

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA**

**CARRERA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
MENCION EN COMERCIALIZACIÓN**

**Tema: La utilidad de las Sociedades de Garantía Recíproca en PYMES argentinas durante la pandemia, a partir de marzo 2020 hasta la actualidad.**

**Autor: Eleonora María Pollo**

**Director: Mg. Pablo Elín**

**Fecha 28/10/2021**

## Agradecimientos

Agradezco a todas las personas que me ayudaron a transitar este camino, especialmente al Dr. Sergio Albano, quien me orientó, enseñó y ayudó en la presentación del ante proyecto. Además, agradezco a mi compañero y Director de Tesis, Pablo Elín.

## Resumen

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) denomina a las Sociedades de garantía recíproca (SGR) como sociedades comerciales que tienen como objeto fundamental, facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) a través del otorgamiento de avales. Es decir que no otorgan préstamos, sino que permiten que este tipo de empresas accedan a mejores oportunidades en cuanto a plazo, tasa y condiciones de crédito financiero y comercial. En el trabajo de Tesis se indagó sobre la utilidad de las SGR durante el período de pandemia que comenzó en marzo de 2020 y permanece hasta la actualidad, con el propósito de conocer cómo esta herramienta influyó en la supervivencia (o no) de las pequeñas y medianas empresas. Se ha podido conocer que tanto en Argentina como en otros países (ejemplo España) las Sociedades de garantía recíproca (SGR) se constituyeron como una herramienta fundamental que posibilitó la supervivencia de pequeñas y medianas empresas en tiempos de pandemia.

Palabras Claves: Sociedades de garantía recíproca- Pymes- Pandemia-

## Índice

Agradecimientos .....	2
Resumen.....	3
Introducción.....	5
Descripción del problema .....	5
Objetivos .....	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos.....	6
Alcance .....	6
Limitaciones y delimitaciones .....	7
Metodología.....	7
Marco Teórico .....	9
CAPÍTULO I: Pymes.....	12
1.1 Antecedentes históricos de PYMES en Argentina.....	12
1.2 Marco legal. Normativa que regula a las PYMES .....	21
1.3 Desarrollo Pymes a nivel global .....	25
1.3.1    Latinoamérica.....	25
1.3.2    Asia .....	26
1.3.3    Europa .....	28
CAPÍTULO II: Situación económica-financiera de Pymes en Argentina.....	30
2.1 El financiamiento y las Pymes .....	30
2.2 Antecedentes de la temática .....	37
2.3 Legislación sobre Sociedades de garantía recíproca.....	39
CAPÍTULO III: Pymes y Sociedades de Garantía Recíproca en escenario de pandemia.....	45
3.1 Sociedades de garantía recíproca y su asistencia a Pymes argentinas.....	45
3.2 Sociedades de garantía recíproca y su asistencia a Pymes españolas.....	52
3.3 Resultados de la encuesta realizada a veinticinco empresas pymes.....	53
3.4 Resultado de la entrevista a realizada a Federico Martín Milia, Gerente Regional de Garantizar SGR.....	56
Conclusiones .....	57
Propuesta .....	58
Bibliografía.....	60
Anexo I .....	64
Anexo II .....	65
Anexo III .....	66

## Introducción

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) denomina a las Sociedades de garantía recíproca (SGR) como sociedades comerciales que tienen como objeto fundamental, facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) a través del otorgamiento de avales. Es decir que no otorgan préstamos, sino que permiten que este tipo de empresas accedan a mejores oportunidades en cuanto a plazo, tasa y condiciones de crédito financiero y comercial. En el trabajo de Tesis se indaga específicamente sobre la utilidad de las SGR durante el período de pandemia que comenzó en marzo de 2020 y permanece hasta la actualidad, con el propósito de conocer cómo esta herramienta influyó en la supervivencia (o no) de las pequeñas y medianas empresas.

## Descripción del problema

Si bien la situación económica en Argentina era crítica al finalizar 2019, el comienzo de la pandemia por Covid-19 afectó el mercado global e interno, menoscabando de manera aguda a las pequeñas y medianas empresas argentinas (Pymes). Es por ello que dentro de este contexto de pandemia, en donde muchas Pymes sobrevivieron y otras no, el interés se centró en investigar concretamente sobre: ¿Cuál fue la utilidad de las Sociedades de garantía recíproca (SGR) durante el período de pandemia que comenzó en marzo de 2020? Si bien la Tesis se centró sobre Argentina, uno de los capítulos comparó la utilidad de las SGR durante la pandemia en Argentina y España, con el propósito de profundizar sobre el uso de dicha herramienta en ambos países.

## Objetivos

### Objetivo general

Determinar la utilidad de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) durante el período de pandemia que comenzó en marzo de 2020 y permanece hasta la actualidad.

### Objetivos específicos

- Identificar el Sistema de funcionamiento de las SGR en Argentina, como facilitador de financiamiento a Pymes durante el período de pandemia que comenzó en marzo de 2020.
- Comparar la utilidad de las SGR en Pymes de Argentina y España durante el mismo período.

## Alcance

En este caso, el trabajo de Tesis abarcó lo correspondiente a la utilidad de las SGR durante el período de pandemia que comenzó en marzo de 2020, con el propósito de conocer cómo esta herramienta influyó en la supervivencia (o no) de las pequeñas y medianas empresas. Si bien en uno de los capítulos se comparó la utilidad de las SGR aplicada en pequeñas y medianas empresas (Pymes) dentro del contexto de pandemia en Argentina y en España, el trabajo se centró específicamente en Argentina, debido a que uno de los principales intereses de la investigación radicó en conocer la importancia de la utilización de las Sociedades de garantía recíproca aplicadas en Pymes dentro de un contexto crítico (como en este caso el criterio de pandemia) como el que estamos viviendo.

## Limitaciones y delimitaciones

Entre las limitaciones y delimitaciones, se puede establecer que este trabajo se centró concretamente en las SGR aplicadas en pequeñas y medianas empresas de Argentina a partir del contexto de pandemia que comenzó en marzo de 2020 hasta la actualidad. Si bien se explicó el contexto económico crítico argentino anterior a la pandemia, el estudio solamente analizó la utilidad de las SGR dentro del período mencionado y solamente incluyendo al universo conformado por las Pymes.

## Metodología

### ***Tipo de estudio***

El presente estudio tuvo carácter descriptivo porque el objetivo de la investigación radicó en describir la utilidad de las Sociedades de garantía recíproca (SGR) durante el período de pandemia que comenzó en marzo de 2020.

### ***Estrategia metodológica***

La estrategia metodológica utilizada fue la cualitativa. Sabino (2012) expresa, que la investigación cualitativa constituye una aproximación sistemática que permite describir las experiencias de la vida y otorgarles significado. Su objetivo consiste en observar los acontecimientos, acciones, normas, valores, etc., desde el fenómeno del estudio. Se recolectaron datos sobre la temática de estudio con el objetivo analizar la utilidad de las Sociedades de

garantía recíproca (SGR) durante el período de pandemia que comenzó en marzo de 2020 y permanece hasta la actualidad.

### ***Tipos de fuentes utilizadas***

Sabino (2012) define a las fuentes primarias de información como “las que contienen información original no abreviada ni traducida: tesis, libros, nomografías, artículos de revista, manuscritos. Se les denomina también fuentes de información de primera mano” (p.317).

Sabino (1992) además, establece que “los datos primarios son aquellos que el investigador obtiene directamente de la realidad, recolectándolos con sus propios instrumentos. En otras palabras, son los que el investigador o sus auxiliares recogen por sí mismos, en contacto con los hechos que se investigan” (p.109).

Es relevante expresar que las fuentes secundarias son textos basados en fuentes primarias, e implican generalización, análisis, síntesis, interpretación o evaluación (Sabino, 2012).

- Fuentes Primaria: En el presente trabajo se utilizó como fuente primaria, una encuesta realizada por la autora a 25 pymes, con una antigüedad superior a 10 años, que hayan utilizado y hayan sido beneficiarias de la herramienta. El cuestionario estuvo destinado a personas de ambos sexos, con un mínimo de cinco años de antigüedad en las empresas, ocupantes de posiciones jerárquicas y de toma de decisiones. Para alcanzar los objetivos propuestos de la investigación, se elaboró un cuestionario con preguntas, de manera de obtener un formato unificado, para todos los casos en las distintas empresas y personas entrevistadas<sup>1</sup>. El mismo se utilizó para la recopilación y registro de los datos. (Ver anexo

---

<sup>1</sup> Los nombres de las empresas y personas encuestadas, se consignan con iniciales por razones de confidencialidad.

l). Se presentan ordenados los datos relevados con el fin de comenzar el análisis de los mismos. Estos datos se trabajan en planillas de Excel.

Además, se utilizó como fuente primaria, una entrevista, realizada por la autora a Federico Martín Milia, Gerente Regional de Garantizar SGR. La misma se realizó en forma presencia, en base a un guion. (Ver Anexo II). La pregunta número 3 no estaba estipulada en el guion original, pero en base a la respuesta de la pregunta número 2, la autora consideró conveniente agregarla.

- Fuentes secundarias: En el presente trabajo se utilizó como fuente secundaria, los informes estadísticos, libros y publicaciones científicas referidos a la temática.

De manera específica para desarrollar el capítulo sobre la comparación de SGR aplicada en Pymes de España y Argentina, se utilizaron entrevistas publicadas en distintos medios de comunicación, vinculadas a Pymes y a Sociedades de Garantía Recíproca con el propósito de profundizar sobre el fenómeno en estudio.

## Marco Teórico

### ***Los socios en las Sociedades de garantía recíproca***

Las SGR se integran con dos tipos de socios: las pymes a las que avalan (denominados socios partícipes) y las personas físicas o jurídicas (que pueden ser nacionales, extranjeras, públicas o privadas) que aportan capital a la SGR y al fondo de riesgo de la SGR (denominados socios protectores). (BCRA, 2020).

Los socios partícipes pueden ser micro, pequeñas o medianas empresas (ya sean personas físicas o jurídicas) y no deben ser controlantes, controladas ni estar vinculadas a empresas o

grupos económicos que excedan la calificación de micro, pequeñas o mediana empresa. (BCRA, 2020).

Es importante tener presente que la condición de pyme es auditada y verificada por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, dependiente del Ministerio de Industria de la Nación, según el nivel de ventas totales anuales en pesos netas de IVA, impuestos internos y deducido hasta el 50% de las exportaciones (Resolución 24/2001).

Los socios protectores pueden ser personas físicas o jurídicas que realicen aportes al capital social y al Fondo de Riesgo de las SGR. Para obtener el beneficio fiscal previsto deben mantener los aportes al fondo de riesgo por un mínimo de 2 años. (BCRA).

### ***Fondo de riesgo***

El fondo de riesgo se invierte en el mercado local; por ejemplo, en depósitos a plazo fijo, títulos públicos, letras del tesoro, obligaciones negociables, fondos comunes de inversión y otros títulos valores. El rendimiento obtenido por las inversiones del fondo de riesgo se distribuye periódicamente entre los socios protectores. (BCRA, 2020).

### ***Requisitos y documentación requerida***

Con el propósito de brindar aval a un emprendimiento/empresa, las SGR deben verificar todos los requisitos documentales y técnicos que exige la ley de su creación y la normativa de su autoridad de Contralor (Sepyme) para acreditar la condición Pyme y la viabilidad del negocio. También se analizan los tres últimos balances, la composición accionaria, las manifestaciones de bienes, la existencia de deudas y las referencias comerciales. Y en el caso de las empresas jóvenes, y de acuerdo con el tiempo de su existencia, analizan también el plan de negocios, la memoria descriptiva, el listado de clientes, entre otros. (BCRA, 2020).

Las SGR avalan fideicomisos financieros, cheques de pago diferido propios o de terceros, pagarés de terceros, obligaciones negociables pymes, préstamos a tasa fija y variable, corto, mediano o largo plazo o a tasa subsidiada; operaciones de leasing, operaciones comerciales a favor de proveedores, obligaciones de hacer ante AFIP, DGI y DGA. El sistema de garantía recíproca tiene alcance nacional y las SGR se encuentran agrupadas en la Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantías (CASFOG).

### ***Pequeñas y medianas empresas (Pymes)***

Cleri (2016) afirma que la definición de Pequeña y Mediana Empresa varía por países aunque normalmente se apoya en la utilización, individual o conjunta de dos criterios como el número de trabajadores y facturación. La misma autora plantea que en los países componentes de la Unión Europea (UE) y gran parte de los de la OCDE, el límite máximo para la consideración de una empresa como Pyme se sitúa en aproximadamente los 250 empleados. Las excepciones más significativas las constituyen Japón, que fija el límite máximo en 300 trabajadores y Estados Unidos que lo hace en 500 trabajadores.

