédito en la Argentina: factores de sobre costo"- Convención Nacional de Bancos 1997 -ADEBA-Bs.As.Mayo 1997.

Pou, Pedro: Discurso en la Convención Nacional de Bancos 1997- ADEBA- Buenos Aires, mayo 1997.

Leyba, Carlos: "Organización y gestión de los Sistemas de Garantía" - Mesa Redonda sobre Sistemas de Garantía -BID- Washington D. C., junio 1996.

F.I.E.L.: "las pequeñas y medianas empresas en la Argentina" -Buenos Aires- 1996.

Harrison, Lawrence : "El subdesarrollo está en la mente -El caso latino americano" Ed. "Rei-Argentina" - Buenos Aires-1985.

"El subdesarrollo está en la mente- El caso argentino" -Jornadas ABRA-Buenos Aires, julio de 1995.

Estudio M. A. Broda y Asociados: Carta Económica junio 1997 -Buenos Aires.

Compañía Española de Reafianzamiento S.A. (CERSA); "Convenio Estado-CERSA" - Madrid-1995.

I.C.O. (Instituto de Crédito Oficial): "Las sociedades de garantía recíproca, como instrumento financiero de las pequeñas y medianas empresas" - Madrid -1995.

A N E X O

LA EXPERIENCIA DE ELKARGI SGR del País Vasco (España).

Aspectos más relevantes de la conferencia pronunciada el 2 de julio de 1997 en el Banco de la Nación Argentina, por el Director General de ELKARGI SGR, señor Jesús Alberdi Areizaga.

1. Diagnóstico de la situación de las PYMEs a abril de 1980, (iniciación de operaciones). Las PYMEs que constituyen el 98% de las empresas del País Vasco desde el punto de vista financiero, tenían:

Alto autofinanciamiento, por insuficiencia de garantías; ausencia de crédito de largo plazo e insuficiencia de fórmulas alternativas de corto plazo; débil capacidad negociadora frente a los bancos, con total sometimiento a los mismos en esas tratativas.

En España existe un clima de alta competitividad bancaria; con cierta relación banco-industria-empresa.

Se parte de la realidad de que las tasas de mortalidad de las PYMEs es alta y que no va a bajar; y ello en el largo plazo significa incertidumbre, que es cobrada con una prima de riesgo importante.

2. Inicio de operaciones de la SGR. En este contexto se inserta la SGR, en matrimonio de interés mutuo con los bancos

"La SGR debe actuar con profesionalidad y no con voluntarismo, so riesgo de fracaso"

y sometimiento a las normas del Banco Central", palabras textuales de Alberdi. Estimó fundamental, la existencia de un sistema de reaseguramiento, a la que consideró una función de gobierno. Pero el reaseguramiento en España era hasta el 50%, razón por la cual el estudio de cada solicitud de garantía implicaba buscar la diversificación de las alternativas financieras.

La participación del Estado es minoritaria (25% del capital), y así. convengiera que lo sea en opinión de Alberdi, quien además sostuvo, que la composición del capital accionario y la actividad de la SGR, reflejen intersectorialidad, para atomizar riesgo. Debe actuarse con independencia de los sectores público, financiero y gremiales; pero consideró menester la participación del sector público en el capital y la gestión.

3. Objetivos básicos de ELKARGI SGR.

Son los siguientes:

1. Otorgar garantías para obtener créditos a largo plazo, para destinos de inversión. Se considera que los requerimientos de corto plazo, para capital de trabajo deben ser atendidos por la banca comercial.
2. Consultoría financiera y capacitación al empresario PYME, para que gestione adecuadamente y por necesidades reales, ante los bancos.

3. Resultados de la gestión desde 1980.

Desde ese año ha concedido avales por 700 millones de dólares. La tasa de fracaso ha sido del 1,67% con relación al riesgo asumido.

Los recursos propios de la SGR están en los niveles exigidos por el Banco Central. Ha efectuado acuerdos con todos los segmentos institucionales del sistema financiero, para gestionar líneas de crédito, apropiadas para los financiamientos que garantice. Siendo la tasa a corto plazo en España del 5,05% al 5,25% en créditos a corto plazo, con aval de ELKARGI se obtiene crédito al 5,25% anual a 7 y 12 años de plazo. En España, existen créditos que el Estado bonifica tomando a su cargo varios puntos de la tasa de interés. Con aval de ELKARGI, la tasa es bonificada en un punto adicional. Textualmente también señaló Alberdi: "Hoy los más interesados son los bancos en operar con ELKARGI".

La dotación de personal es de 42 agentes. la concesión de avales fue por el equivalente a 136 millones de dólares. El límite de aval por empresa se ubica en 300.000 dólares. En cada caso se define la contragarantía. La utilidad anual está en el orden del equivalente a 3 millones de dólares. Las utilidades no se reparten. Son empleadas para fortalecer la solvencia de la entidad e incrementar su apalancamiento (ampliación del margen de concesión de avales).

Al momento de otorgarse una garantía se percibe hasta un 4% del adeudo. Ese importe es devuelto, al cancelarse el crédito. El precio de la acción para el participante es de un equivalente a 600 dólares. Se cobra el 1% por análisis de so-

licitud. En el caso de que el costo de la operación para un partícipe termine siendo muy alta, puede gestionarse un subsidio.

Se adjunta ficha técnica de ELKARGI SGR con datos al año 1994.

ELKARGI, SGR.

1.- DATOS BÁSICOS

Presidente: Victoriano Susperregui Leie
 Director General: Jesus Alberdi Arizaga
 Domicilio social: Avda de la Libertad, 25 - 20004 San Sebastián
 Fecha de constitución: 16 de abril de 1980
 Teléfono: 943/ 43 14 00
 Fax: 943/ 43 11 53

2.- ESTRUCTURA DEL CAPITAL SOCIAL Y BASE SOCIETARIA

| (en miles de pesetas) | 1.991 | 1.992 | 1.993 | 1.994 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Cap. social suscrito | 2.145.000 | 2.351.600 | 2.469.840 | 2.535.760 |
| Patrimonio Neto | 1.793.342 | 2.044.669 | 2.063.395 | 2.291.268 |
| Total socios partícipes | 5.359 | 5.812 | 6.049 | 6.292 |

| Socios Protectores en diciembre de 1994 (en miles de pesetas) | Capital suscrito | % part. en el capital social |
|--|------------------|------------------------------|
| Eusko Jaurlaritz - Gobierno Vasco | 499.120 | 19,7% |
| Diputación Foral de Álava | 22.560 | 0,9% |
| Diputación Foral de Vizcaya | 50.000 | 2,0% |
| Diputación Foral de Guipúzcoa | 50.000 | 2,0% |
| Bilbao - Bizkaia Kuxa | 20.000 | 0,8% |
| Otras entidades financieras | 36.000 | 1,4% |
| Asociaciones empresariales | 46.080 | 1,8% |
| Otros | 3.920 | 0,2% |
| TOTAL | 772.680 | 28,7% |

3.- CARACTERÍSTICAS DE LOS AVALES (dic 94)

| Valor de la cuota social: 80.000 pla | | | | |
|--------------------------------------|--------|------------------|-------------|------------------|
| | Número | % s/ solicitados | cuantía (*) | % s/ solicitados |
| Avals solicitados | 7.902 | 100,0% | 114.396.436 | 100,0% |
| Avals concedidos | 5.657 | 71,6% | 81.624.572 | 71,4% |
| Avals vigentes | 3.263 | 41,3% | 24.328.541 | 21,3% |
| Riesgo vivo | | | 24.328.541 | |

| (Datos estimados) | Comisión de aval en % del aval solicitado | Relación entre capital suscrito/ aval máximo (nº de veces) |
|--------------------------|--|--|
| Avals financieros | 1% (0,5% para préstamos bonificados) | 1 a 25 veces |
| Avals técnicos (s. publ) | 0,1% por licitación y 0,7% por ejecución | Sin límite |
| Otros sector privado | | Sin límite |
| Comisión de estudio | 0,5% (0,15% en la solicitud y 0,35% en la formalización del aval.) | |

4.- PLAZOS DE AMORTIZACIÓN DE LOS AVALES (dic 94)

| | Número | % s/ vigentes | riesgo vivo (*) | % s/ total |
|---------------------------|--------|---------------|-----------------|------------|
| Avals < 12 meses | 322 | 9,9% | 1.305.414 | 5,4% |
| Avals entre 12 y 36 meses | 156 | 4,8% | 526.636 | 2,2% |
| Avals > 36 meses | 2.785 | 85,3% | 22.496.491 | 92,5% |

5.- DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO VIVO POR SECTORES ECONÓMICOS (dic 94)

| | N.º Avals | % s/ vigentes | riesgo vivo (*) | % s/ total |
|--------------|-----------|---------------|-----------------|------------|
| Primitivo | 23 | 0,7% | 273.432 | 1,1% |
| Industrial | 1.412 | 43,3% | 12.596.222 | 51,8% |
| Construcción | 617 | 18,9% | 1.674.752 | 6,9% |
| Servicios | 630 | 19,3% | 5.174.767 | 21,3% |
| Comercio | 581 | 17,8% | 4.609.368 | 18,9% |
| TOTAL | 3.263 | 100,0% | 24.328.541 | 100,0% |

(*) en miles de pesetas

TÍTULO II
SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Sección I

De las características y constitución

ARTICULO 32.- Caracterización. Créanse las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) con el objeto de facilitar a las PYMES el acceso al crédito. Las Sociedades de garantía Recíproca (SGR) se regirán por las disposiciones del presente título y supletoriamente la Ley de Sociedades, en particular las normas relativas a las Sociedades Anónimas.

