

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico.

Carrera de Contador Público.

**“Sociedad de Garantía Recíproca como herramienta financiera en contexto de
pandemia en la provincia de San Juan, Argentina”**

**“Reciprocal Guarantee Society as a financial tool in the context of a pandemic in
San Juan, Argentina”**

Autor: MEJIAS Adrián Exequiel

D.N.I.: 33.759.309

Legajo: VCPB16449

Director de TFG: SALVIA Nicolás

San Juan, Julio 2021

Índice

Introducción	1
Métodos	15
Resultados	17
Discusión	22
Referencias	29
Anexo 1	32
Anexo II	34

Resumen

La finalidad del trabajo de investigación fue analizar si las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) fueron una verdadera herramienta de apoyo para las PyMEs en contexto de pandemia. El manuscrito científico se realizó de manera transversal, además, utilizó un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo, con un diseño no experimental. Los datos se recolectaron a través de entrevistas. De los resultados obtenidos se destacó que todos los participantes entrevistados optaron por el autofinanciamiento; por otro lado, se observó que las PyMEs poseen un conocimiento parcial y/o superficial sobre las SGR. Por lo tanto, se arribó a la conclusión de que las PyMEs, en un contexto de crisis, se inclinaron por el autofinanciamiento en vez de recurrir a fuentes externas. Otro resultado relevante fue que las empresas optaron por las SGR para la obtención de bienes de uso. En conclusión, es pertinente informar sobre este tipo de sociedades e incentivar su utilización ya que pueden ser una herramienta útil, si se le realizan algunos cambios, para conseguir financiamiento en contextos de emergencia o necesidad.

Palabras claves: Pequeña empresa, financiamiento, pandemia.

Abstract

The purpose of the research paper was to analyze whether the Mutual Guarantee Societies (MGS) were a real support tool for SMEs in the context of a pandemic. The scientific manuscript was carried out in a cross-sectional manner and used a qualitative, descriptive approach, with a non-experimental design. Data were collected through interviews. From the results obtained, it was noted that all the interviewed participants opted for self-financing; on the other hand, it was observed that SMEs have a partial and/or superficial knowledge of SGRs. Therefore, it was concluded that SMEs, in a context of crisis, turned to self-financing instead of resorting to external sources. Another relevant result was that companies opted for SGRs to obtain fixed assets. In conclusion, it is pertinent to inform about this type of companies and encourage their use, since they can be a useful tool, if some changes are made, to obtain financing in emergency or need contexts.

Keywords: Small enterprises, financing, pandemics.

Introducción

En el año 2020 los gobiernos de todo el mundo decidieron el aislamiento o cuarentena de toda la población por la declaración a nivel mundial de una pandemia sin precedentes. Las economías crujen y todos se preguntan cuándo podrán retomar las actividades económicas (Susana Noemí Tomasi, 2020).

No se sabe cuánto durará la pandemia, la crisis ni la forma en que podría recuperarse la sociedad y población mundial. Algunos de los mecanismos tradicionales de mercado podrían no ser suficientes para enfrentarla debido a la interrupción de las actividades productivas y la consiguiente contracción de demanda (Comisión Económica para América Latina, 2020).

Tal como lo muestra Tomasi (2020) se puede observar la duración de las pandemias, pestes, plagas o epidemias mundiales más importantes de la historia:

- Pandemia del Cólera surgió en el año 1817 y culminó en 1856.
- Viruela comenzó en 1870 y finalizó en 1875.
- Gripe Española con un inicio en el año 1918 hasta 1919.
- Gripe Porcina comenzó en 2009 y finalizó en 2010.
- Ébola es unas de las más recientes, data del año 2012 y finalizó en el año 2016.

Argentina ya atravesaba una grave crisis económica cuando empezó la pandemia. Llevaba dos años de recesión, tenía una tasa de inflación elevada y una moneda muy devaluada cuando llegó el coronavirus en marzo de 2020. El temor a la covid-19 conlleva al Gobierno Nacional a decretar la cuarentena, provocando una notable contracción económica en el país (BBC News Mundo, Argentina, 2021).

En San Juan, a partir del boletín de noticias del SI San Juan y de sus Newsletters puede apreciar cómo fue avanzando la situación epidemiológica, económica y social en el contexto de pandemia en la provincia de San Juan (SI San Juan, 2021):

- 18/03/2020- Uñac anuncia medidas para la prevención del coronavirus. Inicio de Fase 1 en San Juan.
- 25/03/2020- El gobierno anuncia medidas económicas y sociales. Para sectores vulnerables: módulos alimentarios y kits sanitarios; financiamiento con Banco San Juan basado en cuotas sin interés y descuentos; para micro y pequeñas empresas: régimen simplificado provincial, descuento del 50% a categorías A y

B; línea de financiamiento para descuentos de cheques con Banco San Juan; línea de financiamiento para capital de trabajo, certificado de garantías para líneas del Banco San Juan mediante Garantía San Juan.

- 17/04/2020- Actividades exceptuadas en el marco de la pandemia y del coronavirus. Comprende: establecimientos de cobranzas de servicios e impuestos, Rentas y Registros con sistema de turnos, atención médica en general con turnos programados, compañía de seguros para liquidaciones y pagos de siniestros, establecimientos para atención de víctimas de violencia de género, producción para la exportación y procesos industriales específicos.
- 24/04/2020- Se anuncian nuevas medidas de cuarentena administrada. Actividades exceptuadas con protocolo y autorización: profesiones liberales, industria, peluquería y trabajadoras de casas particulares.
- 08/05/2020- Flexibilización del aislamiento. El lunes 11 tendrá lugar la reapertura del comercio y la industria con horarios preestablecidos para los clientes, la circulación para las personas es de acuerdo a la terminación del DNI.
- 11/06/2020- San Juan responsable. El gobierno toma la iniciativa de avalar los protocolos sanitarios en establecimientos comerciales, industriales, entre otros a través de un certificado de calidad sanitaria que deberá ser exhibido.
- 20/08/2020- Vuelta a fase 1. Debido a que no se encuentran los nexos epidemiológicos de los primeros casos es necesario tomar medidas extremas, volver a fase 1, en principio por 7 días.
- 27/08/2020- El gobernador informa al Ministro de Salud de la Nación, Ginés González García, las medidas tomadas para evitar la propagación del virus, destacando el regreso a fase 1 durante 14 días y el aislamiento de zonas donde se registran casos positivos.
- 28/08/2020- Sergio Uñac anticipa cómo será el retorno a la nueva normalidad una vez finalizada esta segunda fase 1, que inició el día 21 de agosto y que finalizará el 5 de septiembre. La actividad económica debería ser la misma que se desempeñaba hasta el 21 de agosto.
- 02/11/2020- Controles para el cumplimiento de protocolos. El gobierno refuerza el control, la supervisión y la aplicación de los protocolos y

restricciones para lograr mantener el status sanitario que permite desarrollar las actividades económicas.

- 28/12/2020- Vacunas. Llegan las primeras vacunas a San Juan. A partir del 29 de diciembre se dará inicio al operativo de vacunación.

Uno de los sectores más golpeados, en la economía argentina, es el de las PyMEs (pequeñas y medianas empresas) familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir (Observatorio Pyme, 2017).