Según datos oficiales del Ministerio de Industria de la República Argentina, actualmente en el país existen operando 603 mil Pymes (10% son industriales), de las cuales, aproximadamente más de 229 mil se crearon en los últimos diez años, que representan el 60% del empleo y el 45% de las ventas totales. (Ministerio de Desarrollo Productivo de la República Argentina, 2019). Las pequeñas y medianas poseen un rol preponderante, habiendo acompañado el proceso de expansión industrial a lo largo de la historia argentina, tanto en duración como en incremento de la producción. Cleri (2016) explica que para lograr la permanencia de las PYMES, siempre es necesario que exista un Estado dispuesto a fortalecer su

conjunto de políticas y programas que apoyan a las pymes en su desarrollo durante todas las etapas de su vida.

Las medidas de respaldo a las pequeñas y medianas empresas en Argentina, se canalizan a través de herramientas que permiten a las empresas acceder a créditos para inversión productiva, capacitación de calidad para recursos humanos, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, asistencia técnica y económica para la asociatividad de pymes, y también, apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor.

## CAPÍTULO I: Pymes

En este capítulo se describirá la evolución histórica de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Argentina. También se podrá conocer su importancia en el mercado interno y externo.

### 1.1 Antecedentes históricos de PYMES en Argentina

López y Lugones (1997) hacen mención que la estructura industrial de la Argentina está sustentada en un extenso camino evolutivo de más de un siglo. A medida que la industria producía bienes, fue generando simultáneamente: procesos de aprendizaje e incorporación de tecnología, la calificación permanente de los agentes económicos, un marco institucional y regulatorio, la inserción en la división internacional del trabajo, la organización económica de sus mercados, la articulación con las otras actividades económicas, entre otros.

Los cambios significativos a través del tiempo, en cada uno de los aspectos señalados, fueron articulando la organización social para la producción de bienes manufacturados. Al

respecto, López y Lugones, sostienen que “en su evolución, la economía Argentina se fue destacando por su grado de industrialización en el ámbito latinoamericano, pero si el punto de comparación es el de los países más avanzados, sus rasgos centrales son los característicos de una economía semi-industrializada”. (1997, p.54).

Asimismo, se consideran importantes tres períodos concernientes a la industrialización argentina. El primer período comenzó alrededor de 1880 cuando el país modificó radicalmente su inserción internacional bajo el modelo “agroexportador” y finalizó en la crisis de 1930. El segundo período se extendió hasta fines de 1970 en un marco de una economía semi-cerrada en el denominado modelo de industrialización sustitutivo de importaciones (ISI), que en sus cinco décadas abarcó a su vez, distintas etapas diferenciadas.

El tercer período se inició en el fracaso de la política de apertura entre 1979 y 1981, durante a extensa desarticulación macroeconómica del país desde mediados de los setenta, que se extendió hasta los noventa.

Haciendo una breve reseña de cada uno de los períodos anteriores se puede esbozar que, el modelo agroexportador argentino estuvo basado en la especialización de dos productos: los granos de cereal y las carnes, generados a partir de sus abundantes y competitivos recursos naturales. A partir de su consolidación institucional, el país generó una relevante inserción internacional en función de sus dinámicas exportaciones de bienes primarios y la importación de capitales y manufacturas, en una economía abierta y con regulación automática del patrón oro. El ciclo económico de Gran Bretaña representó su principal articulador dentro del escenario internacional.

De manera simultánea, hacia finales del período el contexto generó nuevas condiciones que dieron lugar a una incipiente industrialización del país, que respondió en gran medida a los inicios que Hirschman (1968) describió, para América Latina, de la siguiente manera:

1- La corriente inmigratoria europea con calificaciones previas en el área industrial.

2- La existencia de bienes competitivos del sector primario que requieren de algún tipo de transformación industrial final para exportarse (frigoríficos, tanino, cuero, lana, harinas, etc.).

3- El temprano desarrollo generalizado de la educación y la especialización técnica y profesional.

4- Las dificultades de abastecimiento externo en la primera guerra mundial.

5- Las demandas derivadas de las producciones primarias y de infraestructura (los grandes talleres de mantenimiento ferroviario, maquinaria agrícola, cemento etc.).

6- Los costos de transporte y las protecciones naturales.

7- El progresivo y acelerado aumento de tamaño del mercado interno.

Estos factores determinaron que la Argentina fuese desarrollando la estructura industrial más destacada de la región, que antes de la crisis del modelo ya representaba el 20% del PBI, con más de 50 mil establecimientos. (El Trimestre Económico, 1986).

El agotamiento de la expansión de la frontera agropecuaria, acompañado con la crisis internacional de 1929 y las conflictivas relaciones triangulares entre Argentina, Gran Bretaña, y EEUU, pusieron fin al funcionamiento del modelo agroexportador. Como sostiene, Chudnovsky (1991):

El control de cambios de 1931, la vigencia de los permisos previos de importación en 1933, el desdoblamiento del mercado cambiario con el exterior y la elevación de los aranceles de

importación inducido fundamentalmente por motivos fiscales son ilustrativos del nuevo funcionamiento de la economía, que en su cierre con el exterior fue paulatinamente reduciendo la importancia del comercio internacional en el PBI (p.116).

Estas fueron las condiciones en las cuales se desarrolló el primer sub período de la sustitución de importaciones. Tuvo su punto de cooperación en la incipiente industrialización anterior y avanzó muy prontamente en las etapas concernientes de la producción manufacturera.

Las industrias productoras de bienes de consumo (alimentos, textiles, confecciones), los electrodomésticos, las maquinarias y metalurgia sencilla y la industria asociada a la construcción, fueron consideradas las actividades más dinámicas durante esta etapa que continuó hasta la asunción del primer gobierno de Juan Domingo Perón.

En esta nueva etapa que se extendió durante una década, la industrialización se profundizó en forma acelerada. Se articuló fundamentalmente por una expansión de las actividades existentes, mediante la utilización intensiva de la mano de obra y una ampliación del mercado interno, incorporando al mismo al conjunto de la población.

El Estado comenzó a tener un rol preponderante muy activo en la producción de insumos básicos y en la aplicación de una variada gama de instrumentos de política: administración de cuotas de importación, financiamiento a través del Banco de Crédito Industrial y las líneas de redescuento del Banco Central, promoción sectorial, mecanismos extra-arancelarios, entre otras (Farinelli, 2007).

Con una específica especialización en la producción de bienes de consumo, orientada exclusivamente hacia el mercado interno, el desarrollo industrial encontró obstáculos para mantener su dinamismo, y no tenía posibilidades empresariales y tecnológicas de avanzar hacia

procesos productivos más complejos, en un contexto de permanentes restricciones en su balance de pagos.

A partir de 1958 se inició la última etapa de la ISI, la cual se extendió hasta mediados de los setenta. Articulado en los complejos petroquímico y metalmecánica (dentro de este último la industria automotriz fue el sector más representativo), la industria tuvo su desempeño más destacado convirtiéndose en el motor de crecimiento, generador de empleo y base de la acumulación de capital (Farelli, 2007).

Con la masiva participación de filiales de empresas transnacionales se ocuparon progresivamente los espacios de la matriz de insumo-producto, en el marco de una economía altamente protegida con el objetivo de lograr un mayor nivel de autoabastecimiento.

Como sostienen Aspiazu y Nochteff (1995):

Estos cambios generaron un acelerado proceso de desarrollo tecnológico basado en la incorporación de tecnologías de los países desarrollados, con significativas adaptaciones al medio local, que determinaron la réplica de las producciones fordistas con un fuerte contenido localista. La producción de series cortas en plantas orientadas al mercado interno (con escalas de producción en promedio diez veces menor que una similar en la frontera técnica), el elevado nivel de integración de la producción (por el escaso desarrollo de proveedores y subcontratistas especializados) y el alto grado de apertura de producción eran algunos de los problemas de competitividad internacional que se observaban en la estructura industrial Argentina (p.26).

Farelli (2007) expresa que la política económica iniciada en 1976, cambió radicalmente las orientaciones con las que se desarrollaban hasta ese momento las actividades industriales. Centrado en una filosofía de total confianza en los mecanismos asignados de recursos del mercado y en el rol subsidiario del Estado, se estableció un programa de liberalización de los

mercados y posterior apertura externa que proponía la eliminación del conjunto de regulaciones, subsidios y privilegios. Se procuraba así modernizar e incrementar la eficiencia de la economía

En relación con la política industrial se pueden señalar dos etapas. La primera de ellas sobresale por la recuperación de la producción de bienes de consumo durable y de capital, asociada a la creciente inversión y a la redistribución regresiva de los ingresos. En ese período económico se comenzó con la reducción de los aranceles de importación. “A pesar de su fuerte baja, en promedio descienden 40 puntos, del 90 al 50%, en estos tres primeros años no aumentan significativamente las importaciones” (Katz, 1989, p.98). Gatto lo expresa de esta manera “en los incrementos de competitividad durante la última década, que determinaron la existencia de una fuerte redundancia en las tarifas y por otra parte, en el mantenimiento de un tipo de cambio elevado” (1989, p.76).

La segunda etapa se inició hacia fines de 1978 al instrumentarse la versión de economía abierta de la escuela monetarista. La aplicación de esta política presentaba como objetivo, igualar la tasa inflacionaria interna con la externa, ajustándose esta última a la tasa de devaluación del tipo de cambio. Este se determinaba con un cronograma que determinaba un ritmo de devaluación continuamente decreciente en el tiempo, en un contexto de creciente apertura de la economía al exterior (tanto en el mercado de capital como en el de bienes); ello suponía la convergencia de las tasas de interés y de inflación interna con las correspondientes internacionales (Farelli, 2007, p.52).

Este esquema de política monetaria pasiva suponía un período de transición determinado por la distinta velocidad de ajuste en los precios de los productos, según se comercien o no en el mercado internacional.

A su vez, en combinación con la política arancelaria, la asignación de recursos favoreció el incremento de la productividad global, desapareciendo los sectores menos eficientes y

desarrollándose las actividades con ventajas comparativas a escala internacional (Katz, 1989). Sin embargo, la convergencia no se logró. En los bienes transables con el exterior el ajuste fue lento e imperfecto, en los bienes no transables los mecanismos previstos no tuvieron los efectos esperados. La evolución de la tasa de interés interna fue altamente afectada por una sobretasa creciente motivada por la incertidumbre y los elevados costos de la intermediación financiera.

Por su parte, el tipo de cambio, que estaba prefijado con una previsión inflacionaria menor a la real, se caracterizaba por una permanente subvaluación de las divisas (Farelli, 2007). Esta sobre valoración del peso en conjunción con las rebajas arancelarias afectó relevantemente la balanza comercial, permitiendo la entrada masiva de productos importados. Es menester recordar, que la entrada de capitales externos sin restricciones, atento a la apertura financiera externa, en su casi totalidad de corto plazo y provenientes de un mercado financiero de alta liquidez y elevadas tasas de interés, compensó el déficit de la cuenta corriente, con un incremento significativo del endeudamiento con el exterior. “Estos movimientos que afectaban seriamente el balance de pagos preanunciaban una devaluación del tipo de cambio, en un mercado de capitales de alta liquidez, atento al muy corto plazo de colocación de los depósitos” (Levy, 1997, p.54).

En este contexto, el sector industrial sufrió la crisis más profunda de su historia por la conjunción de varios factores negativos. Entre ellos sobresalió la contracción de los mercados, por los bajos niveles de demanda de productos industriales locales, tanto interna por competencia de productos importados, como externa por el fuerte atraso del tipo de cambio (Farelli, 2007). A su vez, las altas tasas de interés que superaban largamente toda posibilidad productiva y su constante crecimiento conllevaron a las empresas a niveles de endeudamiento que en muchos casos solían superar el valor de sus activos. Los fuertes cambios de precios

relativos de la época, que favorecieron a las actividades de servicios y de producción de bienes no transables con el exterior, motivó el pago de fuertes tasas de interés reales a los sectores industriales de bienes transables que sufrieron profundos atrasos relativos de sus precios. (Katz, 1989)

La Argentina de los años '80 presentó un modelo que podría ser denominado, de los tres capitalismo, el capitalismo de Estado, el capitalismo subsidiado y el capitalismo de riesgo. (Kosacoff, 1992)

El capitalismo de Estado estaba conformado por las antiguas empresas públicas, constituidas a partir de los años treinta y, especialmente, en la segunda mitad de la década del '40 y que a fines de los años '80 se encontraban en situación agónica, de agotamiento institucional y tecnológico, y habían sido capturadas por distintos grupos según el caso, ya sea o bien las propias burocracias internas gerenciales, o los sindicatos respectivos o los proveedores y usuarios privilegiados (Farelli, 2007, p.60).