ARTICULO 33.- Objeto. El objeto social principal de las sociedades de garantía recíproca será el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de contratos regulados en la presente ley.

Podrán asimismo brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

ARTICULO 34.- Límite operativo. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) no podrán asignar a un mismo socio partícipe, garantías superiores al cinco por ciento (5%) del total garantizado por cada SGR. Tampoco podrán las SGR asignar a obligaciones con el mismo acreedor más de veinte por ciento (20%) del total garantizado.

ARTICULO 35.- Operaciones prohibidas. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) no podrán conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros ni realizar actividades distintas a las de su objeto social.

ARTICULO 36.- Denominación. La denominación social deberá contener la indicación "Sociedades de Garantía Recíproca", su abreviatura o las siglas SGR.

ARTICULO 37.- Tipos de socios. La Sociedad de Garantía Recíproca estará constituida por socios partícipes y socios protectores.

Serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean estas personas físicas o jurídicas que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones.

A los efectos de su constitución y durante los primeros cinco (5) años, toda SGR habrá de contar con un mínimo de ciento veinte (120) socios partícipes. Autorízase a la autoridad de aplicación a modificar estos mínimos en función de las peculiaridades regionales.

Serán socios protectores todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores.

Es incompatible la condición de socios protector con la de socio partícipe.

ARTICULO 38.- Derechos de los socios partícipes. Los socios partícipes tendrán los siguientes derechos además de los que le corresponden según la ley 19.550 y sus modificaciones:

1. Recibir los servicios determinados en su objeto social cuando se cumplieren las condiciones exigidas para ello.

2. Solicitar el reembolso de las acciones en las condiciones que se establecen en el artículo 47.

ARTICULO 39.- Derecho de los socios protectores. Los socios protectores tendrán los derechos que les corresponden según la ley 19.550 y sus modificaciones.

ARTICULO 40.- Exclusión de socios. El socio excluido solo podrá exigir el reembolso de las acciones conforme al procedimiento y con las limitaciones establecidas en el artículo 47.

ARTICULO 41.- De la constitución. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) se constituirán por acto único mediante instrumento público que deberá contener, además de los requisitos exigidos por la ley 19.550 y sus modificatorias, los siguientes:

1. Clave única de identificación tributaria de los socios partícipes y protectores fundadores.

2. Delimitación de la actividad o actividades económicas y ámbito geográfico que sirva para la determinación de quienes pueden ser socios partícipes en la sociedad.

3. Criterios a seguir para la admisión de nuevos socios partícipes y protectores y las condiciones a contemplar para la emisión de nuevas acciones.

4. Causas de exclusión de socios y trámites para su consagración.

5. Condiciones y procedimientos para ejercer el derecho de reembolso de las acciones por parte de los socios partícipes.

ARTICULO 42.- Autorización para su funcionamiento. Una vez inscripta la Sociedad en el Registro Público de Comercio de acuerdo con la normativa vigente, la autorización para funcionar a las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) será otorgada por la autoridad de aplicación.

ARTICULO 43.- Revocación de la autorización para su funcionamiento. La autoridad de aplicación podrá revocar la autorización para funcionar a las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) por sí o a sugerencia del Banco Central de la República Argentina cuando no cumplan con los requisitos y/o las disposiciones establecidas en la presente ley.

ARTICULO 44.- Modificación de los estatutos. Será nula toda modificación a los estatutos de la sociedad que no cumpla con los siguientes requisitos:

1. Que el consejo de administración o los socios que realizan la propuesta, formulen un informe por escrito justificando la necesidad de modificación de los estatutos.

2. En la convocatoria a asamblea general, deberá detallarse claramente, la modificación que se propone.

3. En la misma convocatoria se hará constar el derecho que corresponde a los socios a examinar en el domicilio legal el texto íntegro de la reforma propuesta y su justificación pudiendo suplirse por la entrega o envío gratuito de dichos documentos, con acuse de recibo.

4. Se requerirá la aprobación de la propuesta de modificación por parte de la autoridad de aplicación.

5. Otorgada la autorización y aprobada en asamblea general, se procederá a la inscripción del mismo.

Sección II

Del capital social, fondo de riesgo y beneficios

ARTICULO 45.- El Capital Social. El capital social de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) estará integrado por los aportes de los socios y representados por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos. El capital Social mínimo será fijado por vía reglamentaria. El capital social podrá variar, sin requerir modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quintuplo de la misma.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del cuarenta y nueve por ciento (49%) del capital social. La participación de

cada socio participe no podrá superar el cinco por ciento (5%) del mismo.

ARTICULO 46.- Fondo de riesgo. La Sociedad de Garantía Recíproca deberá constituir un fondo de riesgo que integrará su patrimonio. Dicho fondo de riesgo estará constituido por:

1. Las asignaciones de los resultados de la sociedad aprobados por la asamblea general.

2. Las donaciones subvenciones u otras aportaciones que recibiere.

3. Los recuperos de las sumas que hubiese pagado la sociedad en el cumplimiento del contrato de garantía asumido a favor de sus socios.

4. El valor de las acciones no reembolsadas a los socios excluidos.

5. El rendimiento financiero, que provenga de la inversión del propio fondo en las colocaciones en que fuera constituido.

6. El aporte de los socios protectores.

ARTICULO 47. Derecho al reembolso de las acciones. Todo socio participe podrá exigir reembolso de sus acciones ante el consejo de administración siempre y cuando haya cancelado totalmente los contratos de garantía recíproca que hubiera celebrado, y en tanto dicho reembolso no implique reducción del capital social mínimo y respete lo establecido en el artículo 37. Tampoco procederá cuando la Sociedad de Garantía Recíproca estuviera en trámite de fusión, escisión o disolución. Para ello tendrá que solicitarlo con una antelación mínima de tres (3) meses salvo que los estatutos contemplen un plazo mayor que no podrá superar el de un (1) año. El monto a reembolsar, no podrá exceder del valor de las acciones integradas. No deberán computarse a los efectos de la determinación del mismo, las reservas de la sociedad sobre las que los socios no tienen derecho alguno. El socio reembolsado responderá hasta dicho monto por las deudas contraídas por la sociedad con anterioridad a la fecha que se produjo el reintegro por un plazo de cinco (5) años cuando el patrimonio de la sociedad sea insuficiente para afrontar las mismas.

En caso que el reembolso de capital de socios partícipes, altere la relación de participación relativa de éstos, y los socios protectores, la SGR les reembolsará a estos últimos la misma proporción del retiro de capital efectuado por los socios partícipes, a efectos de mantener inalterable la relación básica del cincuenta y uno por ciento (51%) para los socios partícipes y cuarenta y nueve por ciento (49%) para los

socios protectores en la composición del capital social.

ARTÍCULO 48.- Privilegios. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) tendrán privilegio ante todo otro acreedor sobre las acciones de sus socios en relación a las obligaciones derivadas de los contratos de garantía recíproca vigentes. las acciones de los socios partícipes no pueden ser objeto de gravámenes reales.

ARTÍCULO 49.- Cesión de las acciones. Para la cesión se requerirá la autorización previa del consejo de administración y este la concederá cuando los cesionarios acrediten reunir los requisitos establecidos en los estatutos y asuman las obligaciones que el cedente mantenga con la Sociedad de Garantía Recíproca.

ARTÍCULO 50.- Aporte de capital. Los aportes deberán ser integrados en efectivo, como mínimo en un cincuenta (50%) al momento de la suscripción. El remanente deberá ser integrado, también en efectivo en el caso en el plazo máximo de un (1) año a contar de esa fecha. La integración total será condición necesaria para que el socio partícipe pueda contratar garantías recíprocas.

ARTÍCULO 51.- Aumento de capital social. El capital fijado por los estatutos podrá ser aumentado por decisión de la asamblea general ordinaria hasta el quíntuplo de dicho monto. Cuando el incremento del capital social esté originado por la capitalización de utilidades, las acciones generadas por dicho incremento se distribuirán entre los socios en proporción a sus respectivas tenencias.