Las Pymes son empresas delimitadas por su facturación y cantidad de empleados cuyos límites son establecidos por las legislaciones de cada país. Por lo tanto, para ser considerada una PyME no se puede superar ciertas ventas anuales o una cantidad determinada de empleados (o una combinación de ambas establecidas por un coeficiente). Otra característica de las PyMEs es su capacidad de realizar productos específicos o a medida del cliente debido a que normalmente no cuentan con procesos estandarizados como si ocurre en las grandes empresas. Además integran la cadena de valor de éstas, las cuales subcontratan a las PyMEs por servicios o productos específicos (Ferreyra, 2017).

En la Argentina, según los datos del Ministerio de Producción (2019), hay 853.886 PyMEs, de las cuales 447.176 se encuentran registradas el 52,4%. Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 63.845 PyMEs pertenecen al sector industrial, 66.694 pertenecen al sector agropecuario, 112.600 forman parte del sector comercial, 165.189 son del sector de servicios, 18.747 pertenecen al sector de la construcción y 725 al área de la minería.

Las PyMEs tienen una gran importancia, ya que emplean al 70 % de los trabajadores de nuestra economía y abastecen, en su enorme mayoría, al mercado interno del país. Además, este sector agrupa el 98% de las empresas privadas del país, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44% del producto bruto interno (Díaz Beltrán, 2019).

Según el estimador mensual de actividad económica elaborado por el INDEC entre los periodos de abril 2020 y febrero 2020 la economía nacional cayó el 26%, con una recuperación a partir de mayo 2020 de sólo un 10%. Como resultado, en los

primeros cinco meses del año, la actividad disminuyó un 13,2% interanual en términos acumulados (Confederación Argentina de las Medianas Empresas, 2021).

La resolución N°19/2021 establece la categorización de la PyMEs de acuerdo a su actividad y monto de ventas.

CATEGORÍA	ACTIVIDAD				
	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA Y MINERIA	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

Figura 1. Categorías de pymes. Fuente: casfog.com.ar

Como expresa Moran Rodríguez (2012), todas las empresas poseen su patrimonio, el cual está compuesto por elementos activos que incluyen bienes y derechos, y por elementos pasivos que representan obligaciones. La diferencia entre ambos es el patrimonio neto compuesto por la participación de los socios o propietarios. Los activos de un ente pueden tener distintos tipos de origen o financiación, entre ellos:

- Aporte de los propietarios.
- Créditos otorgados por un proveedor.
- Créditos otorgados por terceros.
- Resultado de las propias operaciones del ente.

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables (Observatorio Pyme, 2017).

Como explica Enrique Fowler Newton (2004) contablemente, estos recursos se ubicarán en el pasivo, serán clasificados en corrientes y no corrientes y se agruparán en unos pocos rubros; y en el patrimonio neto compuesto por el capital y los resultados acumulados.

De acuerdo al criterio de clasificación de financiamiento de María Estela Raffino (2020) existen diferentes tipos y muchas formas de acceder a ellos. Una de las formas

de clasificar los tipos de financiamiento es según quién provee el dinero solicitado:

- Financiamiento propio o interno. El proveniente de los participantes de la empresa, es decir, de los miembros de la organización: dueños, accionistas, inversores o, incluso, del fruto de sus propias ganancias.
- Financiamiento de terceros o externo. Es el asignado por otras empresas, particulares o instituciones. Usualmente requieren de validaciones, algún tipo de contraprestación o endeudamiento. En otras palabras, es el proveniente de entidades ajenas a la empresa.

Otra forma posible de clasificar el financiamiento es según el tiempo que dura el mismo:

- Financiamiento a corto plazo. Cuando la financiación debe cancelarse en plazos breves, es decir, menos de un año.
- Financiamiento a largo plazo. Cuando las cancelaciones suponen de lapsos mayores (superiores a un año) o, incluso, no existen sino que son aportes desinteresados para sostener iniciativas en el tiempo.

Las principales formas de obtener financiamiento que existen, especialmente aquellas que dependen de terceros (financiamiento externo) son:

- Créditos. Son formas de endeudamiento, los cuales pueden cancelarse en distintos lapsos de tiempo y con diversos márgenes de interés. Usualmente, los otorga una organización financiera como bancos o prestamistas, también pueden ser otorgados por instituciones públicas, usualmente en términos más benévolos.
- Incorporación de inversionistas. Para este tipo de financiamiento es necesario el aporte de terceros que luego participaran de los resultados de la empresa. Ya sea a través de la incorporación de nuevos socios o de la venta de acciones, en caso de tratarse de una S.A (Sociedad Anónima)
- Préstamos informales. Son semejantes a los créditos pero otorgados en términos menos formales, pueden provenir de un amigo, un familiar, un prestamista, etc.

Según el informe de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2020), se puede apreciar por un lado que porcentaje de las PyMEs de cada región tuvo un endeudamiento extra para lograr sostener su empresa en Julio 2020.

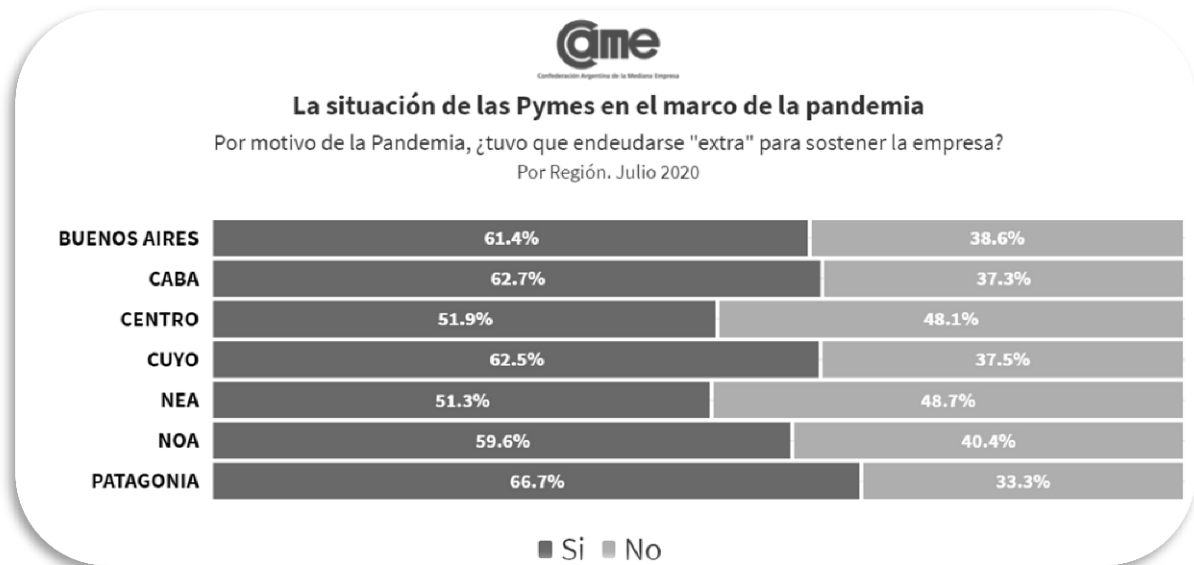


Figura 2. La situación de las Pymes en el marco de la pandemia. Fuente: Confederación Argentina de la Mediana Empresa.

El artículo 1º de la Ley de “Pequeñas y Medianas Empresas” enuncia que el objetivo de esta ley es promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes.

Uno de los instrumentos creados por esta ley son las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR). Estas tienen por objeto facilitar a las PyMEs el acceso al crédito a través de avales, además pueden brindarles asesoramiento técnico, económico y financiero. Normalmente las PyMEs no pueden ofrecer las garantías exigidas por las entidades financieras por este motivo la ley N° 24.467 crea la Sociedad de Garantía Recíproca en su Título 2 (Garín y García Fuentes, 2019).