El denominado capitalismo subsidiado dependiente de mecanismos como subsidios de tipo financiero o de desgravaciones impositivas se encontraban relacionadas al anterior, ya sea como proveedores principales o como usuario privilegiado pero en todos los casos independizado del riesgo empresarial y protegido por el propio Estado contra la competencia extranjera. Asimismo, importantes sectores industriales fueron subsidiados, dado que acumulaban ganancias, amparados en fuertes reservas de mercado creadas por altas barreras arancelarias, las cuales marginaban a la Argentina del comercio internacional. En esa época, la Argentina prácticamente no tenía presencia en la escena internacional, por su incapacidad para competir en el mercado mundial. (Albuquerque, 1997)

Por último, el capitalismo de riesgo se caracterizó por estar vinculado al sector agropecuario (castigado por las retenciones a las exportaciones), a las PyMEs y a una amplia economía informal, carente de acceso a aquellos mecanismos de distribución de rentas a través del Estado. Esta desprotección impulsó a estos sectores carentes hacia la economía negra, para evadir el pago de impuestos y cargas sociales. Farelli esboza que “esta inestabilidad económica impactó, destruyendo el mercado de capitales; bajo estas condiciones, no puede funcionar un capitalismo competitivo”. (2007, p.62).

En relación a lo anterior, Fuchs expresa que “como consecuencia de no haber apostado a una economía competitiva y de inversión con crecimiento, la Argentina perdió posiciones en el escenario internacional, donde la economía mundial también presentaba un lento crecimiento y aparejado a ello una debilidad financiera internacional, el Estado benefactor entraba en una crisis terminal”. (1992, p.59).

Es importante explicar que durante la Presidencia del Dr. Alfonsín, éste sancionó una ley importante tendiente a la creación de consorcios de exportación entre las PyMEs.

En la época del presidente Raúl Alfonsín, se publicó una Ley apoyando la formación de consorcios, la que presentaba ventajas y exigencias. Entre las ventajas, había una muy importante. Cuando se exporta una mercadería, la aduana devuelve el IVA. El período que transcurre entre que se exporta y se recibe el IVA es largo y al ser en pesos, naturalmente tiene un costo financiero. La ventaja que otorgaba esta ley a las empresas -que se asociaran en consorcios- era la de comprar los insumos libres de IVA. Con esto no tendrían ni que reclamar su pago, ni esperar la devolución, por tanto era una ventaja financiera importante. Finalmente esta ley no funcionó debido a que la Dirección General Impositiva opinó que ese sistema era

inmanejable para ellos y que iba a dar lugar a grandes evasiones, por lo que se negó a instrumentarla (Baldinelli, 2014).

## 1.2 Marco legal. Normativa que regula a las PYMES

Los criterios de determinación de la condición PYME, los estipulan los dos últimos cuerpos legislativos relevantes para esta categoría de empresas, a través de la Ley N° 24.467/1995 y la Ley N° 25.300/00.

En lo que respecta a la Ley N° 24.467, definida también como Estatuto PYME, o de regulación de las pequeñas y medianas empresas, en su artículo 2° estipula “a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas PyMEs, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan”, esto sin perjuicio de lo dispuesto en el Título III del mismo cuerpo legal, concerniente a las relaciones de trabajo, cuya autoridad de aplicación en ese caso es el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Así, en el art. 83 de la Ley mencionada estipula que: “A los efectos de este Capítulo, pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes: a) Su plantel no supere los cuarenta (40) trabajadores. B) Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo 104 de esta ley”.<sup>2</sup>

Como puede observarse, la determinación de la calidad de PyME para la presente Ley en materia laboral depende de dos elementos cuantitativos: la cantidad de empleados y los niveles de facturación.

---

<sup>2</sup> Es relevante señalar que la mencionada Comisión Especial de Seguimiento tenía entre sus funciones: “Determinar el monto de la facturación anual a los efectos previstos en el Art. 83 de esta ley” y se encontraba integrada por “tres representantes de la Confederación General del Trabajo, tres representantes de las organizaciones de pequeños empleadores y el Ministro de Trabajo y Seguridad Social, que presidirá las deliberaciones”

Por su parte el otro cuerpo normativo relevante para las PyMEs, lo constituye la Ley N° 25.300, que determina en su artículo 1° que la autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen. Al respecto precisa que lo hará: “contemplando las especificidades propias de los distintos sectores y regiones y con base a los siguientes atributos de las mismas o sus equivalentes: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo”.

Es menester destacar que el último apartado del artículo establece que “No serán consideradas MIPYMEs a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos”.

De esta manera la ley argentina, determina los elementos cuantitativos que debe tener presente la autoridad de aplicación, personal ocupado, facturación y valor de los activos y establece como elemento cualitativo que debe cumplirse la independencia de la empresa.

Ello no obstante, el criterio de combinar distintos atributos fue dejado de lado, a los efectos previstos por la mencionada norma, al reglamentarse la misma a través de la Resolución de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas N° 24/2001. En efecto la mencionada reglamentación adoptó un criterio cuantitativo que tiene en cuenta solamente “el nivel de ventas de las empresas excluidos el IVA y el impuesto interno que pudiese corresponder”.

En conclusión, la Ley 25300 posee por objeto el fortalecimiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en el país, mediante la creación de nuevos instrumentos y la actualización de los vigentes, con la finalidad

de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva.

Precisando los alcances de la entonces resolución N°24/2001 como autoridad de aplicación de la Ley N° 25.300, se puede señalar que la primera reglamentación corresponde al 15 de febrero de 2001 mediante el dictado de la citada Resolución N° 24/2001. La misma definía niveles de ventas correspondientes a las micro, pequeña y medianas empresas de los sectores agropecuario, industria y minería, comercio y servicios.

Es preciso interrogarse sobre sí la Resolución dictada por la SEPyME<sup>3</sup> N°24/200, dejó sin efecto anteriores disposiciones legales. La respuesta es negativa, debido a que ese criterio rige, en principio, para determinar la aplicación de los instrumentos de la mencionada Ley N° 25.300, razón por la cual pueden válidamente coexistir otros criterios legislativos para determinar la condición PyME, inclusive para aquellos previstos en la Ley N° 24.467 no modificados por la Ley N° 25.300.

Es útil señalar que la propia Resolución N°24/2001 en su artículo 5°, define la reglamentación como de tipo general y no limitante de las facultades de otros organismos “para complementarla con precisiones o condiciones cualitativas adicionales o para fijar límites inferiores, a efectos de la instrumentación de Programas Específicos”.

Es por esta razón, que los considerandos de la reglamentación dictada por la SEPyME se centran en precisar que “la coexistencia de definiciones diversas provoca un tratamiento diferente en las empresas” y por ello el art. 7° de la misma, direcciona a los distintos organismos de la Administración a adoptar la “presente caracterización de Micro, Pequeña, Mediana

---

<sup>3</sup> SEPyME. Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación

Empresa, con el fin de propender a una definición homogénea y única de dicho estrato empresario”.

Baldinelli (2014) afirma que en el país existen aproximadamente 120 mil pymes de las cuales sólo 6 mil exportan, correspondiendo al 5% del total. Es decir, que el 95% se desempeña dentro del mercado interno. Para el autor mencionado, el problema radica en que la mayor parte de ellas elaboran productos que no son exportables; y no es porque tengan un alto precio o no estén bien hechos, sino porque no existe mercado internacional para ciertos productos. El mencionado autor y especialista en la temática expresa que la mayor parte de las pymes no tienen productos exportables; es decir, que innovar es absolutamente indispensable para poder tener buenos precios y avanzar. O de lo contrario, productos que faltan en el mundo, como por ejemplo grupos que exportan uva de mesa y pasas de uva, porque en el mundo no hay suficiente de esta fruta, o lo hacen contra estación, como es el caso de las paltas. En ese caso, pese a que no se trate de innovación sino de exportar un producto conocido, también hay posibilidades.

Como expresa Kosacoff: “Las PyMEs muestran en general capacidad de adaptabilidad y supervivencia lo que radica en gran parte al espíritu entrepreneur de sus dueños que es generalmente compartido por la dotación laboral de la empresa. De esta forma los equipos de trabajo tienden a ser más flexibles a cambios de tareas, y tienden a acompañar la estrategia de supervivencia o crecimiento de la empresa” (2005, p.79).

Farinelli expresa que “la mayoría de las PYMES en nuestro país han dispuesto diferentes estrategias de acción de corto, mediano y largo plazo para crear un ambiente apropiado de negocios que asegure su desarrollo y crecimiento, con eficiencia”. (2007, p.112) Un factor importante a tener presente radica en el rol del Estado luego de la devaluación como nexo principal para facilitar un clima adecuado para el desarrollo local adoptado por las PYMES, el cual

ha obtenido eficiencia. En esta dinámica es fundamental la coordinación entre ambos, sobre todo en las negociaciones comerciales que tienen como fin, acuerdos que le permita a las empresas maximizar las oportunidades y concretar negocios tanto en el ámbito local como en el internacional, lo cual brinda óptimos resultados.

### 1.3 Desarrollo Pymes a nivel global

#### 1.3.1 Latinoamérica

Las PYMES constituyen un componente fundamental dentro del espectro empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta a través de formas en la región, como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, llegándose a extender en algunos países por la participación en el producto. Sin embargo, la CEPAL (2013) afirma que: “Si se compara la contribución de esas empresas al producto con la de los países de la OCDE se registran marcados contrastes. En torno a 70% del producto interno bruto (PIB) regional proviene de grandes empresas, mientras que en la OCDE aproximadamente el 40% de la producción es generada por estas empresas y el resto por las pymes” (CEPAL, 2013, p.48).

Es la misma CEPAL (2013), quién afirma que el elevado aporte al empleo, combinado con el bajo aporte a la producción que caracteriza a las pymes en América Latina, es reflejo de la estructura productiva heterogénea, la especialización en productos de bajo valor agregado y su reducida participación en las exportaciones, inferior a 5% en la mayoría de los países. “El resultado es que la brecha de productividad entre los países de la región y los de la OCDE tiende a persistir en el tiempo” (CEPAL, 2013, p.48).

Estas características concernientes a la productividad y capacidad exportadora, muchas veces son generadas debido a la alta heterogeneidad estructural de las economías de la región. La estructura productiva de América Latina se caracteriza:

Por las elevadas diferencias de productividad que existen entre sectores, dentro de los sectores y entre empresas al interior de los países, muy superiores a las que existen en los países desarrollados. A esto se lo conoce como heterogeneidad estructural, lo que denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, combinadas con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa (CEPAL, 2010).

Ferraro y Gasaly (2007) afirma que como consecuencia de la estructura productiva, las pequeñas y medianas empresas de América Latina, se encuentran en una situación de desventaja respecto al resto de las empresas, frente a lo que requieren de políticas específicas. El autor mencionado afirma que en la medida en que las pymes no puedan superar estos obstáculos, persistirán sus problemas de competitividad, generando un círculo vicioso de bajo crecimiento económico, pobreza y reducido cambio estructural, cuya ruptura requiere de políticas e instituciones a la altura de ese reto de importancia fundamental para el futuro de la región.

### 1.3.2 Asia

En lo concerniente al crecimiento de las pequeñas y medianas empresas dentro de Asia, se destaca preponderantemente la situación China. Las últimas tres décadas de reforma y apertura económica, permitieron que China mantenga una importante trayectoria de desarrollo progresivo y sostenido. Este éxito ha llegado a denominarse como un milagro dentro de la economía china por el universo Occidental (Wu, 2004). Existe un amplio consenso entre los economistas con respecto a que este éxito económico se encuentra directamente vinculado a la adopción progresiva del sistema de mercado.

Asimismo, Zhikun explica que el desarrollo de las PYME en la República Popular China en lo respectivo al proceso de reforma, ha tenido dos etapas fundamentales. En primer lugar, al inicio de la apertura, al principio de los años ochenta, cuando el Estado impulsó la economía

centrada en el mercado, se hizo hincapié en la actividad empresarial privada, favoreciendo el surgimiento de numerosas PYME. La segunda etapa tuvo lugar posteriormente a la crisis financiera asiática de 1997.

Bustelo (2002) afirma que China superó la etapa crítica económica sin mayores problemas. Qiu (2000) es quién sostiene que a pesar de ello, el dinamismo del mercado se destacaba por su debilidad, y la economía china no parecía tener suficiente energía para continuar con el crecimiento acelerado. Fue en esta situación que el Estado se enfrentó a dos desafíos relevantes: la reforma de las empresas públicas y el estímulo de las pequeñas y medianas empresas. Debido a que la reforma del sector público empresarial resultó particularmente problemática, se priorizó el desarrollo de las PYME a través del apoyo a su dinamización y a la mejora de las condiciones del entorno empresarial.