En caso de tratarse de emisión de nuevas acciones, la integración de los aportes se realizará conforme a lo establecido en el artículo 50.

Todo aumento de capital que exceda el quíntuplo del fijado estatutariamente deberá contar con la aprobación de los dos tercios de los votos totales de la asamblea general extraordinaria.

ARTÍCULO 52.- Reducción de capital por pérdidas. Los socios deberán compensar con nuevos aportes cualquier pérdida que afecte el monto del capital fijado estatutariamente o que exceda el treinta y cinco por ciento (35%) de las ampliaciones posteriores en las condiciones fijadas en el artículo 50.

ARTÍCULO 53.- Distribución de los beneficios. Serán considerados beneficios a distribuir las utilidades líquidas y realizadas obtenidas por la Sociedad en el desarrollo de la actividad que hace a su objeto social.

Dichos beneficios serán distribuidos de la siguiente forma:

1. A reserva legal : cinco por ciento (5%) anual hasta completar el veinte por ciento (20%) del capital social.

2. El resto tendrá el siguiente tratamiento:

a) La parte correspondiente a los socios protectores podrá ser abonada en efectivo, como retribución al capital aportado.

b) La parte correspondiente a los socios partícipes se destinará al fondo de riesgo en un cincuenta por ciento (50%), pudiendo repartirse el resto entre la totalidad de dichos socios.

En todos los casos en que proceda la distribución de los beneficios en efectivo a que se refiere este artículo, tanto los socios protectores como los socios partícipes deberán, para tener derecho a percibirlo, haber integrado la totalidad del capital social suscrito y no encontrarse, por ningún motivo en mora con la sociedad.

Sección III De los Órganos Sociales

ARTÍCULO 54.- Órganos Sociales. Los órganos sociales de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), serán la asamblea general, el consejo de administración y la sindicatura y tendrán las atribuciones que establece la Ley 19.550 para los órganos equivalentes de las sociedades anónimas, salvo en lo que resulte modificado por esta ley.

ARTÍCULO 55.- De la Asamblea general ordinaria. la asamblea general ordinaria estará integrada por todos los socios de la Sociedad de Garantía Recíproca y se reunirá por los menos dos (2) veces al año o cuando, dentro de los términos que disponga la presente ley, sea convocada por el consejo de administración.

Serán de su competencia los siguientes asuntos:

1. Fijar la política de inversión de los fondos sociales.

2. Aprobar el costo de las garantías, el mínimo de contragarantías que la SGR habrá de requerir al socio partícipe y fijar el límite máximo de las eventuales bonificaciones que podrá conceder el consejo de administración.

ARTÍCULO 56.- De la asamblea general extraordinaria. Serán de competencia de la asamblea general extraordinaria todas aquellas cuestiones previstas en la ley 19.550 y sus modificatorias y que no estuvieran reservadas a la asamblea general ordinaria.

ARTÍCULO 57.- Convocatoria de las asambleas generales. la asamblea general ordinaria deberá ser convocada por el consejo de administración, mediante anuncio publicado durante cinco (5) días en el Boletín Oficial y en

uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad, con quince (15) días de anticipación como mínimo, a la fecha fijada para su celebración. En el anuncio deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar, orden del día y recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas.

La asamblea general extraordinaria será convocada por el consejo de administración o cuando lo solicite un número de socios que representen como mínimo el diez por ciento (10%) del capital social. En la convocatoria deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar de reunión y el orden del día en el que deberán incluirse los asuntos solicitados por los socios convocantes y los recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas. La convocatoria será publicada como mínimo con una antelación de TREINTA (30) días y durante CINCO (5) días en el Boletín oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en la que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad.

ARTÍCULO 58.- Quórum y mayoría. Tratándose de la primera convocatoria las asambleas generales quedarán constituidas con la presencia de más de cincuenta y uno por ciento (51%) del total de los votos de la sociedad debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un veinte por ciento (20%) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad. En la segunda convocatoria las asambleas generales serán válidas con la presencia de por lo menos treinta por ciento (30%) de la totalidad de los votos de la sociedad debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un quince por ciento (15%) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad.

Para decisión por asamblea de los temas que involucren la modificación de los estatutos, la elección del consejo de administración la fusión, escisión o disolución de la sociedad, se requerirá una mayoría del sesenta por ciento (60%) de los votos sobre la totalidad del capital social debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un treinta por ciento (30%) de los votos que los socios partícipes tienen en la Sociedad. Para el resto de las decisiones se requerirá la mayoría simple de los votos presentes, salvo que los estatutos requieran otro tipo de mayoría. En todos los casos las mayorías deberán incluir como mínimo un quince por ciento (15%) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad.

ARTÍCULO 59.- representación en la asamblea. Cualquier socio podrá representar a otro de igual tipo en las asambleas generales mediante autorización por escrito para cada asamblea. Sin embargo, un mismo socio no podrá representar a más de diez (10) socios ni ostentar un número de votos superior al diez por ciento (10%) del total.

ARTÍCULO 60.- Nulidad del voto. Será considerado nulo aquel voto emitido por un socio cuando el asunto tratado involucre una decisión que se refiera a la posibilidad de que la Sociedad pueda hacer valer un derecho en contra de él o existiera entre ambos un interés contrapuesto o en competencia. Sin embargo, su presencia será considerada para el cálculo del quórum y de la mayoría.

ARTÍCULO 61.- Consejo de administración. El consejo de administración estará integrado por tres (3) personas de las cuales dos (2) representarán a los socios partícipes y una (1) representará a los socios protectores y tendrá por función principal la administración y representación de la sociedad.

El consejo de administración será presidido por uno de los dos representantes de los socios partícipes. Los miembros del consejo de administración deberán ser previamente autorizados por la autoridad de aplicación para ejercer dichas funciones.

ARTÍCULO 62.- Competencia del consejo de administración. Será competencia del consejo de administración decidir sobre los siguientes asuntos:

1. Reembolso de las acciones existentes manteniendo los requisitos mínimos de solvencia

2. Cuando las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) se hubiesen visto obligadas a pagar en virtud de la garantía otorgada a favor de un socio por incumplimiento de éste, el consejo de administración dispondrá la exclusión del socio. También podrá proceder de la misma forma cuando no se haya realizado la integración del capital de acuerdo con lo establecido en la presente ley y los estatutos sociales.

3. Decidir sobre la admisión de nuevos socios conforme a lo establecido en los estatutos de la sociedad, ad referendum de la asamblea ordinaria.

4. Nombrar sus gerentes.

5. Fijar las normas con las que se regulará el funcionamiento del consejo de administración y realizar todos los actos necesarios para el logro del objeto social.

uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad, con quince (15) días de anticipación como mínimo, a la fecha fijada para su celebración. En el anuncio deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar, orden del día y recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas.

La asamblea general extraordinaria será convocada por el consejo de administración o cuando lo solicite un número de socios que representen como mínimo el diez por ciento (10%) del capital social. En la convocatoria deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar de reunión y el orden del día en el que deberán incluirse los asuntos solicitados por los socios convocantes y los recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas. La convocatoria será publicada como mínimo con una antelación de TREINTA (30) días y durante CINCO (5) días en el Boletín oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en la que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad.

ARTÍCULO 58.- Quórum y mayoría. Tratándose de la primera convocatoria las asambleas generales quedarán constituidas con la presencia de más de cincuenta y uno por ciento (51%) del total de los votos de la sociedad debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un veinte por ciento (20%) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad. En la segunda convocatoria las asambleas generales serán válidas con la presencia de por lo menos treinta por ciento (30%) de la totalidad de los votos de la sociedad debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un quince por ciento (15%) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad.

Para decisión por asamblea de los temas que involucren la modificación de los estatutos, la elección del consejo de administración la fusión, escisión o disolución de la sociedad, se requerirá una mayoría del sesenta por ciento (60%) de los votos sobre la totalidad del capital social debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un treinta por ciento (30%) de los votos que los socios partícipes tienen en la Sociedad.

Para el resto de las decisiones se requerirá la mayoría simple de los votos presentes, salvo que los estatutos requieran otro tipo de mayoría. En todos los casos las mayorías deberán incluir como mínimo un quince por ciento (15%) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad.

ARTÍCULO 59.- representación en la asamblea. Cualquier socio podrá representar a otro de igual tipo en las asambleas generales mediante autorización por escrito para cada asamblea. Sin embargo, un mismo socio no podrá representar a más de diez (10) socios ni ostentar un número de votos superior al diez por ciento (10%) del total.

ARTÍCULO 60.- Nulidad del voto. Será considerado nulo aquel voto emitido por un socio cuando el asunto tratado involucre una decisión que se refiera a la posibilidad de que la Sociedad pueda hacer valer un derecho en contra de él o existiera entre ambos un interés contrapuesto o en competencia. Sin embargo, su presencia será considerada para el cálculo del quórum y de la mayoría.