Las SRG están constituidas por dos tipos de socios: partícipes y protectores. Los socios partícipes solo pueden ser PyMEs, ya sean personas físicas o jurídicas que suscriban acciones. Se incorporan a la sociedad con el objetivo de acceder a los mencionados avales. Por otro lado, los aportes al capital social y al Fondo de Riesgo son realizados por los socios protectores que pueden ser cualquier persona física o jurídica, pública o privada, nacional o extranjera. Este tipo de socio tiene la peculiaridad de no

poder celebrar contratos con las SGR. Su motivación para integrar estas sociedades proviene principalmente de los rendimientos financieros por el aporte al Fondo de Riesgo y las deducciones en el Impuesto a las Ganancias (Ferreyra, 2017).

El órgano de la administración de la sociedad es ejercido por un concejo de administración, el cual se integra por tres personas; una de ellas, representa a los socios partícipes; otra, a los socios protectores y; la tercera, a cualquiera de las dos clases sociales, de acuerdo a lo establecido en el Estatuto. El control es realizado por una sindicatura, la cual es integrada por tres profesionales que tendrán una representación inversa a la del concejo de administración (CASFOG, 2021).

Formar parte de las SRG tiene beneficios tanto como para los dos tipos de socios como para los acreedores y el Estado. Tal como enumera Ferreyra (2017), estos son:

- Socio partícipe: mejor acceso al crédito, asesoramiento financiero, mayor plazo de financiamiento, menor interés, más información, mayor competitividad.
- Socio protector: beneficios fiscales, oportunidad de inversión, acompañamiento de proveedores, posibilita la cooperación sectorial, acceso a la información.
- Acreedores: garantías líquidas y automáticas, garantías calificada y ponderada, aumento de clientes, reducción de costos en análisis de riesgo y seguimiento.
- Estado: generación de empleo, promoción de las PyMEs, aumento del número de empresas, aumento de la inversión, mejora la recaudación fiscal, formalización de la economía.

Como se dijo anteriormente, la estructura de las SGR está conformada por capital social y Fondo de Riesgo.

El capital social es representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos que serán integradas por el aporte de los socios. Cada socio partícipe puede integrar hasta un 5% del capital social, mientras que la participación de los socios protectores no podrá exceder el 50% del mismo (Ley 24.467, 1995).

El Fondo de Riesgo está constituido por aportes de los socios protectores, el rendimiento financiero proveniente de la inversión del propio fondo, el valor de las acciones no reembolsadas a socios excluidos, de las sumas recuperadas que la sociedad hubiese pagado en el cumplimiento de contratos de garantía, las donaciones, subvenciones y otros aportes que se reciban, asignación de resultados aprobados por la Asamblea General. Puede ser integrado en efectivo o moneda extranjera, títulos valores

o bienes susceptibles de liquidez y solvencia (Allende, 2014).

Las garantías, según explica Ferreyra (2017), son bienes escasos debido a que muchas de las PyMEs que requieren un crédito no pueden ofrecer una garantía real, y los créditos a corto plazo absorben las escasas garantías que pueden presentar las PyMEs ante sistemas financieros. Las entidades financieras se basan en las garantías que reciben para realizar la clasificación de riesgo del crédito que determinan la tasa de interés y duración de los mismos.

Las ventajas de las garantías de una SGR es que ofrecen una garantía completamente líquida avalada por un Fondo de Riesgo. Además, las PyMEs no toman riesgos excesivos debido a que presentan una contragarantía a la SGR para obtener aval. La distribución de riesgo entre bancos, Dirección General de Rentas (DGR) y fondos reaseguradores incentiva el acceso a créditos más convenientes para el tomador, ya que éste no podrá liberarse de su pago (Ferreyra, 2017).

Los contratos de garantía recíproca deben ser respaldados por el socio partícipe con una contragarantía. En caso de cumplimiento del contrato, la SGR devolverá la contragarantía otorgada pero si se utiliza la garantía para afrontar la deuda incumplida por el socio partícipe, la SGR podrá liquidar dicha contragarantía (Allende, 2014).

El funcionamiento de las SGR se puede resumir de la siguiente manera:

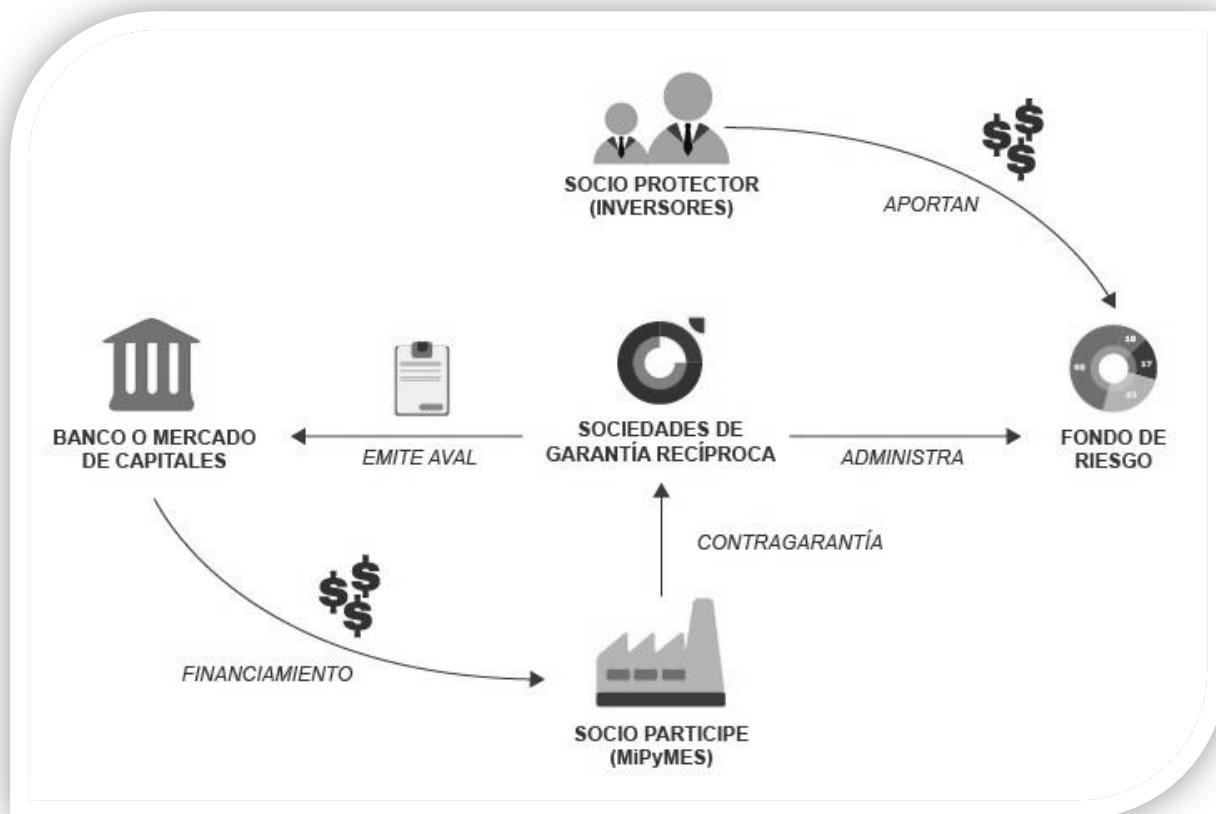


Figura 3. Funcionamiento de las SGR. Fuente: casfog.com.ar

La SGR avala obligaciones de socios partícipes (PyMEs) y administra el Fondo de Riesgo que garantiza el cumplimiento de las obligaciones asumidas, el cual está integrado por los aportes de los socios protectores. Los socios partícipes compran acciones de la SGR para luego acceder a un aval de la misma, respaldado por una contragarantía y, de esta forma, mejorar su acceso al crédito y mejorar su desempeño.