Wu (2004) afirma que para realizar un correcto análisis de la situación de las PYME en China, se debe tener presente la normativa para la definición de las PYME, que se encuentra implícita en la legislación para las PYME de la República Popular de China de 1 de enero de 2003, y en la Normativa para la definición de las PYME que fue formulada por la Comisión Estatal Económica y de Comercio, la Comisión Estatal de Planificación, el Ministerio de Finanzas y la Oficina Nacional de Estadística.

La PYME se definen en China según la cantidad de empleados, el valor de los ingresos y el capital de la empresa, teniendo en cuenta las especificidades de cada sector, característica fundamental que constituye una diferencia relevante con el criterio de América Latina y la Unión Europa quién no especifica los sectores, sino que los unifica.

Tabla 1. Situación de Pyme en China por sector.

Sector	Tamaño de empresa	Número de empleados	Volumen de negocios
Industria	Mediana	300-2000	30.000 a 300.000
	Pequeña	<300	<30.000
Construcción	Mediana	600-3000	30.000 a 300.000
	Pequeña	<600	<30.000
Comercio Minorista	Mediana	100-500	10.000 a 15.000
	Pequeña	<100	<10.000

Comercio Mayorista	Mediana	500-3000	30.000 a 300.000
	Pequeña	<500	<30.000
Transporte	Mediana	500-3000	30.000 a 300.000
	Pequeña	<500	<30.000
Correos y Comunicaciones	Mediana	400-1000	30.000 a 300.000
	Pequeña	<400	<30.000

Fuente: Elaboración propia en base a normativa de Pyme de la República Popular China.

### 1.3.3 Europa

Según datos oficiales del sector de Empresa e Industria de la Comisión Europea, aproximadamente los más de 20 millones de PYMES existentes en la Unión Europea representan el 99% de su plataforma empresarial y constituyen un sector clave para el crecimiento económico, la innovación, el empleo y la integración social. La Comisión Europea es la encargada de adoptar medidas a favor tanto de los empresarios ya existentes, como de los potenciales

prestando una atención a ciertas formas específicas, como el empresariado femenino, los artesanos, o las empresas dedicadas a la economía social.

Italia es uno de los países de Europa que más motiva a las pequeñas y medianas empresas (Bloch, 2007). Ante la dinámica propia del nuevo escenario de la economía global, las PYMES requieren un nuevo diseño empresarial en pos de la eficiencia y de una mayor participación en el mercado internacional y de cadenas productivas nacionales con destino internacional. (Bloch, 2007).

“Prueba de la anterior dinámica y del desarrollo italiano es la presencia de un sistema organizado de pymes cuya vitalidad ha sido clave en la penetración de nuevos mercados con base en la asociatividad” (Bloch, 2002, p.43). El crecimiento de las pymes en Italia responde a la planificación y a la asociatividad organizada con una lógica de desarrollo territorial.

La evolución actual de las pymes italianas se caracteriza por los profundos y constantes cambios que se observan en sus procesos de organización, producción y comercialización, sobre una base de pragmatismo que tiende a representar un incentivo a la tercerización, con la progresiva externalización de numerosas actividades de servicios necesarios para conseguir un rendimiento satisfactorio.

En este contexto, la creación de sistemas integrados de empresas se presenta como un elemento original sobre la base de una síntesis de tres factores considerados claves para el desarrollo del empresariado de la pymes: la descentralización de la noción de desarrollo, el ambiente empresarial fortalecido a partir de los sistemas locales no sólo en términos de mercado sino en términos de recursos humanos, y la percepción política institucional de la necesidad del diseño de instrumentos político-económicos que favorezcan la intervención al nivel local y los nexos con el mercado internacional a partir de la integración de una pluralidad de actores.

## CAPÍTULO II: Situación económica-financiera de Pymes en Argentina

En este segundo capítulo se describe lo concerniente a la situación económica- financiera de Pequeñas y medianas empresas dentro del territorio nacional argentino.

Se considera pertinente describir que la situación financiera de las Pequeñas y medianas empresas (Pymes) argentinas es crítica desde los últimos años, aunque en 2020 se agravó debido al contexto del Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio (ASPO) que obligó a que las mismas dejen de funcionar o funcionen de manera parcial. Si bien esto ocasionó múltiples consecuencias, la dificultad de las pequeñas y medianas empresas para acceder a fuentes de financiamiento (independientemente de la pandemia), es un tema recurrente en Argentina.

### 2.1 El financiamiento y las Pymes

Es pertinente interrogarse: ¿A qué se denomina financiamiento? Cleri (2016) define financiamiento como “la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada social o mixta” (p.207). Las empresas eligen una combinación de recursos financieros para operar, y esta elección la que define la estructura de capital de cada de ellas para afrontar su actividad diaria. Es apropiado tener en cuenta que para su crecimiento y desarrollo requieren invertir en maquinarias, herramientas y nuevas tecnologías, permitiendo incrementar su capacidad productiva, diversificar su producción y abarcar mercados nuevos, entre otros.

Dado que la estructura de financiamiento se centra en dos pilares, la fuente y la duración, se considera relevante aclarar que cuando se habla de fuente se está haciendo referencia a si el capital es propio o de terceros (Barrés, 2019). Las primeras, también conocidas como fuentes internas, son aquellas que se producen por el funcionamiento del negocio. En cambio, las

externas pueden ser aportes de los propietarios o el ingreso de un nuevo socio, capital de riesgo, instituciones financieras, entidades no financieras, Estado, entre otros. Asimismo, la selección de las distintas fuentes de financiación tiene consecuencias en el corto, mediano y largo plazo dependiendo de cuál sea la necesidad de la organización.

En enero de 2020, en Argentina había un total de 853.886 Pymes de las que 559.137, o sea el 65.5%, son Pymes están registradas. Según el Informe del Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina (UIA), en diciembre de 2019/enero de 2020, los altos niveles de tasas de interés (adelanto en cuenta corriente, por encima del 50%) seguían afectando la disponibilidad del crédito y los préstamos a Pymes, lo que generó una caída de 24,9% en términos reales. Los montos prestados retomaron a los niveles reales de 2010. (BNA, 2020). Este escenario sumado a la pandemia, encuadró a las pymes en una situación crítica.

La producción de las Pymes Industriales cayó 0,9 % en diciembre de 2019 frente a igual mes del año anterior y cerró 2019 con una baja anual del 6%. (CAME, 2019). Las empresas con menos de 50 empleados, más afectadas por la crisis tuvieron una caída de 3,5% de su producción, comparando diciembre de 2019 con diciembre de 2018. Aquellas con 50 empleados o más, en cambio, tuvieron un leve crecimiento anual de 0,8%.

De acuerdo al Informe *Emergencia pública y Perspectivas 2020 para las PYME*, de la Fundación Observatorio PYME (FOPyME), publicado en Diciembre de 2019, el conjunto de las empresas entre 10 y 249 ocupados del sector industrial manufacturero afrontan una deuda de aproximadamente 200 mil millones de pesos (estas firmas componen el 30% de las empresas de la industria manufacturera y el 20-25% de las PYME del país).

Es relevante hacer mención que las empresas pequeñas y medianas se encuentran en una situación de deuda con entidades financieras reguladas por el Banco Central de la República

Argentina por más de 400 mil millones de pesos; por otra parte, las deudas con AFIP alcanzarían un importe aproximado de 150 mil millones (BNA, 2020).

Las pymes son fundamentales, ya que emplean al 70% de los trabajadores de la economía argentina, abasteciendo en su gran mayoría al mercado interno. Además, este sector agrupa al 98% de las empresas privadas del país, y genera uno de cada dos empleos privados formales y el 44% del Producto Bruto Interno (Díaz Beltrán, 2019).

La Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción de la República Argentina, establece los límites de facturación anual por sector para determinar que empresas pertenecen a la categoría de las pymes (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2019). Mediante la Resolución General 159/2018, la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa determinó una nueva clasificación MiPyME. Esta clasificación adopta como tres criterios: las ventas totales anuales, el personal empleado y los activos. La Tabla de clasificación MiPyME detalladas en el Anexo I de la Resolución estipula que:

Imagen 1. *Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$)*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Resolución General 19/2021.

Imagen 2. *Límites de personal ocupado*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: Resolución General 19/2021

Imagen 3. Límite de activos expresados en pesos (\$)

<b>Tope de Activo</b>
193.000.000

Fuente: Resolución General 19/2021

Para que las Pymes puedan acceder al mercado de capitales mediante la emisión de acciones y/o valores negociables representativos de deuda, la clasificación Pyme se establece en la Resolución General 696/2017 de la Comisión Nacional de Valores (CNV). Se entiende por Pequeñas y Medianas Empresas al sólo efecto del acceso al mercado de capitales, a las empresas constituidas en el país cuyos ingresos totales anuales expresados en pesos no superen los siguientes valores:

Tabla 3. Clasificación de la Comisión Nacional de Valores (CNV) para operaciones de PyMEs en el Mercados de capitales

Sector	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Comunicación
Tamaño					
PYME	230.000.000	760.000.000	900.000.000	250.000.000	360.000.000

Fuente: Comisión Nacional de Valores (CNV).

Es preciso destacar que en lo respectivo a las fuentes de financiamiento, estas son fundamentales para la supervivencia de la empresa, ya que le permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad Además, le permite poder mantener su estructura financiera como así también obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables. En lo concerniente al ámbito contable, estos recursos se ubicarán

en el pasivo; en el cual se encuentran las obligaciones de la empresa como préstamos, créditos, proveedores, entre otras. Y en el patrimonio neto; recursos propios de la empresa como aportes, resultados no distribuidos, entre otros.

Según lo estipula la FOPyME (2019), las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según distintos criterios:

-Según su propiedad

- ❖ Financiamiento propio: Recursos financieros propiedad de la empresa.
- ❖ Financiamiento de terceros: Recursos prestados por un tercero que no pertenece a la empresa. Generan deudas.

-Según su vencimiento

- ❖ A corto plazo: El plazo de devolución es menor a un año
- ❖ A largo plazo: Plazo de devolución mayor a un año
- ❖ Según su procedencia

-Fuentes de financiamiento internas

- ❖ Resultados no distribuidos
- ❖ Aportes de los socios
- ❖ Reservas
- ❖ Fuentes de financiamiento externas
- ❖ Préstamos: Contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.

- ❖ Leasing: En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.227).
- ❖ Factoring: Hay contrato de factoring cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.421)
- ❖ Descuento bancario: Obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.409)
- ❖ Confirming: También conocido como cesión de pagos a proveedores es un servicio financiero en donde una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), el cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- ❖ Crowdfunding: Se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa, llevada a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse internet como plataforma
- ❖ Financiamiento público: Recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

En Argentina, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Esta tendencia se puede visualizar mediante los siguientes datos, extraídos del informe *Necesidades y fuentes de financiamiento en PYME industriales* realizado en julio de 2017 por la Fundación Observatorio Pyme, los cuales demuestran cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el periodo 2007 – 2016:

- ❖ 2007: Recursos propios (66%), financiamiento bancario (22%), financiamiento de proveedores (7%), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otro (5%).
- ❖ 2009: Recursos propios (64%), financiamiento bancario (21%), financiamiento de proveedores (8%), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otro (7%).

Es por ello, que los datos mencionados precedentemente permiten observar la forma de financiamiento más utilizados por las pymes y algunas de las razones de esta toma de decisiones en años anteriores.

Para lograr la permanencia de las Pymes, urge la necesidad de que exista un Estado dispuesto a fortalecer su conjunto de políticas y programas que apoyan a las pymes en su desarrollo durante todas las etapas de su vida. (Ramírez, 2017). Las medidas de respaldo a las pequeñas y medianas empresas en Argentina, se canalizan a través de herramientas que permiten a las empresas acceder a créditos para inversión productiva, capacitación de calidad para recursos humanos, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, asistencia técnica y económica para la asociatividad de pymes, y también, apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor. Muchas veces esa

ayuda se encuentra latente y en otros períodos, se encuentra ausente y aquí es cuando se configura una situación crítica en que la Pyme debe decidir su futuro.

## 2.2 Antecedentes de la temática

Es pertinente mencionar distintos antecedentes que han abordado la temática relacionada al financiamiento de las pymes. En la investigación realizada por Barrés (2019) se ha analizado las Pymes de San Martín y su relación con los instrumentos de financiamiento. Dicho estudio se centró en determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por las pequeñas y medianas empresas en el partido de General San Martín, provincia de Buenos Aires. La investigación se centró en indagar e interpretar la relación existente entre el empresario y las estrategias de financiamiento. El enfoque del estudio fue de carácter cualitativo a partir de una investigación de tipo descriptiva con un trabajo de campo basado en entrevistas abiertas. A partir de los resultados obtenidos, el autor pudo determinar que en las Pymes son los propietarios quienes deciden las fuentes de financiamiento, dado que en su gran mayoría también son los administradores de las mismas debido a que en este tipo de organizaciones no se distinguen niveles jerárquicos.