ARTÍCULO 61.- Consejo de administración. El consejo de administración estará integrado por tres (3) personas de las cuales dos (2) representarán a los socios partícipes y una (1) representará a los socios protectores y tendrá por función principal la administración y representación de la sociedad.

El consejo de administración será presidido por uno de los dos representantes de los socios partícipes. Los miembros del consejo de administración deberán ser previamente autorizados por la autoridad de aplicación para ejercer dichas funciones.

ARTÍCULO 62.- Competencia del consejo de administración. Será competencia del consejo de administración decidir sobre los siguientes asuntos:

1. Reembolso de las acciones existentes manteniendo los requisitos mínimos de solvencia

2. Cuando las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) se hubiesen visto obligadas a pagar en virtud de la garantía otorgada a favor de un socio por incumplimiento de éste, el consejo de administración dispondrá la exclusión del socio. También podrá proceder de la misma forma cuando no se haya realizado la integración del capital de acuerdo con lo establecido en la presente ley y los estatutos sociales.

3. Decidir sobre la admisión de nuevos socios conforme a lo establecido en los estatutos de la sociedad, ad referendum de la asamblea ordinaria.

4. Nombrar sus gerentes.

5. Fijar las normas con las que se regulará el funcionamiento del consejo de administración y realizar todos los actos necesarios para el logro del objeto social.

6. Proponer a la asamblea general ordinaria la cuantía máxima de garantías a otorgar durante el ejercicio.

7. Proponer a la asamblea el costo que los socios partícipes deberán oblar para acceder al otorgamiento de garantías.

8. Otorgar o denegar garantías y /o bonificaciones a los socios partícipes estableciendo en cada caso las condiciones especiales que tendrá que cumplir el socio para obtener la garantía y fijar las normas y procedimientos aplicables para las contragarantías a que se refiere el artículo 71.

9. Determinar las inversiones a realizar con el patrimonio de la sociedad en el marco de las pautas fijadas por la asamblea.

10. Autorizar las transmisiones de las acciones conforme a lo establecido en la presente ley.

11. Someter a la aprobación de la asamblea general ordinaria el balance general y estado de resultados y proponer la aplicación de los resultados del ejercicio.

12. Realizar cualesquiera otros actos y acuerdos que no estén expresamente reservados a la asamblea por las disposiciones de la presente ley o los estatutos de la sociedad.

ARTÍCULO 63.- Sindicatura.- las Sociedades de Garantía Recíproca tendrán un órgano de fiscalización o sindicatura integrado por tres (3) síndicos designados por la asamblea general ordinaria.

ARTÍCULO 64.- Requisitos para ser síndico. Para ser síndico se requerirá:

1. ser abogado, licenciado en economía, licenciado en administración de empresas, o contador público con título habilitante.

2. tener domicilio especial en la misma jurisdicción de la Sociedad de Garantía Recíproca. (SGR).

ARTÍCULO 65.- Atribuciones y deberes. Sin perjuicio de lo dispuesto por la ley 19.550 y sus modificatorias, son atribuciones y deberes de la sindicatura los siguientes:

1. verificar en igual forma y periodicidad las inversiones, los contratos de garantía celebrados y el estado del capital social, las reservas y el fondo de riesgo.

2. Atender los requerimientos y aclaraciones que formule la autoridad de aplicación y el Banco Central de la República Argentina.

Sección IV

De la fusión, escisión y disolución

ARTÍCULO 66.- Fusión y escisión. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) sólo podrán fusionarse entre sí o escindir-se en dos (2) o mas sociedades de la misma naturaleza, previa aprobación de la asamblea general con las mayorías previstas en el artículo 58 de la presente ley y autorización de la autoridad de aplicación con los requisitos previstos en esta ley para su constitución.

El canje de las acciones de la sociedad o sociedades originales, por las correspondientes a la o a las sociedades nuevas se realizará sobre el valor patrimonial neto. Cuando de resultados de esta forma de cálculo quedaren pendientes fracciones de acciones no suceptibles de ser canjeadas, se abonará en efectivo el valor correspondiente, salvo que existieran contratos de garantía recíproca vigentes, en cuyo caso el pago se realizará una vez extinguidos los mismos.

ARTÍCULO 67.- Disolución. La disolución de una Sociedad de Garantía Recíproca se verificará además de las causales fijadas por la ley 19.550 y sus modificatorias, por las siguientes:

1. Por la imposibilidad de absorber pérdidas que representen el total del fondo de riesgo, el total de la reserva legal, y el cuarenta por ciento (40%) del capital.

2. Por disminución del capital social a un monto menor al mínimo determinado por vía reglamentaria durante un periodo mayor a tres (3) meses.

3. Por revocación de la autorización acordada por la autoridad de aplicación.

Sección V

Del contrato, la garantía y la contragarantía

ARTÍCULO 68.- Contrato de garantía Recíproca. Habrá contrato de garantía Recíproca cuando una Sociedad de Garantía Recíproca constituida de acuerdo con las disposiciones de la presente ley se obligue acesoriamente por un socio partícipe que integra la misma y el acreedor de este acepte la obligación acesoria.

El socio partícipe queda obligado frente a la SGR por los pagos que ésta afronte en cumplimiento de la garantía.

ARTÍCULO 69.- Objeto de la obligación principal. El contrato de garantía recíproca tendrá por objeto asegurar el cumplimiento de prestaciones dinerarias u otras prestaciones suceptibles de apreciación dineraria asumidas por el socio partícipe para el desarrollo de su actividad económica u objeto social.

Dicho aseguramiento puede serlo por el total de la obligación principal o por menor importe.

ARTICULO 70.- Carácter de la Garantía.

Las garantías otorgadas conforme al artículo 68 serán en todos los casos por una suma fija y determinada aunque el crédito de la obligación a la que acceda fuera futuro, incierto o indeterminado. El instrumento del contrato será título ejecutivo por el monto de la obligación principal, sus intereses y gastos, justificado conforme al procedimiento del artículo 793 del código de comercio y hasta el importe de la garantía. La garantía recíproca es irrevocable.

ARTÍCULO 71.- De la contragarantía. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) deberán requerir contragarantías por parte de los socios partícipes en respaldo de los contratos de garantía con ellos celebrados.

El socio partícipe tomador del contrato de garantía recíproca, deberá ofrecer a la SGR algún tipo de contragarantía en respaldo de su operación.

ARTÍCULO 72.- Formas de contrato. El contrato de garantía recíproca es consensual. Se celebrará por escrito, pudiendo serlo por instrumento público o privado con firmas certificadas por escribano público.

Sección VI

De los efectos del contrato entre la Sociedad de garantía Recíproca y el acreedor

ARTÍCULO 73.- Solidaridad. La Sociedad de Garantía Recíproca responderá solidariamente por el monto de las garantías otorgadas con el deudor principal que afianza sin derecho a los beneficios de división excusión de bienes.

Sección VII

De los efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los Socios

ARTICULO 74.- Efectos entre la Sociedad de Garantía recíproca y el Socio. La Sociedad de Garantía Recíproca podrá trabar todo tipo de medidas cautelares contra los bienes del socio partícipe -deudor principal- en los siguientes casos:

- a) Cuando fuese estimado el pago
- b) Si vencida la deuda el deudor no la abonara
- c) Si disminuyen el patrimonio del deudor, o utilizarse sus bienes para afianzar nuevas obligaciones sin consentimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca.

d) Si el deudor principal quisiera ausentarse del país y no dejare bienes suficientes y libres de todo gravamen para cancelar sus obligaciones;

e) Cuando el deudor principal incumpliese obligaciones societarias respecto de la Sociedad de Garantía Recíproca.

f) Cuando el deudor principal fuera una persona de existencia ideal y no diera cumplimiento a las obligaciones legales para su funcionamiento regular.

ARTÍCULO 75.- Quiebra del Socio. Si el socio quiebrase antes de cancelar la deuda garantizada, la Sociedad de Garantía Recíproca tiene derecho de ser admitida previamente en el pasivo de la masa concursada.

ARTÍCULO 76.- Subrogación de derechos. La Sociedad de Garantía Recíproca que cancela la deuda de sus socios sólo se subrogará en los derechos, acciones y privilegios del acreedor resarcido en la medida que fuera necesario para el recupero de los importes abonados.

ARTÍCULO 77.- Repetición. Si la Sociedad de Garantía Recíproca ha afianzado una obligación solidaria de varios socios, podrá repetir de cada uno de ellos el total de lo que hubiese pagado.

Sección VIII

De la extinción del contrato de garantía recíproca

ARTÍCULO 78.- Extinción del contrato de garantía recíproca. El contrato de garantía recíproca se extingue por:

- a) La extinción de la obligación principal
- b) Modificación o novación de la obligación principal sin intervención y consentimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca
- c) Las causas de extinción de las obligaciones en general y las obligaciones accesorias en particular.