Las SGR tienen límites para la asignación de los avales, el cual se denomina límite operativo. Este límite aplica (Ley 24.467, 1995):

- A un mismo socio partícipe 5% del valor total del fondo de riesgo de la SGR.
- Con el mismo acreedor, más del 25% del valor total del fondo de riesgo (incluye integrantes del mismo grupo económico).

Quedan excluidos:

- Créditos otorgados por entidades bancarias.
- Garantías otorgadas a organismos públicos (que no desarrollen actividades comerciales, industriales o financieras).

Estos límites pueden ser incrementados o exceptuados por la autoridad de aplicación si se presenta alguna de las siguientes circunstancias:

- Respecto al socio partícipe: cuando el 30% o más de los socios partícipes tenga garantías vigentes. Podrá incrementarse la garantía hasta un 15% del valor total del fondo de riesgo (siempre y cuando este monto no supere las ventas del último semestre del solicitante).
- Respecto a los acreedores: cuando estos sean organismos públicos estatales que desarrollen actividades comerciales, industriales y financieras; o cuando sean entidades financieras reguladas por el banco central y/o agencias internacionales de crédito (en estos casos deberá acreditarse un beneficio real para las PyMEs).

Los pasos que deben seguir las PyMEs para obtener un aval son los siguientes (Santa María, 2012):

1. Suscribir acciones de la SGR y haberlas integrado totalmente para obtener condición socio partícipe.
2. Presentar documentación requerida a la SGR, como ventas mensuales históricas, manifestación de bienes, entre otras.
3. Presentar el proyecto o la operación para la cual se solicita la garantía.
4. Evaluación de riesgo crediticio por parte de la SGR y determinación de los límites de la garantía y de su plazo.
5. Aporte de contragarantías por parte de la PyME
6. Emisión del aval por la SGR y celebración del contrato de garantía

Documentación a presentar para ser un socio partícipe (Argenpymes, 2020):

➤ Personas jurídicas:

- Anexo IV (resolución 212/2013).
- Certificado mipyme.
- Constancia de inscripción de AFIP.
- Constancia de inscripción de Ingresos Brutos.
- Última Declaración Jurada de ganancias y su acuse de presentación (Copia).
- Últimas tres Declaraciones Juradas de Seguridad Social (F.931) y respectivo

acuse (Copia).

- Últimas tres Declaraciones Juradas de IVA (F.931) y su accuse de presentación (Copia).
 - Última Declaración Jurada de bienes personales de los socios o manifestación de bienes firmada por contador.
 - Estatuto o contrato social y sus modificaciones (Copia).
 - Acta de Asamblea con designación de autoridades (Copia).
 - Últimos dos estados contables certificados (Copia).
 - DNI de los socios (Copia).
 - Ventas mensuales post balance.
 - Detalle de deuda.
- Personas físicas:
- Anexo IV (resolución 212/2013).
 - Certificado mipyme.
 - Detalles de ventas y compras mensuales de los últimos tres años. Firmada y certificada.
 - Últimas dos Declaraciones Juradas de ganancias y su accuse de presentación.
 - Últimas tres Declaraciones Juradas de Seguridad Social (F.931) y respectivo accuse (Copia).
 - Últimas tres Declaraciones Juradas de IVA (F.931) y su accuse de presentación (Copia).
 - Última Declaración Jurada de bienes personales de los socios o manifestación de bienes firmada por contador.
 - DNI del titular y de su conyugue, en caso de corresponder (Copia).

Resulta de relevancia destacar el trabajo científico de ciertos autores, entre ellos, la publicación *La estructura de financiamiento de las pymes de videojuegos en Argentina* de Lisana Belén Martínez y María Belén Guercio (2018) donde concluyeron, en cuanto al financiamiento, que los fondos propios preponderan tanto al inicio de la actividad como durante el desarrollo de la misma porque o no les resulta necesario a las empresas recurrir a financiamiento externo o porque no se ajustan a sus necesidades, siendo los créditos o pasivos a corto plazo una alternativa secundaria. Además,

recomendaron la necesidad de que las herramientas de financiamiento sean más flexibles y acordes a las necesidades de las PyMEs.

Otro estudio relevante es el de Paula María Zenarola (2019) *Financiamiento en pymes con emisión de obligaciones negociables* cuyo trabajo, como puede verse, se enfoca en la financiación mediante la emisión de obligaciones negociables, sus costos de acceso y las modificaciones que ésta provoca en las organizaciones. Si bien, este trabajo dista de nuestra investigación para lograrlo debe analizar un factor que es de interés mutuo, la financiación externa de las PyMEs y las restricciones con las que se encuentran al intentar acceder a la misma. Dentro de sus conclusiones se destaca que las pymes se autoexcluyen de la financiación externa, más específicamente de los créditos bancarios, por diversos motivos, entre ellos se encuentran las históricas restricciones para acceder al financiamiento, generando una demanda de crédito insatisfecha por parte de las empresas, lo que conlleva a una mayor financiación interna.

Como se puede observar, Lisandro A. Allende (2014) en su *Breve comentario sobre Sociedades de Garantía Recíproca* concluyó que el objetivo final de la SGR es el otorgamiento de créditos. Las SGR deberían desempeñar un importante rol para el desarrollo de las PyMEs, ya que este fue el espíritu de la legislación pero, pese a ello, no han proliferado. Considera que el desconocimiento es una de las causales (pero no la única), por lo que sería conveniente que el Estado incentive su utilización generando jornadas de análisis con las PyMEs. Además, opinó que es una interesante oportunidad para que las grandes empresas diversifiquen sus carteras de inversión, fomentando el desarrollo de las PyMEs.

Por otro lado, el Licenciado Ignacio del Boca en su trabajo de investigación: *Cómo funciona una sociedad de garantía recíproca. Análisis del caso de avales del centro S.G.R.* (2019) que tiene por finalidad definir el objeto de este tipo de entidades, sus partes involucradas, los beneficios de ser socio de las mismas y sus metodologías de implementación. Del Boca, analizó la sociedad Avales del Centro S.G.R. para dar cuenta del impacto que tienen las entidades de garantías sobre las pymes cordobesas. Para llevar a cabo el estudio de campo utilizó una metodología del tipo descriptiva-explicativa utilizando revisión documental y entrevistas semi-estructuradas. Concluyó que las SGR son una alternativa viable a los problemas de financiamiento que buscan suplir algunas fallas del sistema financiero argentino, remplazando funciones de las

entidades financieras con bajos costos de implementación. Avaes del centro S.G.R. responde a las necesidades de las PyMEs cordobesas, expresó Del Boca que, aun habiendo financiamiento disponible, éste muchas veces no llega a las empresas de la región ya sea por desconocimiento, falta de garantías o incapacidad de evaluar empresas pequeñas o alejadas del ámbito de actuación de los acreedores financieros. Por último, propuso profundizar distintas temáticas relacionadas con la incorporación a las SGR ya sea como socio protector o socio partícipe.