En la investigación de Ramírez (2017) el estudio ha partido del siguiente interrogante: ¿Es el crowdfunding el método de financiamiento para pymes y startups que Argentina necesita para potenciar su crecimiento económico en el contexto actual? Se analizó la industria del denominado financiamiento colectivo o crowdfunding, cuya esencia radica en unir a emprendedores de proyectos con necesidad de financiamiento con gente dispuesta a realizar un aporte, a modo de inversión o no (en base a recompensas), en dicho proyecto. Se ha estudiado el exponencial crecimiento que tuvo esta industria en los últimos años, de la mano del nuevo

internet y la gran penetración de las redes sociales a nivel mundial, logrando alcanzar la cifra de 34bn USD, en fondos aportados, en el año 2015.

Se ha planteado la hipótesis de que el crowdfunding sea el método que las startups necesitan para crecer, dado el adverso contexto económico que está atravesando la Argentina. Se analiza el marco económico actual, donde existe déficit fiscal apremiante, el cual culminó en 2016 con un rojo 4,6% del PBI, que a su vez está siendo financiado principalmente con emisión de deuda. Sumado a esto, altos niveles de desempleo y el nivel de crédito al sector privado más bajo de toda la región, con créditos que alcanzan solo el 18% de nuestro PBI.

En la investigación de Rojas (2015) se ha analizado el financiamiento público y privado para para el sector Pyme en Argentina. En este estudio se han abordado las distintas fuentes de financiamiento públicas y privadas que pueden utilizar las Pyme para financiarse y sobrevivir en situaciones críticas.

En la investigación realizada por González Barros (2014) se ha analizado una de las fuentes de financiamiento clave para las Pymes, que es a través del Mercado de Capitales por cheque diferido. Se ha determinado empíricamente que la negociación de cheques de pago diferido garantizados por una SGR, a través del mercado de capitales, es el instrumento que ofreció el menor costo total para el corto y mediano plazo, exceptuando los casos de intervención por subsidio estatal.

Por su parte, autores como Bleger y Rozenwurcel (2000), realizaron un trabajo enfocándose en las fallas de mercado y mencionan que las Pymes enfrentan problemas de selección adversa y riesgo moral. El primero se basa en que el oferente de dinero no puede conocer los detalles del proyecto que se presenta, lo que puede llevar a que solo se presenten

proyectos que tengan baja rentabilidad y las personas no estén dispuestas a arriesgar su capital personal. El segundo se basa en el hecho de que una vez que se otorgó el préstamo, el banco no tiene exactamente control sobre lo que se hace con ese dinero, por lo que, si los incentivos no se encuentran bien alineados entre tomadores y oferentes de capital es posible que con ese capital se realicen acciones en contra de los intereses de los segundos.

Desde la perspectiva de la teoría económica clásica, estos problemas deberían solucionarse con una tasa de interés apropiada, garantías o publicidad acerca de la situación financiera de cada potencial emprendedor, sin embargo, Cañonero (1997) sugiere que en un entorno como el de Argentina, con sistemas judiciales ineficientes, instrumentos de ejecución débiles y desarrollo insuficiente de las agencias de crédito, se produce un racionamiento en cantidad de los préstamos, independientemente de la tasa de interés que se quiera cobrar por estos. Es esto uno de los motivos que obstaculiza que las pymes puedan acceder a fuentes de financiamiento.

El financiamiento es lo que les permite a las pequeñas y medianas empresas adquirir activos y cumplir con sus obligaciones. En este sentido, su acceso representa uno de los principales problemas para las empresas y para las Pymes, que constituyen el objeto de estudio de este trabajo.

### **2.3 Legislación sobre Sociedades de garantía recíproca**

Se considera pertinente mencionar a la Ley N° 24.467/95 correspondiente a la pequeña y Mediana Empresa. Mediante esta Ley N° 24.467 y sus modificaciones, se creó la figura de la Sociedad de Garantía Recíproca con el objeto de facilitar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas el acceso al crédito. por el Decreto N° 50 de fecha 19 de diciembre de 2019 y sus

modificatorios, se aprobó el Organigrama de Aplicación de la Administración Nacional centralizada hasta nivel de Subsecretaría y sus respectivos objetivos, entre los que se encuentran los correspondientes al Ministerio de Desarrollo Productivo y, en particular, a la Secretaría de Pequeña y Mediana empresa y los emprendedores del citado Ministerio, asignándole la facultad de entender en la aplicación de la Ley N° 24.467 y sus modificaciones.

Asimismo, la Resolución N° 106 de fecha 7 de marzo de 2018 del ex Ministerio de Producción, se designó a la ex Secretaría de emprendedores y de la pequeña y mediana empresa del ex Ministerio de Producción, como Autoridad de Aplicación de diversos programas, entre ellos, el Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca, previsto en la Ley N° 24.467 y sus modificaciones.

Se considera apropiado mencionar que por el Decreto N° 699 de fecha 25 de julio de 2018, se dictó una nueva reglamentación de la Ley N° 24.467 y sus modificaciones, a fin de delimitar los alcances de la misma y establecer los criterios que regirán en su interpretación. Asimismo, mediante la Resolución N° 455 de fecha 26 de julio de 2018 de la ex Secretaría de emprendedores y de la pequeña y mediana empresa del ex Ministerio de Producción, y sus modificatorias, se aprobaron las “Normas Generales del Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas”.

Por ello y conforme el Artículo 42 de la Ley N° 24.467 y sus modificaciones, las autorizaciones para funcionar a nuevas sociedades, así como los aumentos en los montos de los fondos de riesgo de las sociedades ya autorizadas, deberán ajustarse a los procedimientos de aprobación que fija la Autoridad de Aplicación. Por otra parte, el Artículo 43 de la misma ley establece que la Autoridad de Aplicación podrá revocar la autorización para funcionar a las Sociedades de Garantía Recíproca cuando no cumplan con los requisitos y/o disposiciones establecidas en la ley mencionada.

Desde su creación, en el año 1995 mediante la Ley N° 24.467 y sus modificaciones, el régimen de Sociedades de Garantía Recíproca ha sido modificado en varias oportunidades, entre los que cabe destacar, el dictado de las Leyes N° 25.300, 27.264, y 27.444, las modificaciones reglamentarias derivadas de dichos cambios y, en particular, en los últimos años, las Resoluciones N° 212 de fecha 28 de noviembre de 2013 de la ex Secretaría de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional del ex Ministerio de Industria y sus modificatorias, y 455/18 de la ex Secretaría de emprendedores y de la pequeña y mediana empresa, con sus sucesivas modificaciones.

En la actualidad, existen en el territorio nacional argentino cuarenta y cinco Sociedades de Garantía Recíproca con autorización vigente para funcionar. Además forman parte del sistema de garantías que tiende a facilitar el acceso al financiamiento por parte de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, diversos fondos de garantía como el Fondo de garantías argentino (FOGAR), cuya Autoridad de Aplicación es también la Secretaría de la pequeña y mediana empresa y los emprendedores, así como otros fondos provinciales o regionales.

De acuerdo con lo informado por la Dirección del Régimen de Sociedades de Garantía Recíproca mediante el Informe IF-2021-02428612-APN-DNFP#MDP durante los períodos 2018 y 2019, se han realizado y finalizado auditorías a veintiséis Sociedades de Garantía Recíproca, en las cuales se analizaron, principalmente, los Fondos de Riesgo a valor de mercado y las operaciones avaladas y negociadas en el Mercado de Valores.

Dentro del marco de las mismas, se detectaron, entre otros hallazgos, incumplimientos en los límites de inversión y calificación mínima de las inversiones del Fondo de Riesgo estipulados en el Artículo 22 de la Resolución N°455/18 de la ex Secretaría de emprendedores y de la pequeña y mediana empresa y sus modificatorias, cuentas de uso compartido entre el

Fondo de Riesgo y la Sociedad de Garantía Recíproca, otorgamiento de garantías a Socios Partícipes y/o Terceros sin certificado MIPyME vigente, y defectos en el cumplimiento del Régimen Informativo ante el envío de información incompleta y/o inexacta.

La Resolución 22/2021 surge dentro del contexto de Covid-19, escenario de pandemia. En los años 2020 y 2021, se inició y concluyó una auditoría respecto de una Sociedad de Garantía Recíproca. Conforme al tiempo transcurrido desde la creación del régimen por la Ley N° 24.467 y sus modificaciones, la evolución del mismo y de sus actores, los diversos cambios sufridos por el sistema a lo largo del tiempo así como aquellos implementados a nivel normativo, los resultados de las auditorías llevadas a cabo por la Autoridad de Aplicación recientemente y, particularmente, los profundos cambios suscitados por la crisis económica imperante en el país, agravada por la pandemia por el Coronavirus COVID-19, en el entramado productivo del cual el sistema de garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas es un importante componente, deviene necesario realizar una evaluación global del Régimen para, de ese modo, analizar con detalle la posibilidad de generar cambios en el sistema de Sociedades de Garantía Recíproca, tendientes a lograr un mayor impacto en el financiamiento para esta categoría de empresas.

En dicho análisis no puede soslayarse, entre otras cuestiones, pero especialmente en el marco de la crisis económica en la que se encuentra el país tal como ha quedado plasmado en la Ley N° 27.541, agravada por la pandemia generada por el Coronavirus COVID-19, el impacto fiscal que el régimen de Sociedades de Garantía Recíproca trae aparejado en virtud de los beneficios fiscales que la Ley N° 24.467 y sus modificaciones reconoce.

Es entonces que, a partir de la experiencia recabada desde que se creara el régimen y teniendo en cuenta, particularmente, los resultados de las auditorías llevadas a cabo durante los años 2018, 2019 y 2020, el costo fiscal que genera y la evolución en el tiempo en cuanto a

cantidad de garantías otorgadas, operaciones avaladas, asunción de riesgos, Micro, Pequeñas y Medianas empresas beneficiadas, resulta conveniente evaluar en forma conjunta los datos relevados y las conclusiones arribadas por las áreas técnicas, para de ese modo, proponer cambios, agregados y/o actualizaciones a la normativa aplicable, a fin de lograr una mayor penetración y eficiencia del régimen y, en definitiva, un mayor impacto positivo en el financiamiento dirigido a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Dentro de ese contexto, será fundamental también extraer conclusiones a raíz de la experiencia recabada en los últimos meses de grave afectación del entramado productivo como consecuencia de la Pandemia atravesada por el Coronavirus, que exige también analizar alternativas de mejoras y simplificación en el funcionamiento del régimen así como profundizar en la articulación con otras autoridades en la materia como son el Banco Central de la República Argentina y la Comisión Nacional de Valores.

Teniendo en cuenta el marco descripto anteriormente, se considera conveniente realizar un profundo análisis de los resultados del Régimen de Sociedades de Garantía Recíproca con el objeto de evaluar, entre otros aspectos relevantes, la adecuación de los requisitos exigidos para autorizar la constitución de nuevas sociedades.

Es importante mencionar que, de conformidad con lo previsto en el Artículo 79 de la Ley N° 24.467 y sus modificaciones, el beneficio impositivo para los Socios Protectores y Partícipes de las Sociedades de Garantía Recíproca se produce en el ejercicio fiscal en el cual los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo se efectivizan, de modo que la autorización de nuevas Sociedades puede producir un impacto fiscal inmediato.

En consecuencia, teniendo especialmente en cuenta el marco de crisis antes descrito y el impacto fiscal que se genera con la autorización de nuevas Sociedades de Garantía Recíproca y el aporte al fondo de riesgo y al capital por parte de sus socios, mientras se realiza es el análisis antes mencionado, se estima necesario fijar un plazo durante el cual la Autoridad de Aplicación no autorizará el funcionamiento de nuevas Sociedades de Garantía Recíproca quedando suspendida la tramitación de todos los pedidos de autorización que a la fecha se encuentren en trámite.