Sección IX

Beneficios impositivos y Banco Central

ARTÍCULO 79.- Beneficios impositivos. Los contratos de garantía recíproca constituidos bajo este régimen, gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

- a) Exención en el impuesto a las ganancias, ley 20.628 (t.o. 1986 y sus modificaciones) por las utilidades que generen;

b) Exención en el impuesto al valor agregado, texto sustituido por la ley 23.349 y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos. Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles de las utilidades imponibles

ARTICULO 80.- Banco Central. En la esfera de su competencia, el banco central de la República Argentina dispondrá las medidas conducentes a promover la aceptación de las garantías concedidas por las sociedades de que trata el presente régimen por parte de las entidades financieras que integran el sistema institucionalizado, otorgándoles a las mismas carácter de garantías preferidas autoliquidables, en tanto reúnan los requisitos necesarios.

Asimismo el Banco Central de la República Argentina ejercerá las funciones de superintendencia en lo atinente a vinculaciones de las (SGR) con los bancos y demás entidades financieras.

Sección X Autoridad de Aplicación

ARTÍCULO 81.- La autoridad de aplicación correspondiente al presente título será la que designe el Poder Ejecutivo Nacional, que también dictará las normas reglamentarias que

fueran necesarias para su cumplimiento y para la fiscalización y supervisión de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), con excepción de lo dispuesto en el artículo 80

Sección XI Disposiciones Finales

ARTÍCULO 82.- Ley 19.550. Todas aquellas cuestiones no consideradas específicamente en el Título II de la presente ley se regirán por la ley de Sociedades Comerciales 19.550 y sus modificaciones.

DECRETO 908/95 Reglamentario Ley 24.467

VISTO

el Expediente Nº 080-003613/95 del registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, y la Ley 24.467, y

CONSIDERANDO:

Que resulta necesario designar la Autoridad de Aplicación de los Títulos I y II de la Ley 24.467 conforme lo establecen sus artículos 30 y 81, como asimismo reglamentar los artículos 2º, 3º, 4º, 8º, 11, 12, 13, 14, 19, 20, 21, 22, 34, 42, 43, 45 y 46, pertenecientes también a los títulos I y II de la Ley. En cuanto al Título III su reglamentación ya se instrumentó a través del Decreto Nº 737 del 30 de mayo de 1995.

Que en relación a la caracterización de las empresas que se calificarán como pequeñas y medianas, y hasta tanto la Autoridad de Aplicación defina nuevos parámetros, se estima conveniente mantener el régimen actual establecido por la Resolución del ex-MINISTERIO DE ECONOMÍA Nº 401 de fecha 23 de noviembre de 1989 y sus modificatorias.

Que asimismo, se estima conveniente en función del aprovechamiento de las instituciones existentes, identificar lo que ha de entenderse por calificadoras de riesgo a los efectos de la evaluación del desempeño de las pequeñas y medianas empresas, y en tal sentido se provee a ello mediante referencia al régimen del Decreto Nº 656 del 23 de abril de 1992.

Que, con respecto a la formación de Consorcios de pequeñas y medianas empresas, se mantiene el régimen de promoción actual del Decreto Nº 2586 del 22 de diciembre de 1992.

Que, en relación a los límites establecidos en el artículo 34, es necesario que los estatutos reglamenten las modalidades en que habrán de desenvolverse, ya que si nada se dijera al respecto, las sociedades de garantía recíproca se verían imposibilitadas de operar ya que la primera operación por necesidad lógica superaría dichos límites por el sólo hecho de ser la única.

Que a los efectos de la autorización para funcionar que debe otorgar la Autoridad de

Aplicación según el artículo 42 de la Ley 24.467, se establece un doble sistema. Por un lado la posibilidad de elegir libremente las cláusulas estatutarias que habrán de regir la sociedad y en tal caso la Autoridad de Aplicación tendrá un plazo mayor para pronunciarse. Por otro lado, se dispone que la Autoridad de Aplicación apruebe un estatuto tipo de modo que las sociedades que lo adopten puedan ser autorizadas a funcionar en un lapso mas breve. Asimismo se dispone la creación de un registro a tales efectos.

Que el artículo 31 de la Ley 19.550 (t.o.1984) prohíbe a las sociedades en general, excepto aquellas cuyo objeto sea exclusivamente financiero o de inversión tomar o mantener participación en otra u otras sociedades por un monto superior a sus reservas libres y a la mitad de su capital y de las reservas legales, autorizando al PODER EJECUTIVO NACIONAL, en casos concretos, a disponer excepciones a dichos límites.

Que a fin de hacer efectivo el cumplimiento del espíritu de la Ley 24.467, orientando inversiones a sociedades de garantía recíproca, resulta procedente hacer uso de las facultades a que se refiere el artículo precedentemente reseñado, exceptuando en forma concreta a dichas sociedades de los límites establecidos por el referido artículo 31 de la Ley de Sociedades, en la medida que cuenten con la opinión favorable de la Autoridad de Aplicación.

Que, finalmente, se estima necesario reglamentar algunos aspectos vinculados a los alcances de las exenciones a los impuestos a las ganancias y al valor agregado establecidas en el artículo 79, incisos a) y b) de la Ley 24.467; ello con la finalidad de que las exenciones cumplan con el objeto promocional que se propone la Ley.

Que el servicio Jurídico permanente ha tomado la intervención que le compete.

Que el presente se dicta en uso de las facultades conferidas por el inciso 2 del artículo 99 de la CONSTITUCIÓN NACIONAL.

Por ello,

**EL PRESIDENTE DE LA NACIÓN
ARGENTINA
DECRETA:**

ARTÍCULO 1°.- Establécese que la Autoridad de Aplicación de los Títulos I y II de la Ley 24.467 será el MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS a través de la SECRETARÍA DE INDUSTRIA. Las competencias a que se refieren los artículos 2° y 3° de este decreto sólo podrán ser ejercidas por el MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS.

ARTÍCULO 2°.- A los fines de lo dispuesto por el artículo 2° de la Ley 24467, serán de aplicación las definiciones establecidas por la Resolución del ex- MINISTERIO DE ECONOMÍA Nº 401 del 23 de noviembre de 1989, y sus modificatorias las resoluciones del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS Nº 208 del 24 de febrero de 1993 y Nº 52 del 13 de enero de 1994, en tanto la Autoridad de Aplicación no las modifique o sustituya.

ARTÍCULO 3°.- Las bonificaciones de la tasa de interés para facilitar el acceso al crédito a las que se refieren los artículos 3° y 4° de la Ley 24.467, continuarán instrumentándose a través del Programa Trienal de Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa instituido por el Decreto Nº 2586 del 22 de diciembre de 1992, modificado por Decreto Nº 991 del 7 de mayo de 1993, como asimismo a través de otros mecanismos que oportunamente establezca la Autoridad de Aplicación.

ARTÍCULO 4°.- La bonificación especial de la tasa de interés a que se refiere el artículo 3° de la Ley 24.467 se determinará conforme a alguno de los parámetros establecidos en dicho artículo o a una combinación de ambos. Tal determinación estará a cargo de la Autoridad de Aplicación en cada oportunidad que se convoque a licitación a las entidades a través de las cuales se otorgarán los créditos a tasas bonificadas. Dicha decisión deberá contar con la conformidad de la SECRETARÍA DE HACIENDA del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS.

ARTÍCULO 5°.- Las evaluaciones a las que se refiere el artículo 8° de la Ley 24.467, podrán ser llevadas a cabo por las calificadoras de riesgo inscriptas en el registro previsto en el Decreto Nº 656/92, siendo, además necesaria, la aprobación por parte de la COMISIÓN NACIONAL DE VALORES dependiente de la SECRETARÍA DE FINANZAS BANCOS Y SEGUROS del MINISTERIO DE ECONOMÍA

Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, de un manual de procedimientos específicos para la evaluación de las pequeñas y medianas empresas.

ARTÍCULO 6°.- Los fondos a los que se refiere el artículo 11° de la Ley 24.467, según lo establece el artículo 29 de la misma, serán asignados a la Autoridad de Aplicación con destino específico a los programas establecidos en el decreto Nº 1091 del 7 de julio de 1994 (Sistema de Fortalecimiento de las Estructuras de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas), el decreto Nº 1255 del 29 de julio de 1994 (Programa de Desarrollo de Proveedores) y Decreto Nº 1304 del 1° de agosto de 1994 (Régimen de consolidación y desarrollo de Polos Productivos Regionales), para ser ejecutados durante el año fiscal 1995.