En *El rol de los sistemas de garantías en el financiamiento pyme: potencialidad real del sistema de garantías recíprocas en Argentina y condiciones para su crecimiento* de Emilio A. Ferreyra (2017) se analizó si el Sistema de Garantías Recíprocas es el indicado para la creación de empresas y empleos a través de la facilitación en el acceso al crédito de las PyMEs mediante los avales que otorgan las SGR. Ferreyra proyectó que con apoyo de políticas públicas las SGR tienen un alto potencial de crecimiento y se podrían transformar en una herramienta de altísima importancia para el desarrollo PyME en Argentina y, así, ser la herramienta indicada para la creación de empresas y empleo.

También cabe nombrar a Andrés Garín y Mateo García Fuentes con su publicación *Warrants y Sociedades de Garantía Recíproca* (2019) la cual analizó al warrants como contragarantía en un contrato con una SGR concluyendo que el warrants como contragarantía tiene una gran limitación en cuanto a su plazo máximo de duración, Además expresaron que con voluntad política y técnica legislativa se podría adaptar la normativa vigente para dar una solución paliativa a este problema y que las PyMEs obtengan financiamiento estructurado y a largo plazo, a través de una herramienta más conveniente y con la obtención de mejores tasas.

Es pertinente destacar al autor Lucas Gabriel Solís (2019) y a su publicación *Importancia de la Sociedad de Garantías Recíprocas como alternativa de financiamiento para las pymes* ya que concluye que:

- Las SGR son una opción válida para el acceso al financiamiento de las pymes.
- En Misiones, las SGR son una herramienta relativamente poco utilizadas por desconocimiento de las mismas y por el mito de que es difícil acceder a un crédito bancario.
- Las SGR pueden ser útiles para afrontar crisis y continuar con su actividad.

Por último, es importante mencionar el trabajo de Luis Alberto Scordo (2019), titulado *Aportes de las Sociedades de Garantía Recíproca al financiamiento pyme en Argentina (2018-2019)* que plantea el siguiente interrogante: ¿En el periodo 2018-2019, cumplen las SGR con el objeto para el cual fueron creadas? Cuya respuesta fue afirmativa, agregando en sus conclusiones que ante un contexto inflacionario y de elevadas tasas de interés como el de la República Argentina se entiende que es un gran beneficio para las pymes la existencia de entidades como las SGR, que, en alguna medida, faciliten el acceso al crédito financiero.

La problemática que se desea analizar la presente investigación es si las Sociedades de Garantía Recíproca son una verdadera herramienta de apoyo para que las PyMEs familiares puedan superar el actual contexto de pandemia, en la provincia de San Juan, Argentina. Para abordar esta problemática se plantean los siguientes objetivos:

Objetivo general:

- Analizar si las SGR son una verdadera herramienta de apoyo para las PyMEs familiares en el actual contexto de pandemia.

Objetivos específicos:

- Observar la composición del Pasivo de las PyMEs sanjuaninas antes de la llegada de Covid-19.
- Investigar cuales son las fuentes de financiamiento de las PyMEs en contexto de pandemia.
- Identificar si las Pymes conocen a las SGR y su finalidad.
- Analizar si las PyMEs recurren a las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Observar si es factible el acceso a la Sociedad de Garantía Recíproca.

Métodos

Diseño

La investigación que se planteó para el manuscrito científico fue de tipo descriptiva, ya que se intenta especificar cómo las pymes sanjuaninas reaccionaron financieramente al impacto de la pandemia, con todo lo que ello incluye (restricciones, crisis económicas y medidas tomadas por el gobierno nacional y provincial). Y así, poder observar si recurrieron a algún medio de financiamiento, precisamente si recurrieron a las Sociedades de Garantía Recíprocas.

El enfoque tomado fue de tipo cualitativo porque se utilizaron herramientas de recolección de datos no numéricos, ya que se pretende que los resultados sean interpretativos para construir el conocimiento.

En cuanto al diseño de esta investigación fue no experimental porque no se manipularon variables sino que se observaron a las pymes en su contexto natural, al no observar a las pequeñas y medianas empresas en distintos periodos de tiempo (solo en contexto de pandemia) se puede decir que se realizó de una manera transversal.

Participantes

La población de esta investigación está compuesta por las pymes familiares de la provincia de San Juan, Argentina, de la cual se tomará como muestra a seis PyMEs familiares. Las mismas pertenecen a diferentes sectores (industrial, comercial, construcción y de servicio) y varían en rubro pasando por constructora, espacios verdes, carnicería, venta de sanitarios y fabricación de insumos plásticos. También se diferencian en categorías y tamaño.

La selección de las mismas no fue al azar, sino que se quiso analizar pequeñas y medianas empresas heterogéneas para obtener una visión más generalizada y no limitar la investigación a un sector específico. Cabe destacar que además de no concordar con el rubro tampoco lo hacen con la categoría, pasando por micro, pequeña y mediana empresa en sus dos tramos. Esto también responde al razonamiento anterior de obtener una muestra heterogénea.

Es pertinente explicitar que el procedimiento de selección de las pymes se basó en un muestreo no probabilístico bajo un determinado criterio para intentar obtener

datos más representativos de la población. Por haber utilizado elementos de juicio propio se trata de un muestreo intencional.

Como anticipamos, los participantes de esta investigación son las siguientes PyMEs familiares:

Participante	Actividad	Rubro específico	Categoría
A	Comercial	Sanitarios y sus accesorios	Mediana tramo 1
B	Servicio	Creación y mantenimiento de espacios verdes	Micro
C	Comercial	Carnicería	Micro
D	Industrial	Fabricación de envases plásticos	Pequeña
E	Construcción	Constructora	Mediana tramo 2
F	Servicios	Eventos sociales	Micro

Tabla 1. Participantes. Fuente: Elaboración Propia.

Los participantes de la investigación fueron entrevistados mediante un previo consentimiento informado (Anexo I) donde se aclara la finalidad de la investigación.

Instrumentos

La información pertinente se obtuvo a través de datos primarios por medio de entrevistas en profundidad (Anexo II) a los dueños de las pymes seleccionadas. Dichas entrevistas fueron realizadas en persona. Para llevarlas a cabo se necesitó de una guía de la entrevista con preguntas concisas con el objetivo de recopilar la información necesaria sobre la situación de las empresas y las formas de financiamiento que utilizaron en el periodo analizado, además se procedió a grabar dicha entrevista para tener toda la información disponible al momento de analizar los resultados.

Como explican Laura Díaz-Bravo, Uri Torruco-García, Mildred Martínez-Hernández, Margarita Varela-Ruiz (2013) la entrevista se define como una conversación pero con un fin determinado diferente al simple hecho de conversar. Es un instrumento de gran utilidad en la investigación cualitativa, para la obtención de datos.

Las entrevistas se llevaron a cabo con propietarios, apoderados y administradores de las empresas, en la mayoría de los casos en sus despachos. El

contenido de la misma fue con preguntas abiertas y cerradas para obtener información de calidad sin desviarse del propósito y así, economizar el tiempo de la entrevista. Las mismas tuvieron una duración aproximada de 30 minutos.

Análisis de datos

La información recaudada fue analizada de una manera cualitativa de acuerdo a los siguientes pasos:

- Se decodificaron los datos partiendo de la situación general de cada pyme hacia el objeto de estudio en particular.
- Se segmentaron de acuerdo a los tipos de herramientas financieras que utilizan.
- Se clasificaron en la decisión de cada pequeña y mediana empresa de recurrir o no a las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Se observaron los motivos que las impulsaron a tomar la decisión de recurrir o no a las Sociedades de Garantías Recíprocas. En otras palabras, se realizó un análisis para poder llevar a cabo la observación de los casos seleccionados, y así poder responder los tópicos fijados en los objetivos de la investigación.
- Se verificó si alguna pyme obtuvo el aval para conseguir financiamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca.