La Resolución 22/2021 dictada por asuntos jurídicos pertenecientes al Ministerio de Desarrollo Productivo, es una medida tomada en virtud de las competencias establecidas en la Ley N° 24.467 modificada por la Ley N° 25.300, y el Decreto N° 50/19 y sus modificatorios. La Resolución presenta dos artículos, el primer artículo estipula la suspensión por un plazo de 180 días a partir del dictado de la presente medida, los procedimientos tendientes a otorgar nuevas autorizaciones para el funcionamiento de Sociedades de Garantía Recíproca, incluyendo aquellos trámites de autorización ya iniciados. El segundo artículo establece a la Subsecretaría de financiamiento y Competitividad Pyme de la Secretaría de la pequeña y mediana empresa y los emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo a través de la Dirección del Régimen de Sociedades de Garantía Recíproca, dependiente de la Dirección Nacional de Financiamiento PYME de la citada Subsecretaría, la realización de un análisis del impacto del régimen de Sociedades de Garantía Recíproca con el objeto de evaluar, entre otros aspectos relevantes, la adecuación de los requisitos exigidos para autorizar la constitución de nuevas sociedades y elevar a la Autoridad de Aplicación, en el plazo establecido en el Artículo 1° de la presente medida, una propuesta que contribuya a fortalecer el procedimiento de autorizaciones a funcionar del citado régimen.

### CAPÍTULO III: Pymes y Sociedades de Garantía Recíproca en escenario de pandemia

En este tercer capítulo se analiza lo concerniente a la situación de las Pymes argentinas durante el escenario de pandemia a la luz de la utilización de las Sociedades de garantía recíproca. También se comparará con la situación en España durante el mismo período, es decir desde marzo de 2020-hasta la actualidad. Además, se volcarán los datos arrojados de la encuesta realizada por la autora a 25 pymes. Cabe mencionar que la muestra realizada es por conveniencia de la autora a los fines de demostrar la utilidad de las herramientas brindadas por las SGR en el período de pandemia.

#### 3.1 Sociedades de garantía recíproca y su asistencia a Pymes argentinas

Es Selén (2020) quién explica que un gran número de Pymes argentinas fueron asistidas por Sociedades de garantía recíproca en más de \$103.000 millones. Hasta el 19/12/2020, las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) asistieron durante la pandemia hasta octubre de 2020 a 20.421 micro, pequeñas y medianas empresas, para obtener financiamiento por \$ 103.000 millones principalmente en el mercado de capitales, y en menor medida en el sistema financiero.

Esas cifras ya superaron en un 37,33% las garantías por \$ 75.000 millones otorgadas en 2019, y en un 17,64% a las 17.000 pymes asistidas en 2019. Así surge de los últimos datos, al 31 de octubre de 2020, relevados por la Secretaría Pyme, donde se destaca que más de la mitad del financiamiento conseguido a través de SGR fue para Mipymes de los sectores agropecuario y de comercio, con el 26% cada uno de participación sobre el total de avales otorgados.

Por su parte, la industria fue el tercer sector con mayor cantidad de financiamiento avalado por SGR, con el 22%; apenas por encima de los servicios, con el 21%, y por último se ubicó la actividad de la construcción, con el 5%, afectada por el estancamiento de cinco meses,

como consecuencia de las restricciones adoptadas para mitigar los efectos de la pandemia de coronavirus.

El Presidente de una de las Sociedades de garantía recíproca como es Garantizar, explica que cerraron el 2020 con números récord de asistencia a más de 10.000 pequeñas y medianas empresas que lograron financiarse a mejores tasas y plazos, superando ampliamente las 4.745 asistidas en 2019. También enfatizó en que los avales emitidos ascienden a más de \$31.000 millones, constituyendo un número inédito en toda la historia del sistema de SGR (Selén, 2020). ¿Qué significó la utilización de esta herramienta? Selén (2020) sostiene que este aval significó el pasaje a la supervivencia de las Pymes durante la pandemia y el período de aislamiento, debido a que gracias a esa asistencia, pudieron sostener sus cadenas de pagos, continuar la producción y en algunos casos, hasta reconvertirse y ofrecer productos y servicios fundamentales para combatir la pandemia.

Un ejemplo destacado es el caso de Kovi, una compañía que logró sustituir su producción de toallas, frazadas y sábanas por barbijos fabricados con nanotecnología, junto al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), la Universidad de Buenos Aires (UBA) y la de San Martín (Unsam) a través de un crédito por \$ 18 millones avalado por Garantizar.

En la misma línea, el presidente otra SGR como Crecer, explicó que el 2020 finalizó con un volumen de aproximadamente \$6.000 millones de avales otorgados, un crecimiento superior al 62% en relación a 2019, remarcando en el primer semestre, el 90% de los avales otorgados se focalizó en poder financiar las necesidades de capital de trabajo (Selén, 2020).

A partir del segundo semestre de 2020, en particular del tercer trimestre, conforme Selén (2020), se pudo observar que más empresas comenzaron a solicitar avales para afrontar compras de bienes de capital y proyectos de inversión que en la gran mayoría se canalizaron a través de

líneas del Fondep (Fondo Nacional de Desarrollo Productivo), y las nuevas líneas de inversión productiva.

En el caso de la SGR Crecer, aproximadamente el 70% de los avales fue para asistir a pymes de los sectores de industria (36%) y comercio (35%), y luego también a las de los servicios (13%), construcción (9%) y agro (7%).

Conforme un informe del periódico digital económico Cronista (28/06/21), es preciso destacar que la primera transacción de cheque electrónico real con montos significativos en el Mercado Argentino de Valores (MAV), la efectuó la SGR Garantizar en los primeros días de marzo de 2020. Esta operatoria asentó las bases para la implementación total del ECHEQ en el MAV. La modalidad de cheque de pago diferido es la principal utilización de ese instrumento por parte de las PyMEs del país, al poder digitalizarse su operatoria los beneficios de agilidad y respaldo convierten al ECHEQ en un elemento primordial para la comercialización, ya que puede reemplazar por completo al cheque físico.

En la misma línea temática, las Obligación Negociable (ON) Simples constituyen otra herramienta indispensable para el financiamiento PyME. Desde la irrupción del COVID 19 a nivel global, la Sociedad de Garantía Recíproca lleva realizadas seis operaciones por un monto que superó los \$ 300.000.000. Un hecho que también posiciona a la SGR Garantizar en el liderazgo de estas operaciones.

Otra manera de facilitar el acceso al financiamiento es a través de la sucursal virtual Garantizar Digital, destinada a monotributistas y trabajadores independientes. Desde las SRG como Garantizar destacan que constituye una manera simple de llegar y a las pymes ya que brinda la posibilidad de obtener créditos en 72 horas de hasta \$ 450.000 con plazos de 36 meses.

Desde el inicio de la pandemia la SGR emitió certificados mediante Garantizar Digital, por un total de \$ 864.000.000, hasta junio de 2021.

Entre junio y junio de 2021, la SGR incorporó a esta herramienta una línea específica destinada al sector gastronómico. De esta manera, los monotributistas y responsables inscriptos de bares y restaurantes de todo el país pueden acceder a créditos de inversión destinados al acondicionamiento, calefacción, ventilación y cerramientos del espacio exterior, con un plazo de 36 meses y una tasa de interés bonificada al 100% durante los primeros 12 meses.

Esta propuesta crediticia, que fue anunciada junto al Ministerio de Desarrollo Productivo, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y el Banco Nación, ofrece préstamos de hasta \$ 3.000.000, con plazos de financiación de 36 meses, a una tasa del 24% bonificada por el FONDEP en su totalidad durante los primeros 12 meses, y en los siguientes dos años en 14 puntos porcentuales. Es decir, la línea resulta en una tasa del 0% para el período de gracia y 10% para los restantes 24 meses.

En pandemia, la SGR Garantizar también implementó un programa de inclusión financiera llamado *Garantizar Inclusión* por medio del cual permitió a casi 200 pymes lideradas por mujeres, financiarse por un monto aproximado de \$ 487.000.000, a través de las mejores líneas crediticias y, a su vez, tener una bonificación en los gastos de otorgamiento. Además de los beneficios financieros, este programa integral brinda herramientas de capacitación y formación.

En continuidad con este programa, a principios de este año la SGR lanzó su #FinLab, un laboratorio de capacitación financiera, online y gratuita, con fines prácticos y con el objetivo de fortalecer proyectos y empresas a nivel federal a través de un espacio formativo que brinda herramientas para potenciar negocios y hacerlos crecer. Desde su lanzamiento, participaron más

de 3.500 Pymes, profesionales independientes, emprendedores y pequeños comerciantes de todo el país y se realiza en articulación con instituciones públicas y privadas.

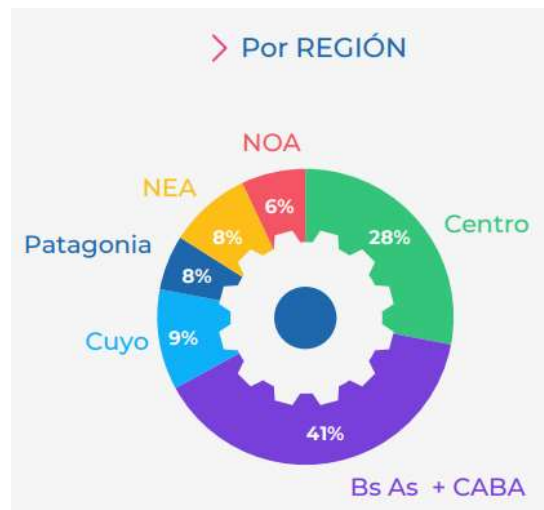
Debe tenerse en cuenta que la calificación de riesgo de una SGR tiene el objetivo de determinar la capacidad que cada Sociedad tiene para hacer frente a las garantías otorgadas, en tiempo y forma. Se analizarán los siguientes 7 conceptos; cada elemento analizado dentro de estos conceptos será calificado en una escala de 1 a 11 (representando 1 la mejor calificación y 11 la peor):

- 1) Posicionamiento de la Entidad
- 2) Capitalización y Apalancamiento
- 3) Activos e Inversiones
- 4) Composición y Calidad de las Garantías Otorgadas
- 5) Administración
- 6) Rentabilidad
- 7) Sensibilidad Frente a Escenarios Alternativos

Posicionamiento de la entidad: Según informó Sepyme Ministerio de Producción de la Nación y CASFOG (Cámara Argentina de Sociedad y Fondos de Garantía), durante el año 2019 se incorporaron 11 SGR al Sistema, mientras que en 2020 y lo que va del 2021, no se autorizó a funcionar a ninguna nueva, alcanzando a Abril 2021 un total de 45 Sociedades de Garantía Recíproca junto con 8 Fondos de Afectación Específica. Al 30 de Abril 2021 el Riesgo Vivo Bruto total se ubicó en \$ 101.675 millones y el Fondo de Riesgo Integrado del sistema fue \$ 42.058.912 millones, estableciendo así una relación de apalancamiento (RV bruto/FDR Integrado) de 241%. Con respecto a la relación Contingente/Integrado para el total de SGR, comparando a Abril 2020 (un año después), la misma bajó en un 3%, el RV bruto era de 70.106 millones y el Fondo de

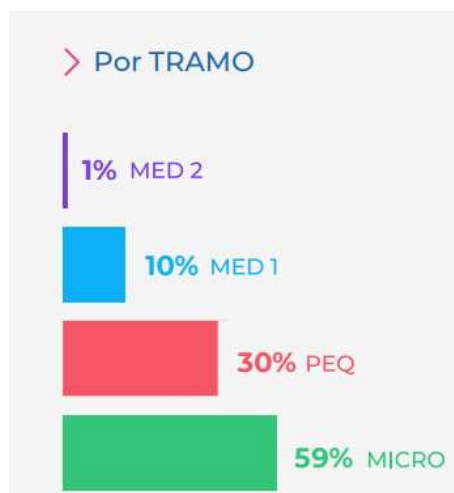
Riesgo Integrado se constituía en 28.655 millones. El crecimiento del Riesgo Vivo como del Fondo Integrado fueron de la mano, ya que el primer en un año aumentó un 45% y el segundo un 47% o sea que el monto en avales otorgados, como los fondos de riesgos del sistema, crecieron en forma sistemática, tratando de mantener las relaciones que le exige la Ley.

Imagen 4 Riesgo vivo distribuido por regiones Abril 2021



Fuente: CASFOG

Imagen 5. Riesgo Vivo por Tramos Pyme.