ARTÍCULO 7°.- La Autoridad de Aplicación dispondrá las acciones necesarias para instrumentar un Sistema Único Integrado de Información y Asesoramiento para las Pequeñas y Medianas Empresas. A tales efectos, los organismos integrantes del PODER EJECUTIVO NACIONAL deberán disponer lo necesario para suministrar a la Autoridad de Aplicación antes del día 30 de octubre del corriente año, la información necesaria que conformará la base de datos, con el fin de proceder a su unificación. El servicio deberá ponerse en marcha el 1° de enero de 1996. Los gastos que demande mantener el Sistema Único Integrado de Información y Asesoramiento a la Pequeña y Mediana Empresa, deberán imputarse a los créditos presupuestarios de la SECRETARÍA DE INDUSTRIA del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS.

Se invita a los Gobiernos Provinciales y Municipales a participar en la conformación del Sistema Único Integrado de Información y Asesoramiento a la pequeña y mediana Empresa.

ARTÍCULO 8°.- La Autoridad de Aplicación coordinará con los organismos involucrados en las disposiciones del artículo 13 de la Ley 24.467, junto con los institutos bajo su jurisdicción, las acciones necesarias y elevará las propuestas que estime pertinentes con el fin de que se cumplan los objetivos de dicho artículo.

ARTÍCULO 9°.- Para la Promoción de la formación de Consorcios de Empresas

ARTÍCULO 1°.- Establécese que la Autoridad de Aplicación de los Títulos I y II de la Ley 24.467 será el MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS a través de la SECRETARÍA DE INDUSTRIA. Las competencias a que se refieren los artículos 2° y 3° de este decreto sólo podrán ser ejercidas por el MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS.

ARTÍCULO 2°.- A los fines de lo dispuesto por el artículo 2° de la Ley 24467, serán de aplicación las definiciones establecidas por la Resolución del ex- MINISTERIO DE ECONOMÍA Nº 401 del 23 de noviembre de 1989, y sus modificatorias las resoluciones del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS Nº 208 del 24 de febrero de 1993 y Nº 52 del 13 de enero de 1994, en tanto la Autoridad de Aplicación no las modifique o sustituya.

ARTÍCULO 3°.- Las bonificaciones de la tasa de interés para facilitar el acceso al crédito a las que se refieren los artículos 3° y 4° de la Ley 24.467, continuarán instrumentándose a través del Programa Trienal de Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa instituido por el Decreto Nº 2586 del 22 de diciembre de 1992, modificado por Decreto Nº 991 del 7 de mayo de 1993, como asimismo a través de otros mecanismos que oportunamente establezca la Autoridad de Aplicación.

ARTÍCULO 4°.- La bonificación especial de la tasa de interés a que se refiere el artículo 3° de la Ley 24.467 se determinará conforme a alguno de los parámetros establecidos en dicho artículo o a una combinación de ambos. Tal determinación estará a cargo de la Autoridad de Aplicación en cada oportunidad que se convoque a licitación a las entidades a través de las cuales se otorgarán los créditos a tasas bonificadas. Dicha decisión deberá contar con la conformidad de la SECRETARÍA DE HACIENDA del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS.

ARTÍCULO 5°.- Las evaluaciones a las que se refiere el artículo 8° de la Ley 24.467, podrán ser llevadas a cabo por las calificadoras de riesgo inscriptas en el registro previsto en el Decreto Nº 656/92, siendo, además necesaria, la aprobación por parte de la COMISIÓN NACIONAL DE VALORES dependiente de la SECRETARÍA DE FINANZAS BANCOS Y SEGUROS del MINISTERIO DE ECONOMÍA

Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, de un manual de procedimientos específicos para la evaluación de las pequeñas y medianas empresas.

ARTÍCULO 6°.- Los fondos a los que se refiere el artículo 11° de la Ley 24.467, según lo establece el artículo 29 de la misma, serán asignados a la Autoridad de Aplicación con destino específico a los programas establecidos en el decreto Nº 1091 del 7 de julio de 1994 (Sistema de Fortalecimiento de las Estructuras de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas), el decreto Nº 1255 del 29 de julio de 1994 (Programa de Desarrollo de Proveedores) y Decreto Nº 1304 del 1° de agosto de 1994 (Régimen de consolidación y desarrollo de Polos Productivos Regionales), para ser ejecutados durante el año fiscal 1995.

ARTÍCULO 7°.- La Autoridad de Aplicación dispondrá las acciones necesarias para instrumentar un Sistema Único Integrado de Información y Asesoramiento para las Pequeñas y Medianas Empresas. A tales efectos, los organismos integrantes del PODER EJECUTIVO NACIONAL deberán disponer lo necesario para suministrar a la Autoridad de Aplicación antes del día 30 de octubre del corriente año, la información necesaria que conformará la base de datos, con el fin de proceder a su unificación. El servicio deberá ponerse en marcha el 1° de enero de 1996.

Los gastos que demande mantener el Sistema Único Integrado de Información y Asesoramiento a la Pequeña y Mediana Empresa, deberán imputarse a los créditos presupuestarios de la SECRETARÍA DE INDUSTRIA del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS.

Se invita a los Gobiernos Provinciales y Municipales a participar en la conformación del Sistema Único Integrado de Información y Asesoramiento a la pequeña y mediana Empresa.

ARTÍCULO 8°.- La Autoridad de Aplicación coordinará con los organismos involucrados en las disposiciones del artículo 13 de la Ley 24.467, junto con los institutos bajo su jurisdicción, las acciones necesarias y elevará las propuestas que estime pertinentes con el fin de que se cumplan los objetivos de dicho artículo.

ARTÍCULO 9°.- Para la Promoción de la formación de Consorcios de Empresas

Pequeñas y Medianas, enmarcada en el artículo 19 de la Ley 24.467, manteniéndose los instrumentos y procedimientos establecidos en el capítulo III del Decreto N° 2586 del 22 de diciembre de 1992 y sus normas complementarias.

Facúltase asimismo a la Autoridad de Aplicación a proponer normas sustitutivas o complementarias de dicho instrumento, en tanto la evolución de los factores económicos o la potenciación de esta herramienta lo hicieran necesario.

ARTICULO 10°.- EL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS tendrá a su cargo coordinar la acción de los distintos organismos competentes en materia de comercio exterior, con el fin de definir las políticas más adecuadas para el cumplimiento de lo dispuesto en los artículos 20 y 21 de la Ley 24.467.

ARTÍCULO 11°.- La Autoridad de Aplicación instrumentará y coordinará con las distintas áreas de los Gobiernos Nacional, Provinciales y Municipales y con la participación del Sector Privado incluyendo a las entidades gremiales empresarias, el desarrollo del Programa Nacional de Capacitación de los cuadros empresariales y gerenciales de las Pequeñas y Medianas Empresas creado por el artículo 22 de la Ley 24.467.

ARTICULO 12.- Para los distintos programas y sistemas incluidos en la Ley 24.467, que hayan sido creados con anterioridad a la fecha de vigencia de la misma, manteniéndose los instrumentos, procedimientos y normas reglamentarias actualmente vigentes que le son aplicables a cada uno de ellos.

Facúltase asimismo a la Autoridad de Aplicación a establecer o proponer normas sustitutivas o complementarias de las indicadas anteriormente en función de factores económicos, necesidad de potenciación o corrección que cada una de las herramientas requiera en el futuro.

ARTICULO 13°.- El modo operativo de los límites a los que se refiere el artículo 34 de la Ley 24.467, deberá ser reglamentado en los respectivos estatutos de las sociedades de garantía recíproca que se constituyan.

ARTÍCULO 14°.- Para otorgar o denegar la autorización para el funcionamiento de una sociedad de garantía recíproca según lo previsto en el artículo 42 de la Ley 24.467, La

Autoridad de Aplicación tendrá un plazo de TREINTA (30) días hábiles cuando la sociedad solicitante no opte por el procedimiento a que se refiere el artículo siguiente.

ARTICULO 15.- A los fines del artículo 42 de la Ley 24467 la Autoridad de Aplicación aprobará un estatuto tipo para la constitución de las sociedades de garantía recíproca.

Para la autorización del funcionamiento de una sociedad de garantía recíproca, constituida conforme al estatuto tipo aprobado, la Autoridad de Aplicación solamente deberá verificar la inscripción en el REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO, y la conformidad con el estatuto tipo indicado por la solicitante y en el plazo de diez (10) días hábiles, deberá conceder la autorización a cuyo efecto bastará la providencia del organismo competente de su dependencia.

ARTICULO 16.- En relación a las autorizaciones a las que se refiere el artículo anterior, la Autoridad de Aplicación llevará un registro en el que constarán las autorizaciones solicitadas, las denegadas y las concedidas, archivando una copia de las solicitudes y de los estatutos presentados.

ARTICULO 17.- Las sociedades de garantía recíproca autorizadas estarán obligadas a informar cada CUATRO (4) meses a la Autoridad de Aplicación los datos que permitan conocer su situación económica y financiera. A tal efecto, la Autoridad de Aplicación establecerá los criterios que estime necesarios.