Todo este análisis se llevó a cabo a través de tablas elaboradas en planillas de Excel donde se cargaron todos los datos relevantes para el estudio y luego se fue filtrando la información de acuerdo a los objetivos buscados. Se escogió trabajar a través de esta herramienta debido a la practicidad y facilidad que ofrece para el armado de tabas y la manipulación de os datos.

Resultados

Se entrevistó en profundidad a las seis PyMEs nombradas anteriormente. En ellas se encontró una serie de coincidencias en cuanto a financiamiento. Pero es oportuno aclarar algunas variables de las mismas para conocer el contexto y poder analizar de una manera más pertinente a los objetivos que se persiguen en el presente manuscrito científico.

Presentación de participantes

La primera PyME a analizar es el participante A que se encuadra en el rubro comercial, teniendo como actividad específica la venta de sanitarios. Es de naturaleza unipersonal desde el año 2013, cuando queda en manos de su único dueño. Actualmente cuenta con una nómina de 50 empleados. Durante la pandemia continuó con su actividad normal debido a ser una empresa, considerada por el gobierno, esencial.

El participante B es una empresa categorizada como pequeña y mediana empresa en el rubro de servicio desde 2017. La actividad que desarrolla es la creación y mantenimiento de espacios verdes. Dicha empresa es una persona jurídica bajo el formato Societario de Responsabilidad Limitada (SRL). Cabe destacar que no es una empresa que brinde servicios esenciales, por lo que su actividad durante la pandemia se vio en pausa. En cuanto a la cantidad de empleados, antes de la pandemia contaba con 40; durante ella sufrió una reducción de personal la cual llegó a 8; y, actualmente la cantidad de empleados es de 28.

Por otro lado, el participante C es otra SRL que opera en la actividad comercial, específicamente en el rubro de carnicería desde el año 2019. Ésta cuenta con dos empleados. Al igual que los participantes anteriores, continuó con el expendio habitual aunque sufriendo las consecuencias del entorno social.

El participante D es una pyme industrial dedicada a la fabricación de envases plásticos desde 1988. Dicha empresa es una SRL. La misma posee 31 empleados. Durante la pandemia siguió el giro habitual del negocio por ser proveedora de insumos de rubros esenciales.

El participante E es una SRL que opera en el rubro de la construcción, la cual está activa desde 1981. Actualmente cuenta con 331 empleados. Durante la pandemia notaron que sus cobros se ralentizaron y eso implicó un perjuicio financiero. Notaron, también, que debido a las restricciones aumentaron los costos logísticos, y su actividad económica se vio disminuida a pesar de continuar operando por ser esenciales.

Por último, el participante F es una Sociedad por Acciones Simple (SAS) dedicada a los Eventos Sociales, que opera desde el año 2018. La PyME en este momento no cuenta con empleados. Reconoce que la época de pandemia fue muy crítica para la empresa debido a que su actividad se paralizó totalmente, no solo por un mes, como ocurrió con la mayoría de las empresas en San Juan, sino que hasta el día de

hoy (más de un año después) siguen con un nivel de actividad casi nulo, por lo que tuvieron que recurrir a diversificar sus actividades e intentar reinventarse.

Composición del Pasivo

Luego del procesamiento de los datos obtenidos surgió que los principales componentes del Pasivo de las empresas son: proveedores, deudas fiscales y deudas varias en las siguientes proporciones:

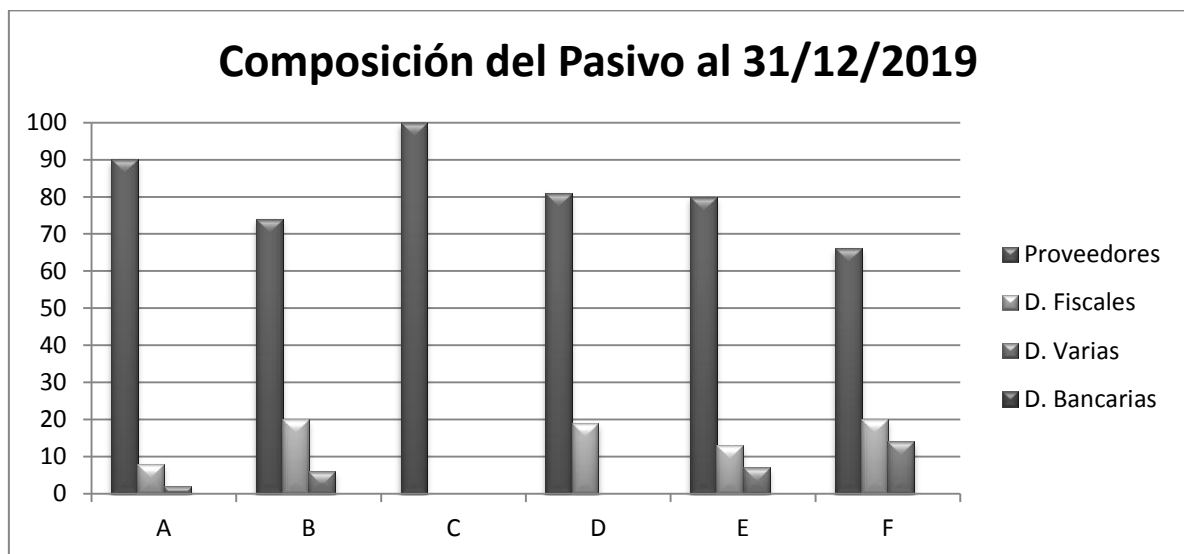


Figura 4. Composición del pasivo al 31/12/2019. Fuente: Elaboración Propia

Cabe aclarar que en cuanto a la barra correspondiente a deudas bancarias la misma es inexistente en todos los participantes, por ser el valor de la misma 0%. Con respecto a los pasivos laborales, ocasionados por sueldos devengados, se debe aclarar que todos los participantes manifestaron que se abonan en tiempo y forma, por lo tanto los mismos no fueron tenidos en cuenta para el procesamiento de los datos, ya que distorsionaban los resultados buscados al no ser considerados una fuente de financiamiento.

Comportamiento de la actividad económica

La incidencia del contexto sanitario y social sobre la actividad económica de las pequeñas y medianas empresas es un factor clave para la investigación realizada. A continuación se puede observar la Figura 4, donde según las declaraciones de los entrevistados, la actividad económica de las PyMEs tuvo una tendencia a disminuir durante el contexto de pandemia, aunque el comportamiento en sí fue muy variado.

Hubo PyMEs que tuvieron grandes aumentos en sus ventas, otras que prácticamente mantuvieron su actividad habitual y algunas disminuyeron notablemente al punto de tener una actividad casi nula.