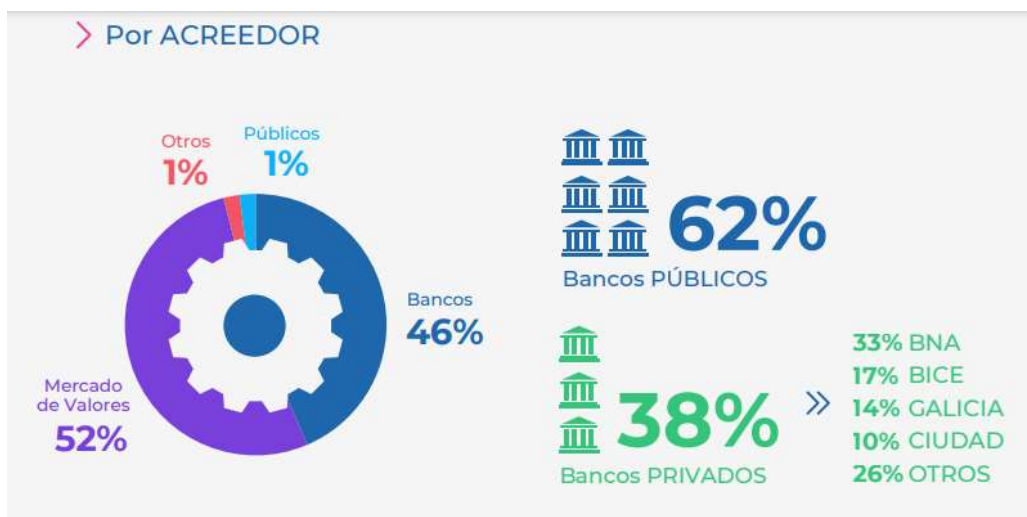
Fuente: CASFOG

Imagen 6. Riesgo Vivo por Sector



Fuente: CASFOG

Imagen 7. Riesgo Vivo por Acreedor



Fuente: CASFOG

Parte del dinamismo de las SGR se encuentra reflejados en los últimos años a través de la participación de las Pymes en el mercado de capitales, mediante la negociación de Cheques de

Pago Diferido (CPD) y Pagarés avalados y emisiones Pyme de Obligaciones Negociables y Valores de Corto Plazo.

### 3.2 Sociedades de garantía recíproca y su asistencia a Pymes españolas

En lo respectivo a países como España, las Sociedades de garantía recíproca al igual que lo sucedido en Argentina, se constituyeron como una herramienta fundamental para afrontar la supervivencia de las pymes.

La Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA), dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, reavaló en 2020 un total de 34.042 operaciones a favor de pequeñas y medianas empresas y autónomos, que han beneficiado a 30.575 empresas (Gobierno de España, 2021).

En estas operaciones de aval se han movilizado 2.583 millones de financiación y se ha conseguido mantener 269.504 empleos. Su ejecución se ha canalizado a través de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

El presidente de CERSA afirma que el apoyo de CERSA ha sido fundamental para solventar problemas de liquidez de pymes y autónomos en un año marcado por la pandemia y en el que CERSA ha lanzado una línea específica COVID. CERSA ha asumido en 2020 un riesgo por reafianzamiento de 1.873 millones de euros, cifra que supone multiplicar su actividad por 2,9 veces respecto al ejercicio 2019. Por Comunidades Autónomas, País Vasco y Andalucía son donde más operaciones se han cerrado.

En cuanto a sectores de actividad, el principal beneficiado ha sido el comercio mayorista y minorista, con 8.561 operaciones de las SGR, seguido por la hostelería y actividades de ocio, con 5.524 operaciones, lo que demuestra el gran impacto de la pandemia en estos sectores.

Con el apoyo del Ministerio de Industria canalizado por CERSA, las SGR llevan 40 años otorgando avales a pymes y micropymes para facilitar el crédito por parte de todas las entidades bancarias que operan en España.

Imagen 8. SGR España

CC.AA	Nº operaciones	Importe aval SGR	Importe reavalado CERSA
ANDALUCIA	5.738	242.350.322	161.519.374
ARAGON	826	48.812.835	32.060.444
PRINCIPADO DE ASTURIAS	219	9.991.525	6.873.474
ILLES BALEARS	1.996	164.573.813	127.879.752
CANARIAS	362	24.881.097	18.239.588
CANTABRIA	99	6.671.607	3.884.631
CASTILLA-LA MANCHA	465	23.513.434	15.681.595
CASTILLA Y LEON	3.219	231.931.479	157.177.057
CATALUÑA	2.531	285.018.727	205.681.177
EXTREMADURA	500	19.610.724	12.848.944
GALICIA	3.211	191.563.162	141.934.663
MADRID	2.885	209.475.128	150.242.028
REGION DE MURCIA	800	72.364.107	52.218.326
LA RIOJA	294	22.131.190	15.846.139
COMUNIDAD VALENCIANA	709	68.165.734	48.713.251
PAIS VASCO	8.712	773.516.649	581.977.780
NAVARRA	1.476	189.219.317	140.874.250
<b>Total</b>	<b>34.042</b>	<b>2.583.790.851</b>	<b>1.873.652.473</b>

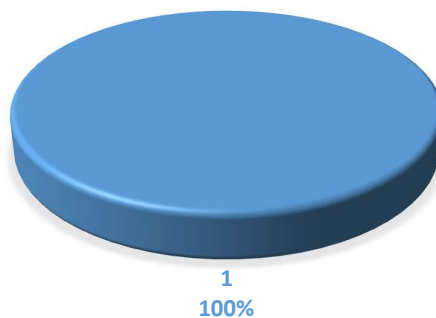
Fuente: CERSA (2021).

Se puede determinar como una herramienta fundamental el rol de las SGR durante la pandemia por Covid-19, debido a que ayudaron a subsistir a las pymes, no sólo en Argentina, sino también en España. En 2020, las 18 SGR, entre ellas la de Castilla y León, inyectaron 2.730 millones de euros a los sectores más afectados por el impacto económico de la Covid-19.

### 3.3 Resultados de la encuesta realizada a veinticinco empresas pymes.

De las 25 pymes encuestadas, el 100% ha trabajado con SGR durante el período de pandemia, a través de la utilización de Garantías Financieras para la obtención de créditos bancarios y Aval para descuento de CPD (Cheques de Pago Diferido) de Terceros y Propios.

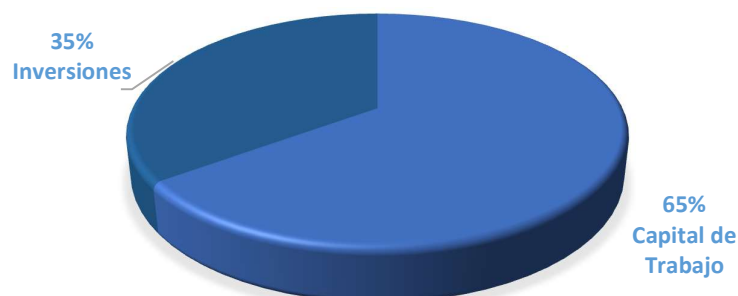
### GRÁFICO 1: EMPRESAS ENCUESTADAS QUE HA TRABAJADO CON SGR DURANTE EL PERÍODO DE PANDEMIA



Fuente: Elaboración propia

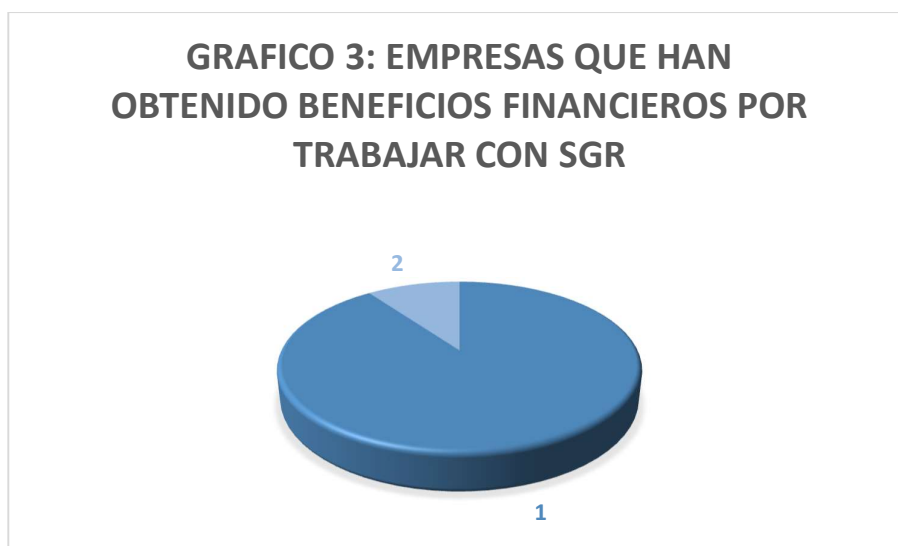
En relación a las herramientas utilizadas, el 65% de los encuestados, ha destinado la asistencia a financiar Capital de Trabajo, tanto incremental como de recomposición, y el 35% a Inversiones.

### GRÁFICO 2: DESTINO DEL FINANCIAMIENTO



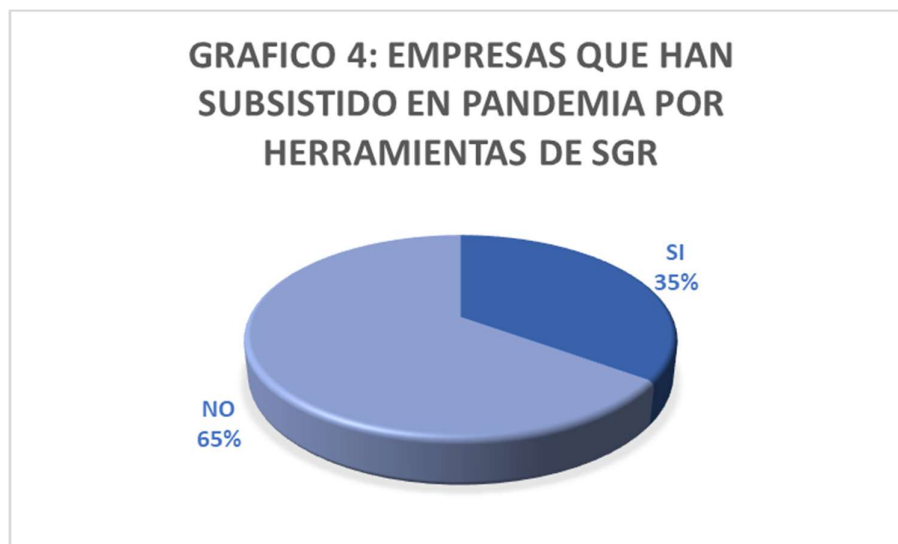
Fuente: Elaboración propia

Respecto al beneficio financiero propiamente dicho, el 90% de los empresarios encuestados, han manifestado que han obtenido mejores condiciones de financiamiento en cuanto a plazo y tasas a través de la utilización de las herramientas de la SGR. El 10% restante, no considera haber obtenido beneficios financieros por la obtención de avales a través de las SGR.



Fuente: Elaboración propia

El 100% de las pymes encuestadas, consideran que la utilización de las herramientas brindadas por las SGR, les han facilitado el tránsito por la pandemia.



Fuente: Elaboración propia

Respecto a la utilización de las herramientas que obtuvieron de las SGR como medio o canal para poder subsistir durante la pandemia, un 35% de las pymes encuestadas, han manifestado que gracias a los avales otorgados por las SGR en pandemia, han podido subsistir y llevar la empresa adelante. Un 65% no considera que la herramienta haya sido una condición de subsistencia o no, de la empresa durante el período.

#### 3.4 Resultado de la entrevista a realizada a Federico Martín Milia, Gerente Regional de Garantizar SGR.

En base a las respuestas dadas por el entrevistado, podemos concluir sobre el rol preponderante y decisivo que han tenido las Sociedades de Garantía Recíproca en la asistencia a las pymes en pandemia. Según las respuestas del entrevistado, podemos ver un sistema de garantías con una fuerte presencia en las pymes. La entrevista nos da a conocer la evolución en números de avales y monto de asistencia en pandemia y el crecimiento exponencial respecto a períodos anteriores. El entrevistado manifiesta que la pandemia obligó a las empresas a buscar

otras formas de financiamiento, como las SGR, y que fueron definitivamente, piezas claves, en la continuidad y subsistencia de las pymes en Argentina. Todo este trabajo no hubiera sido posible sin inversiones en tecnología por parte de las SGR.

## Conclusiones

En este trabajo de Tesis se ha podido analizar el rol fundamental de las Sociedades de garantía recíproca durante el período de pandemia que persiste hasta la actualidad, desde marzo de 2020.

Se ha podido conocer que las Sociedades de garantía recíproca han posibilitado la supervivencia de las pymes tanto en Argentina como en España. El análisis de los casos de Argentina y España, visibilizan que esta herramienta es viable para afrontar escenarios críticos como el actual generado por la pandemia. Por ello, es pertinente preguntarse: ¿Qué significan los avales de las Sociedades de Garantía Recíproca? Las nuevas líneas de avales de las Sociedades de Garantía Recíproca son claves en la recuperación post Covid-19 de las pequeñas y medianas empresas.