ARTICULO 18.- La revocación de la autorización para funcionar prevista por el artículo 43 de la Ley 24.467 se hará de acuerdo al procedimiento establecido en el artículo 21 de la Ley 19.549, modificada por la Ley 21.686, sin perjuicio del régimen disciplinario que en su caso establezca la autoridad de aplicación.

ARTICULO 19.- Atento lo dispuesto por el artículo 45 de la Ley 24.467, facúltase a la Autoridad de Aplicación a establecer el capital social mínimo para la constitución de las sociedades de garantía recíproca.

ARTÍCULO 20.- El fondo de riesgo tendrá por principal objeto la cobertura de las garantías que se otorgan a los socios partícipes. En relación al artículo 46, inciso 6 de la Ley 24.467, el estatuto de la sociedad de garantías recíproca deberá precisar un plazo mínimo no menor a DOS (2) años a partir del cual el socio

SGR (CAPITAL MÍNIMO)
Res. 301/96 (ex Secretaría de Minería e Industria)

VISTO el Expte. 000-002539/96, la Ley N° 24.467 y su Reglamentación aprobada por Decreto N° 908 del 11 de diciembre de 1995, y

CONSIDERANDO: que la SECRETARÍA DE MINERÍA E INDUSTRIA es la Autoridad de Aplicación de la citada Ley en virtud de lo dispuesto por el art. 1 de su reglamentación.

Que en relación a las Sociedades de Garantía Recíproca contempladas en el título II de la citada ley, se hace necesaria la fijación del capital social mínimo de acuerdo en lo contemplado en los arts. 42 y 45 de la Ley N°24.467 respectivamente.

Que la SUBSECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ha realizado la propuesta pertinente en el citado asunto.

Que la SUBSECRETARÍA LEGAL de la SECRETARÍA DE COORDINACIÓN LEGAL, TÉCNICA Y ADMINISTRATIVA y la Dirección General de Asuntos Jurídicos dependiente de aquella han tomado la intervención que les compete.

Que esta SECRETARÍA es competente para el dictado del presente acto en virtud de lo dispuesto por el art. 19 del Decreto N° 908/95 reglamentario de la Ley N° 24.467

Por ello,

EL SECRETARIO DE MINERÍA E INDUSTRIA RESUELVE:

Artículo 1° - Establécese que el Capital Social Mínimo para la constitución de las Sociedades de Garantía Recíproca es de pesos DOSCIENTOS CUARENTA MIL (\$240.000).

Artículo 2° - Cuando la Autoridad de Aplicación en uso de la facultad prevista en el art. 37 de la Ley 24.467 modifique el mínimo de CIENTO VEINTE (120) socios partícipes, el Capital Social Mínimo a regir en ese caso se verá disminuido en forma proporcional al nuevo número de socios, teniendo como base el monto dispuesto en el artículo anterior.

Artículo 3° - La presente Resolución entrará en vigencia al día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial.

Artículo 4° - Comuníquese, publíquese dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. - Carlos A. Magariños.

SGR (CAPITAL MÍNIMO)
Res. 301/96 (ex Secretaría de Minería e Industria)

VISTO el Expte. 000-002539/96, la Ley N° 24.467 y su Reglamentación aprobada por Decreto N° 908 del 11 de diciembre de 1995, y

CONSIDERANDO: que la SECRETARÍA DE MINERÍA E INDUSTRIA es la Autoridad de Aplicación de la citada Ley en virtud de lo dispuesto por el art. 1 de su reglamentación.

Que en relación a las Sociedades de Garantía Recíproca contempladas en el título II de la citada ley, se hace necesaria la fijación del capital social mínimo de acuerdo en lo contemplado en los arts. 42 y 45 de la Ley N°24.467 respectivamente.

Que la SUBSECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ha realizado la propuesta pertinente en el citado asunto.

Que la SUBSECRETARÍA LEGAL de la SECRETARÍA DE COORDINACIÓN LEGAL, TÉCNICA Y ADMINISTRATIVA y la Dirección General de Asuntos Jurídicos dependiente de aquella han tomado la intervención que les compete.

Que esta SECRETARÍA es competente para el dictado del presente acto en virtud de lo dispuesto por el art. 19 del Decreto N° 908/95 reglamentario de la Ley N° 24.467

Por ello,

EL SECRETARIO DE MINERÍA E INDUSTRIA RESUELVE:

Artículo 1° - Establécese que el Capital Social Mínimo para la constitución de las Sociedades de Garantía Recíproca es de pesos DOSCIENTOS CUARENTA MIL (\$240.000).

Artículo 2° - Cuando la Autoridad de Aplicación en uso de la facultad prevista en el art. 37 de la Ley 24.467 modifique el mínimo de CIENTO VEINTE (120) socios partícipes, el Capital Social Mínimo a regir en ese caso se verá disminuido en forma proporcional al nuevo número de socios, teniendo como base el monto dispuesto en el artículo anterior.

Artículo 3° - La presente Resolución entrará en vigencia al día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial.

Artículo 4° - Comuníquese, publíquese dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. - Carlos A. Magariños.

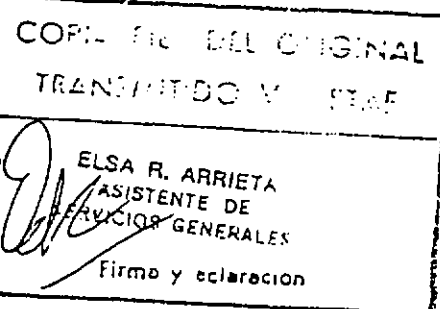


BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA

COMUNICACION " A " 2410

26/01/96

A LAS ENTIDADES FINANCIERAS:



Ref.: Circular

LISOL 1 - 127.

OPRAC 1 - 399.

Tratamiento de financiaciones a PYMES con avales extendidos por las Sociedades de Garantía Recíproca (Ley 24.467)

Nos dirigimos a Uds. para comunicarles que esta Institución adoptó la siguiente resolución:

"1. Sustituir el Apartado I. Cartera Comercial, primer párrafo, del Anexo I a la Comunicación "A" 2216 (texto según la Comunicación "A" 2358) por el siguiente:

"I. Cartera Comercial.

A los fines de las presentes disposiciones quedan comprendidas en este concepto todas las financiaciones y garantías, con excepción de aquellas que no superen el equivalente a \$ 200.000 con o sin garantías preferidas -en caso de que la entidad haya ejercido la opción- y de las consideradas como créditos para consumo o para vivienda propia. Cuando el cliente mantenga financiaciones por ambos conceptos, los créditos para consumo o para vivienda se sumarán a los de la cartera comercial para determinar su encuadramiento en una o en otra cartera en función de los importes indicados, a cuyo fin los créditos con garantía preferida y/u otorgadas por sociedades de garantía recíproca, inscriptas en el Registro habilitado en esta Institución, se ponderarán al 50% ."

2. Sustituir el primer párrafo y encabezamiento del cuadro insertos en el Anexo II a la Comunicación "A" 2216 por el siguiente texto:

"Según la clasificación que corresponde asignar a los clientes, teniendo en cuenta lo previsto en el Anexo I, deberán aplicarse sobre el total de las deudas de los clientes las siguientes pautas mínimas de previsionamiento:



| Categoria | con garantías pre- feridas u otorgadas por sociedades de garantía recíproca, inscriptas en el Re- gistro habilitado en el B.C.R.A. | sin garantías pre- feridas u otorgadas por sociedades de garantía recíproca, inscriptas en el Re- gistro habilitado en el B.C.R.A." |
|-----------|--|---|
|-----------|--|---|

3. Agregar en el Anexo II a la Comunicación "A" 2140, los siguientes puntos:

"3.10. el total de las financiaciones que cuenten con avales extendidos por una misma sociedad de garantía recíproca inscripta en el Registro habilitado en el Banco Central, no podrá superar el 25% de la R.P.C."

"4.7. las financiaciones que cuenten con avales extendidos por sociedades de garantía recíproca inscriptas en el Registro habilitado en el Banco Central, sin perjuicio de la observancia del límite global previsto en el punto 3.10."

4. Incorporar en el Anexo I a la Comunicación "A" 2140 el siguiente punto:

"3.6. las financiaciones que cuenten con avales extendidos por sociedades de garantía recíproca inscriptas en el Registro habilitado en el Banco Central, sin perjuicio de la observancia del límite global previsto en el punto 3.10. del Anexo II."