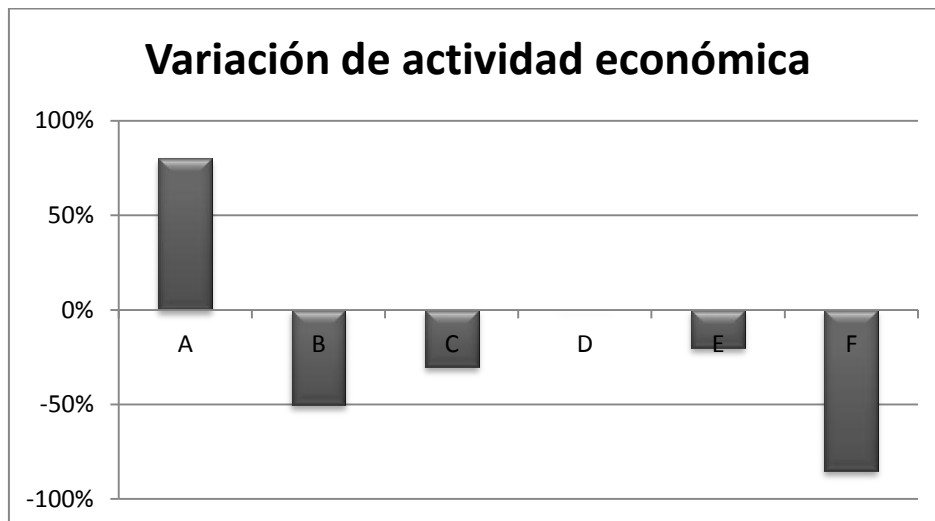


Figura 5. Variación de Actividad Económica. Fuente: elaboración propia

Financiamiento de PyMEs

En cuanto al financiamiento, los datos obtenidos de cada entrevista fueron diversos. Al influir en los participantes sus respectivas opiniones y puntos de vista, como se expone a continuación:

- Creencia y cultura propia, nunca recurrió a préstamos bancarios, ni siquiera a descubiertos en cuenta corriente.
- Incertidumbre sobre las consecuencias de solicitar las líneas de financiamiento del gobierno nacional, por lo que optaron por la minimización de costos y gastos.
- Ser considerados esenciales, lo que provocó no tener acceso a las financiaciones especiales otorgadas por el gobierno.
- Ingresos y ahorros propios, al poder continuar operando lograron superar las necesidades financieras sin ser necesario recurrir a préstamos.
- Altos costos, al tratarse de una empresa pequeña prefirieron recurrir a vender maquinarias y luego volver a adquirirlas antes que tener que abonar intereses por un préstamo debido a que los mismos les resultan un costo significativo.

Como se puede observar, ninguna PyME recurrió a fuentes de financiamiento para sobrellevar la crisis ocasionada por la pandemia, siendo el aspecto común entre todas, la autofinanciación.

Conocimiento de las Sociedades de Garantías Recíprocas

En consecuencia a las indagaciones realizadas a los dirigentes de las PyMEs respecto al conocimiento de las SGR y su finalidad, se realizó la agrupación de los datos en la siguiente tabla (Tabla 2) dónde se reflejan las respuestas.

Participante	¿Conocen a las SGR? (En su aspecto más básico)	Nivel de conocimiento sobre las funciones y finalidad de las SGR
A	SI	Alto
B	SI	Bajo
C	SI	Bajo
D	SI	Intermedio
E	SI	Bajo
F	SI	Bajo

Tabla 2. ¿Conocen las PyMEs a las SGR y su finalidad? Fuente: Elaboración propia

Utilización de SGR por parte de las PyMEs

A partir de las encuestas se conoció que ninguna de las PyMEs entrevistadas recurrió a las Sociedades de Garantía Recíproca en el pasado, ni en el momento económicamente más complejo de la pandemia. Pero este año, el 50% de los participantes están tramitando su aval o analizando cuando comenzar a hacerlo.

En cuanto al motivo que provoca la contratación de la SGR se pudo observar que el destino de la financiación es, en todos los casos, la compra de bienes de uso, más específicamente vehículos y maquinarias.

Obtención del aval

El último dato obtenido es que ninguna de las PyMEs entrevistadas ha logrado obtener el aval de una SGR, porque las que lo solicitaron, aún se encuentran realizando presentaciones de la documentación requerida. Cabe destacar el comentario de éstas

PyMEs, el mismo fue que se enfrentan a un proceso burocrático y destacaron su falta de agilidad. Resaltando que luego de 60 días, en un caso, y más de 30 en otro continúan aguardando la finalización del trámite y dicha obtención del aval.

Discusión

El principal objetivo planteado en este manuscrito científico es observar si las Sociedades de Garantías Recíprocas son una herramienta útil para superar las dificultades financieras provocadas, en San Juan, por el contexto mundial de pandemia. Como vimos en la Introducción, Tomassi muestra un panorama donde podemos apreciar cómo las diferentes pandemias han tenido distinta duración lo que genera, entre otros factores, una gran incertidumbre sobre cuánto tiempo vamos a convivir con ésta situación. Una principal consecuencia del contexto sanitario que se está viviendo a nivel mundial es, justamente, los problemas económicos.

Resulta importante realizar esta investigación debido a que la economía se ve muy resentida, por lo tanto, es necesario buscar posibles soluciones reales para afrontar las dificultades financieras que atraviesan principalmente las pequeñas y medianas empresas. Al ser las Sociedades de Garantías Recíproca una herramienta creada con el fin de brindar apoyo en este tipo de situaciones resulta interesante analizar su efectividad, a través de las experiencias de las PyMEs.

Es pertinente, en esta investigación, conocer como está conformado el Pasivo de las empresas analizadas antes de la llegada del Covid-19 a la Argentina ya que nos permite comprender, de acuerdo a la incidencia de cada rubro, cómo era la estructura financiera de las pequeñas y medianas empresas.

De acuerdo a los datos obtenidos se puede decir en términos generales que más del 80% del Pasivo de las PyMEs está compuesto por deudas con proveedores, mientras que el 15% corresponde a deudas con el fisco y el restante 5% es completado por deudas varias, quedando así conformadas todas las deudas de la empresa sin dar lugar en ningún caso a las deudas bancarias.

En base a estos resultados se puede concluir que el financiamiento bancario no es una herramienta normalmente utilizada por las PyMEs sanjuaninas, ya que no se encontró ningún pasivo de este tipo dentro de la muestra seleccionada, al contrario de

esta situación se encuentran los proveedores de estas empresas familiares quienes conformaron la principal fuente de financiamiento externo.

Es relevante el trabajo de Paula María Zenarola (2019) debido a que en su estudio debe analizar la financiación externa de las PyMEs y las restricciones con las que se encuentran al intentar acceder a la misma para, así, lograr realizar su estudio sobre la financiación de las PyMEs mediante la emisión de obligaciones negociables. Arribando, dentro de sus conclusiones que las empresas familiares se autoexcluyen de la financiación externa, más específicamente de los créditos bancarios, por diversos motivos, como las históricas restricciones para acceder al financiamiento, lo que genera una demanda de crédito insatisfecha por parte de las empresas.

Además, se destaca el artículo científico *La estructura de financiamiento de las pymes de videojuegos en Argentina* de Lisiana Belén Martínez y María Belén Guercio (2019), a pesar de ser una investigación enfocada en las PyMEs de videojuegos se puede concordar con su recomendación, la cual expresa la necesidad de flexibilizar las herramientas de financiamiento para que éstas sean más acordes a las necesidades de las PyMEs en general.

El financiamiento es un factor fundamental para las PyMEs, más aún en periodos de inestabilidad como los provocados por la pandemia de Covid-19. Como hemos observado en el marco teórico hay distintas formas de hacerlo, por ejemplo, a través del financiamiento interno (autofinanciación, inversionistas, aportes de capital, etc.) o mediante el financiamiento de terceros (créditos bancarios, prestamos informales, entre otros). Lo que se pretende descubrir es cómo lo hacen las empresas en San Juan, ya que uno de los objetivos planteados es investigar cuales son las fuentes de financiamiento utilizadas.

Los resultados arrojados por las encuestas realizadas demuestran que, durante la pandemia (desde marzo del 2020 hasta marzo 2021), las PyMEs optaron por la autofinanciación. Si bien compartieron este aspecto lo hicieron de diferentes maneras, algunas con la propia rentabilidad de su empresa, otras recurrieron a ahorros, y en los casos más extremos, a la venta de maquinarias y bienes de uso.