Mediante el presente trabajo de investigación se ha podido concluir que la asistencia de las SGR a las pymes en pandemia, ha sido muy beneficiosa en cuanto a financiar, en mayor medida el capital de trabajo de las empresas, que no es nada más y nada menos que los recursos de capital con los que una empresa puede contar en el corto plazo para operar. Es decir, aquellos capitales comúnmente utilizados en la actividad económica diaria que la firma realiza. Sin capital de trabajo o recursos, las pymes no pueden hacer frente a la actividad que realizan. Asimismo, podemos concluir que las ventajas financieras que han obtenido las pymes en pandemia, a través

de la utilización de las herramientas de las SGR, han sido beneficiosas en cuanto a plazos y tasas, que sin la intervención de las SGR, las pymes de habrían financiado con tasas más altas y menores plazos, o en el mercado financiero informal, mediante mutuales o cooperativas no formales, lo que lleva a resultados disvaliosos no solo financieros, sino económicos dentro de las cuentas de la empresa. No es un dato menor, que uno de cada tres de los empresarios encuestados hayan manifestado que mediante los beneficios de los distintos tipos de avales de las SGR, hayan podido subsistir durante la pandemia, esto se traduce en que sin la asistencia de la SGR, una de cada tres pymes hayan tenido que suspender su actividad, y quizás, hasta llegado la extremo de tener que cerrar definitivamente, con las consecuencias que generaría en la falta de empleo, generación de deudas y extinción de empresas argentinas.

En conclusión, podemos determinar los aspectos positivos de las SGR durante la pandemia, se puede mencionar el apoyo facilitado a las pymes para conseguir financiación. Las SGR se han constituido como elementos claves al momento de ayudar a las empresas a reestructurar el pasivo.

### Propuesta

Como propuesta a futuro, sería estratégico el diseño de metodologías para identificar a las empresas viables y ampliar los plazos y carencias de los avales. El objetivo es enfocar las actuaciones en beneficio de los sectores más afectados por la pandemia, como son la restauración, la hostelería y el turismo.

Para poder identificar a los sectores más afectados por la pandemia, se recomienda generar espacios de acercamiento y diálogo con las cámaras sectoriales y asociaciones empresarias nucleadoras de empresas ( Cámara de Turismo, Asociación Empresaria Hotelera y Gastronómica, Cámara de Hoteles, etc) a los fines de conocer desde adentro la problemática del

sector, empaparse de la realidad y las consecuencias que trajo la pandemia para estos sectores, para así lograr la creación de herramientas específicas, o por decirlo de alguna forma, un traje a medida, para poder asistir a esas empresas en sus necesidades concretas. Las herramientas para estos sectores deberían considerar plazos más largos de los habituales en financiamiento, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital, a los fines de otorgar un tiempo prudencial de recuperación de la empresa, donde se puedan generar ventas, capital de trabajo, rentabilidad, y luego, una vez ya recuperada la empresa, pueda hacer frente a la deuda de capital, y no ahogarla financieramente desde un comienzo.

Asimismo, una recomendación, sería la de una mayor difusión de la herramienta, más allá que en la actualidad se están generando campañas de difusión, pero no son suficientes, ya que el universo pyme argentino es muy grande y muchas pymes desconocen por completo la herramienta y es por ello que pierden el beneficio de poder operar con las SGR, o bien en caso extremos, no han podido subsistir la pandemia. Se recomienda como herramienta de difusión las cámaras y asociaciones empresarias, industriales, centros comerciales y empresarios regionales y por rubro y de todo tipo, que nuclean a las pymes y sirven de apoyo, contención y asesoramiento, ya que tienen el día a día con las pymes de su sector o región. Asimismo, los bancos, como fuente de financiamiento, que al contar con la asistencia de una SGR, la operación no tiene riesgo crediticio para la entidad monetizadora. Ellos mismos son una gran fuente de difusión de la herramienta, ya que pueden asesorar a las pymes en acercarse a la SGR para poder apalancar su operación y así lograr el objetivo de financiamiento. Otra herramienta a proponer, es la difusión a través de las redes sociales y publicidades en medios de comunicación masivos.

## Bibliografía

- Albuquerque, F. La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina. Revista de la CEPAL / NU. CEPAL. n. 63, Diciembre 1997.
- Baldinelli, E. (2014). Consorcios de exportación: Claves para las Pymes. [En línea] Disponible en: <http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=4101&IdSeccion=1>
- Barrés, S. (2019). Las PyMEs de San Martín y su relación con los instrumentos de financiamiento. Universidad Nacional de San Martín.
- Blank, W (1995). The Nine Natural Laws of Leadership. Amacon, New York.
- Bleger, L. y Rozenwurcel, G. (2000). Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información. Desarrollo Económico, 40 (157), pp 45-71.
- Bloch, R (2002). Las Pequeñas y Medianas Empresas. La Experiencia en Italia y en la Argentina. Buenos Aires, Ad-hoc.
- Braidot, N; Soto E (1999). Las Pymes Latinoamericanas. Ed. Ifema, Madrid.
- Bustelo, P. (2002). Evolución reciente y perspectivas de la economía china. Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, Nº 797.
- Bustelo, P. (2002). Evolución reciente y perspectivas de la economía china. Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, Nº 797.
- Cañonero, E. G. (1997). Bank Concentration and the Supply of Credit in Argentina. IMF Working Papers, 40.
- Carrión Maroto, J (2007). Estrategia: De la visión a la acción. Madrid, Esic Editorial.

CEPAL. Perspectivas económicas de América Latina 2010. CEPAL, 2010.

CEPAL. Perspectivas económicas de América Latina 2013. CEPAL, 2013.

Cleri, A. (2007). El libro de las PYMES. Buenos Aires, Editorial Granica.

Cleri, A. (2016). El libro de las PYMES. Buenos Aires, Editorial Granica.

Comisión Estatal Económica y de Comercio, Comisión Estatal de Planificación, Ministerio de Finanzas & Oficina Nacional de Estadística. (2003): Ley para las PYMES de República Popular de China y Normativa para la definición de las PYMES.

Díaz Beltrán, G. (2019). Recuperado de [https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltran-pymes-necesitan-medidas-urgentes-0\\_1GWzO\\_QwA.html](https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltran-pymes-necesitan-medidas-urgentes-0_1GWzO_QwA.html)

Farinelli, S. (2008) Sistemas locales de innovación: las empresas pymes metalmecánicas de Tandil (1995 – 2005). Buenos Aires, Eumed.

Ferraro, C y Gasaly, C. (2007). Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina. Serie Desarrollo Productivo No. 180, CEPAL.

Fuchs, M. y Kosacoff, B (1992) Balance del comercio internacional de manufacturas de Argentina: Las tendencias al incremento del comercio intrasectorial 1974- 1990. CEPAL, documento de trabajo No. 47.

González Barros, A. (2014). Sistema de Garantías: Financiamiento a las Pymes a través del mercado de capitales en Argentina. Instrumento Cheque de Pago Diferido. Universidad Nacional de Mar Del Plata.

Kantis, H (1996). Inercia e innovación en las conductas estratégicas de las Pymes Argentinas. Elementos conceptuales y evidencias empíricas. Doc 73, CEPAL, Buenos Aires.

Katz, J (2003). Reflexiones en torno de la revitalización del aparato productivo argentino. Editorial Paidós.

Katz, J. y Kosacoff, B., (1989) El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

Katz, J., (1997). Los cambios tecnológicos y su influencia en las concepciones actuales de la Gestión de recursos Humanos, ante el impacto de la reestructuración económica sectorial de los '90. Editorial Paidós.

Kosacoff, B. Azpiazu, D., (1989) La Industria Argentina: desarrollos y cambios estructurales. Cap. VI. CEAL, Buenos Aires.

Kosacoff, B. y Ramos, A., (2005). Cambios Contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000). Universidad Nacional De Quilmes. Editorial Prometeo, Buenos Aires.

López y Lugones, M (1997). Los desafíos de la mundialización. Siglo XXI editores, 1997.

Martínez Martín, M (2009). Factores de Competitividad de la Pyme Española. Fundación EOI, España.

Montoya Pineda, D. (2015). Startups: tendencias en América Latina y su potencialidad para el crecimiento empresarial. Revista Contexto 4. Recuperado de: <http://contexto.ugca.edu.co>

Observatorio Pyme. (2019). Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo. Recuperado de: [https://www.observatoriopyme.org.ar/project/competencia\\_directa\\_pyme-2/](https://www.observatoriopyme.org.ar/project/competencia_directa_pyme-2/)

Peres, W (1998). Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. CEPAL, Madrid.

Qiu, X. (2000). La Vía China: Las PYMEs de China en mi pensamiento. Revista de la Universidad de economía y comercio de la capital de China, 1.

Ramírez, M. (2017). ¿Es el crowdfunding el método de financiamiento para startups que Argentina necesita para potenciar su crecimiento económico en el contexto actual? Universidad Torcuato Di Tella.

Rojas, J. (2015). Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado.

Wu, C. (2004). Revisión y pensamiento de la reforma económica en China, Revista de la Universidad Nankai, 5(15).

Zhikun, Y (2007). XIII Reunión de Economía Mundial: Pymes y desarrollo económico en China. Revista de la Universidad Nankai, 6 (16).

## Anexo I

## Cuestionario encuesta

Empresa: XXX			
		SI	NO
1	La empresa ha trabajado con SGR durante el período de pandemia?		
2	La empresa ha obtenido beneficios financieros por trabajar con SGR?		
3	Considera que la herramienta de la SGR ha sido de utilidad para que la empresa transite la pandemia?		
4	Considera que haber trabajado con una SGR le ha posibilitado a la empresa su subsistencia durante la pandemia?		

## Anexo II

### **Guion entrevista**

Nombre del entrevistado: Federico Martin Milia

Organización: Garantizar SGR

Puesto: Gerente Regional

Antigüedad en la empresa: 15 años

Antigüedad en el cargo: 7 años

1. Que rol cumplieron las SGR en pandemia?
2. Las pymes se encontraron en pandemia con problemas de financiamiento?
3. Y como lograron hacerlo en épocas con tantas restricciones de circulación y de actividades?
4. Como te imaginas que hubiera sido el escenario en Argentina, para las pymes, sin la existencia de las SGR.

## Anexo III

### Respuesta de la entrevista

1. Definitivamente las SGR jugaron un papel preponderante y protagónico en el financiamiento pyme en pandemia. En 2020 y lo que va del 2021 versus años anteriores, estamos multiplicando arriba de dos todos los volúmenes operados. La pandemia obligó a las pequeñas y medianas a buscar herramientas para lograr la continuidad en sus operaciones a través de incorporación de nuevas maneras de encarar el problema. En 2020, en Garantizar SGR, asistimos a casi el doble de empresas que durante 2019. Lo que buscamos es mejorar y ampliar el acceso al crédito. Nuestro aval sirve para respaldar operaciones financieras. Vimos que las pymes lo que más necesitaron durante la pandemia fue capital de trabajo.

2. Los desafíos para las pequeñas y medianas empresas argentinas fueron y son mayúsculos. La irrupción de la pandemia de coronavirus puso todavía más cuesta arriba un contexto que ya era de por sí muy adverso, y eso llevó a muchas pymes locales a buscar otras alternativas de financiamiento, como las SGR. La mayoría, no tuvo acceso a créditos en forma directa en el sistema financiero, sino que lo hicieron a través de avales de SGR, en el mercado de capitales, y en bancos, ya sea para subsistir, adaptarse o incluso para reconvertirse.

3. La tecnología jugó un papel clave. La pandemia nos encontró preparados, por el fuerte convencimiento de nuestra administración de que había que apostar a la tecnología y a la digitalización. La pandemia los encontró "preparados" ya que desde la compañía habían hecho una importante apuesta a tecnología, sistemas y digitalización de los procesos. Nunca resentimos calidad de atención a nuestros socios y en 2020 asistimos casi al doble de socios respecto de los números del año anterior. Nuestra misión es dar avales para permitir que las pymes accedan a créditos. La vocación de Garantizar es estar en todo el país, y en todas las pymes, por ello, de

hace años venimos trabajando en la penetración en el territorio y en herramientas digitales que nos permitan llevar a cabo ese objetivo. Nuestros avales son digitales, y la forma de tramitarlos, también es digital.

4. Caótico, hasta triste te diría. La emergencia sanitaria trajo consigo una serie de desafíos para las pymes que se vieron obligadas a replantear sus modelos de producción y, en algunos casos, hasta reconvertirse. Así, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas salieron a buscar financiamiento para adaptarse a la nueva normalidad. Las pymes ven al mercado como algo inalcanzable, pero gracias a las SGRs esto no es así, el mercado está al alcance. Sin nuestras herramientas, me imagino un escenario completamente distinto la actual, donde ves que las pymes, lentamente van recuperándose. Para darle consistencia a lo que te digo, Garantizar ayudó a más de 15.000 pymes a financiarse en pandemia por más \$ 54.000 millones. Sin nuestra asistencia, esas 15.000 pymes, hoy tendrían importantes problemas, y la mayoría quizás no haya subsistido, posiblemente.