5. Sustituir los puntos 3.8. y 4.18. del Anexo I a la Comunicación "A" 2136 por los siguientes:

| | |
|--|-----|
| "3.8. con garantías otorgadas por sociedades de garantía recíproca (Ley 24.467), inscriptas en el Registro habilitado en el B.C.R.A. | 50% |
|--|-----|

| | |
|-------------|-------|
| "3.9. demás | 100%" |
|-------------|-------|

y

| | |
|---|-----|
| "4.18. con garantías otorgadas por sociedades de garantía recíproca (Ley 24.467), inscriptas en el Registro habilitado en el B.C.R.A. | 50% |
|---|-----|

| | |
|--------------|-------|
| "4.19. demás | 100%" |
|--------------|-------|



6. Incorporar al punto 4. del Anexo a la Comunicación "A" 467 (texto según las Comunicaciones "A" 2054, 2074 y 2098) la siguiente exclusión:

"4.8. Los créditos que cuenten con garantías otorgadas por sociedades de garantía recíproca (Ley 24.467), inscriptas en el Registro habilitado en el Banco Central."

7. Establecer que las entidades financieras que brinden asistencia crediticia a las PYMES -con aval extendido por sociedades de garantía recíproca inscriptas en el Registro habilitado en el Banco Central-, podrán emplear el tratamiento a que se refieren los puntos 1. a 6. de esta Comunicación en la medida en que las tasas de interés que apliquen a tales operaciones no excedan las fijadas para el primer tramo establecido en la Tabla de Indicadores de Riesgo contenida en el Anexo II a la Comunicación "A" 2136."

Saludamos a Uds. muy atentamente.

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA

Alfredo A. Besio
Gerente de Normas para
Entidades Financieras

Miguel A. Kiguel
Subgerente General
Area de Economía y Finanzas



BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA

COMUNICACION " A " 2411

26/01/96

A LAS ENTIDADES FINANCIERAS:

COPIA DEL ORIGINAL
TRANSMITIDO VIA STAF

ELSA R. ARRIETA
ASISTENTE DE
SERVICIOS GENERALES
Firma y aclaración

Ref.: Circular
RUNOR 1 - 173.
Sociedades de Garantía Recíproca.
Inscripción en el BCRA. Requisitos a
observar (art. 80 de la Ley 24.467)

NOS dirigimos a Uds. para comunicarles que esta
Institución adoptó la siguiente resolución:

"1. Establecer que las sociedades de garantía recíproca interesadas en que los avales que otorguen gocen del tratamiento específico, por parte de las entidades financieras, previsto en la Comunicación "A" 2410, deberán inscribirse en el Registro de Sociedades de Garantía Recíproca (Ley 24.467) que a tal efecto llevará la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias.

2. Establecer que las sociedades inscriptas en el Registro a que se refiere el punto anterior deberán observar -en todo momento- las siguientes condiciones:

2.1. Mantener un fondo de riesgo equivalente al 25% de los avales otorgados.

A tal fin, se considerará el fondo de riesgo que surja del último balance trimestral que cuente con dictamen de auditor externo inscripto en el "Registro de auditores" de la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias.

Para la determinación del importe mínimo exigido como fondo de riesgo corresponderá considerar los avales otorgados a las PYMES, ponderados por la aplicación a cada uno de ellos de los siguientes factores, según la clase de las contragarantías ofrecidas:

2.1.1. hipoteca en primer grado

75%

2.1.2. prenda

2.1.2.1. fija con registro en primer
grado o con desplazamiento ha-



cia la sociedad sobre vehículos automotores (de uso particular o comercial) 50%

2.1.2.2. fija con registro en primer grado o con desplazamiento sobre otros bienes 75%

2.1.2.3. flotante con registro, en la medida que se instrumente sobre bienes que cuenten con certificados de fabricación u otros documentos que limiten la disposición del bien, siempre que sean retenidos hasta la cancelación de la asistencia otorgada 50%

2.1.3. demás y sin contragarantías. 100%

2.2. El total de avales otorgados a un socio participe no podrá superar el 2,5% del fondo de riesgo de la sociedad otorgante correspondiente al último balance trimestral con dictamen de auditor externo.

No podrán acordarse avales a socios vinculados, a cuyo efecto se tendrán en cuenta las pautas vigentes difundidas mediante Comunicación "A" 2140.

2.3. Tener invertido el 100% de su fondo de riesgo en los activos previstos por el art. 74 de la Ley 24.241 para las inversiones de los fondos de jubilaciones y pensiones dentro de los límites y demás condiciones establecidos para ello, según los criterios difundidos por la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones.

Los inversiones deberán ser mantenidas en custodia en algunos de los bancos habilitados a cumplir esa función respecto de las inversiones de los fondos de jubilaciones y pensiones (Comunicación "A" 2237) o en bancos del exterior con calificación "AA" o superior otorgada por alguna de las agencias internacionales enunciadas en el punto 6. de la Comunicación "A" 2269.

2.4. Cumplir regularmente con el régimen informativo que establezca la Superintendencia de Entidades Financieras y



Cambiarias y sujetarse a la fiscalización del Banco Central.

El apartamiento a cualquiera de estas premisas implicará la inmediata baja de la sociedad del Registro."

Saludamos a Uds. muy atentamente.

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA

Alfredo A. Besio
Gerente de Normas para
Entidades Financieras

Miguel A. Kiguel
Subgerente General
Area de Economía y Finanzas

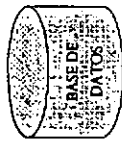
SERVICIOS INFORMÁTICOS

CUENTA CORRENTISTAS INHABILITADOS

a)

ON LINE

SOPORTE MAGNÉTICO



1 - PC adaptada con placa emuladora IBM PC 3270 y soft asociado

2 - Red de comunicación de datos (EDS, Red de negocios, Provincanje, Instituto Movilizador, NOSIS, STARTNET)

3 - Firma de contrato con el B.C.R.A.

PRESENTAR:

Solicitud de servicio dirigida a la Gerencia de Sistemas y Organización

+

SOCIEDADES

Fotocopia contrato social autenticado

APODERADOS

Poder de firma autenticado

PERSONAS FÍSICAS

- Datos personales
- Referencias bancarias y comerciales
- Comprobante DGI

CORREO ELECTRÓNICO

b)

Comunicaciones del BCRA
Costo mensual: US\$ 150

1 - Cartridge: formato EBCDIC
Contenido: Base de datos HISTORICA
Costo: \$ 500

2 - Diskette: 3 1/2: formato ASCII
Contenido: Novedades mensuales
Costo: \$ 150

RIESGO CREDITICIO

c)

Central de Riesgo

Central de Información Crediticia

Principales deudores mayores a \$ 200.000

Soporte magnético (2)
Actualización mensual

ON LINE

Costo anual: \$ 600

Deudores en situación irregular deudas desde \$ 50

Calificación 1 y 2
- Com "A" 2487 -

Calificación 3 a 6
Soporte magnético (2)
Actualización mensual

PROGRAMA SGR

¿EN QUÉ CONSISTE EL PROGRAMA?

La Nación Argentina a través del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, con la participación del Banco Central de la República Argentina han suscrito un Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para llevar a cabo el marco legal y regulador de un Sistema de Garantías para la PYME. Los Fondos para dicho Programa han sido provistos por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

OBJETIVO:

El objetivo del Programa consiste en apoyar la formación institucional y la estructura legal de sociedades privadas de garantía recíproca, que faciliten a las PYMES argentinas el acceso al crédito formal, necesario para impulsar su desarrollo y mejorar su producción y productividad.

El programa respaldará al gobierno argentino en las siguientes acciones:

1. Preparar la reglamentación y ordenamiento jurídico del Sistema de Garantía Recíproca
2. Fortalecer la autoridad de aplicación y la capacidad del BCRA para ejercer la supervisión y control sobre las nuevas Sociedades de Garantía Recíprocas.
3. Alentar la implantación de SGR en el territorio de la República, capacitando a los operadores potenciales y reales, para asegurar la eficiencia y sustentabilidad de las SGR.

SUBPROGRAMAS

Para la consecución de las acciones antes planteadas, el Programa supone la ejecución de cuatro Subprogramas:

Subprograma I: Fortalecimiento de la Autoridad de Aplicación.

Subprograma II: Apoyo al desarrollo normativo del sistema de garantía recíproca.

Subprograma III: Fortalecimiento de la capacidad de inspección y control de las SGR por el Banco Central.

Subprograma IV: Difusión e información del nuevo sistema y capacitación de sus operadores potenciales.

PLAZO

El plazo de duración del programa será de 18 meses contados a partir de Agosto de 1996.

MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO

Es una donación, es decir, no es reembolsable por parte del Gobierno Argentino. No obstante ello, está previsto que éste aporte un monto igual al del FOMIN (Aporte Nacional US\$ 610.000 FOMIN US\$ 610.000 Total US\$ 1.220.000)

DESTINO DE LOS RECURSOS

Los recursos están destinados a la contratación de expertos para cubrir los objetivos específicos de cada Subprograma.

INFORMES: En la Unidad de Proyectos Especiales- Programa SGR- Paseo Colón 185 piso 4° of. 412- Capital Federal- Tel:349-5318/25/26

Director a cargo: Dr. Alberto Rubio