Para evitar que las empresas lleguen a tomar medidas extremas, como la venta de maquinaria o bienes de uso, e incluso recurrir a los ahorros, se considera que, las

SGR deberían tener mayor fomento y apoyo por parte del Estado, y así, puedan ser tenidas en cuenta al momento de afrontar tales necesidades financieras.

En el análisis realizado por Luis Alberto Scordo (2019) sobre si las SGR cumplen, en el periodo 2018-2019, con el objeto para el cual fueron creadas concluye que si lo hacen. Además agrega que en contextos inflacionarios como el de nuestro país, es un gran beneficio para las PyMEs la existencia de entidades como las SGR que se encargan de facilitar el acceso al crédito financiero y el mejoramiento de la tasa de interés.

En concordancia con Luis Alberto Scordo, se debe mencionar a Emillio A. Ferreyra (2017) que plantea si el sistema de garantía recíproca es el indicado para facilitar el acceso al crédito para las PyMEs a través de los avales que otorgan las SGR, resalta que las mismas tienen un alto potencial para transformarse en una herramienta de gran importancia para el financiamiento de las empresas familiares pero necesitan el apoyo de políticas públicas para lograrlo.

Otros autores, como Andrés Garín y Mateo García Fuentes (2019) expresan que con voluntad política y técnica legislativa las SGR se pueden transformar en una herramienta más conveniente y facilitar el acceso a mejores tasas de interés, brindando a las pymes un financiamiento estructurado y a largo plazo.

Otro análisis realizado fue en relación al conocimiento de las SGR por parte de las PyMEs, pero dicho análisis no se limitó al conocimiento de la existencia de este tipo de sociedades sino que se profundizó en la investigación intentando descifrar si realmente conocían la finalidad de su creación, que es ayudar a las PyMEs, tanto con la otorgación de avales como con asesoría financiera, entre otras.

Como se puede ver en la tabla 2, todas las PyMEs tienen conocimientos sobre la existencia de las Sociedades de Garantía Recíproca, pero luego al analizar el nivel de conocimiento sobre sus funciones y finalidad se pudo observar que, en la mayoría de los participantes, el mismo es bajo.

En línea con esta temática se encuentran las consideraciones de Lisandro A. Allende (2014) que expresó, en su *Breve comentario sobre Sociedades de Garantía Recíproca*, que el espíritu de la ley es que las SGR cumplan un rol importante para el desarrollo de las PyMEs pero, considera que, una de las causales de que las SGR no

hayan proliferado es el desconocimiento, por lo que sería interesante incentivar su utilización generando jornadas de análisis con las PyMEs.

En base a los resultados obtenidos y a las conclusiones de Allende podemos decir que se necesita incrementar el conocimiento en profundidad, por parte de las PyMEs, para que puedan acceder a las SGR y sacar el mayor provecho de ellas. Por lo tanto, se puede afirmar que sigue siendo una tarea pendiente, al menos en la provincia de San Juan, la difusión de este tipo de sociedades.

Luego de investigar si las PyMEs tienen conocimiento sobre las SGR se decidió analizar cuántas de las empresas observadas han recurrido a ellas, ya sea en el pasado o durante el actual periodo de pandemia. Es pertinente resaltar ésta información porque es una premisa relevante para la investigación, además de ser novedosa ya que a lo largo de los últimos años no se ha atravesado por un contexto sanitario y social similar y, por lo tanto, no hay muchas investigaciones sobre esto.

Como respuesta a este objetivo se encontró que en el pasado ninguno de los participantes entrevistados acudió a las Sociedades de Garantías Recíprocas por diversos motivos. Entre los más comunes se destacan el rechazo a recurrir a terceros para solventar gastos, por motivos ideológicos y culturales; la creencia de que todos los créditos implican altas tasas de interés y costos o, simplemente, no lo necesitaron.

En el año 2020, como vimos a través de las noticias en el boletín de SI San Juan se tomaron varias medidas que perjudicaron a la economía y a toda la sociedad, entre las más relevantes el cierre casi total de las actividades por el anuncio de fase 1 en dos ocasiones y diferentes medidas sanitarias que se fueron tomando casi día a día, las cuales desestabilizaron el consumo y las ventas debido a la crisis provocada. A pesar de esto, ninguna de las PyMEs entrevistadas recurrió a las SGR. Sin embargo, actualmente, dos de las PyMEs analizadas se encuentran solicitando el aval de alguna SGR y una tercera está por iniciar los trámites para solicitarlo.

Resulta de interés referirnos al Licenciado Ignacio del Boca (2019) cuando expresa que aun habiendo financiamiento disponible muchas veces este no llega a las empresas por motivos varios como desconocimiento, falta de garantías o incapacidad de evaluar empresas pequeñas o alejadas del ámbito de actuación de los acreedores financieros.

De este objetivo y todo lo anteriormente expuesto se puede decir que las PyMEs optaron por las SGR en un contexto donde la incertidumbre era menor, o al menos, el panorama era un poco más conocido. Además, se debe agregar a los comentarios de Del Boca que las PyMEs tienen una gran resistencia a la búsqueda de financiamiento externo lo que resulta sorprendente en pleno siglo XXI.

Como se expuso en la introducción, son varios los requisitos para acceder a un aval. Teóricamente el listado de documentación y formularios que se solicitan es bastante extenso. Durante la entrevista realizada a los participantes se solicitó que comenten su experiencia al respecto para, así, poder deducir si es factible el acceso a las Sociedades de Garantía Recíproca.

La importancia de esta información nace de la premisa de un acceso ágil y veloz al crédito para afrontar desfasajes financieros en momentos de crisis; a lo cual los participantes comentaron que la información a presentar es mucha y el trámite en términos generales podría decirse que es muy burocrático.

Para Lucas Gabriel Solís (2019), en su publicación *Importancia de Sociedad de Garantías Recíprocas como alternativa de financiamiento para las pymes*, las SGR son una opción válida para el financiamiento, pueden ser útiles para afrontar crisis, pero en Misiones son una herramienta poco utilizada por el mito de la dificultad de acceder a un crédito bancario.

Se debe destacar la cantidad de requisitos a presentar para acceder a un aval y el comentario de los empresarios sobre la burocracia de las SGR. Lo que lleva a contrastar las afirmaciones de Solís poniendo en tela de juicio si el difícil acceso al crédito bancario es un mito o una realidad, al menos, en la provincia de San Juan.

De los datos que surgen de esta investigación se deriva un hallazgo inesperado referido al motivo que impulsa a las PyMEs entrevistadas a solicitar un aval de las SGR, el cual en todos los casos es la obtención de bienes de uso, para la adquisición de maquinarias o la compra de rodados para la empresa. A pesar de no ser un resultado buscado por los objetivos que impulsaron este manuscrito es un dato que no debe pasarse por alto debido a que permite entender de una manera más fundamentada el momento de su utilización porque al ser contexto un poco más conocido (después de un año de pandemia) las empresas pueden volver a proyectar y aventurarse en la adquisición de bienes de uso a través del financiamiento de terceros.

Es importante tener en cuenta que el presente manuscrito científico posee algunas limitaciones como la inexistencia de bibliografía referida al actual contexto de pandemia, lo cual hace compleja la búsqueda de información y teorías que apoyen y validen ésta investigación científica. Otra limitación se encuentra en la muestra ya que fue realizada a través de un muestreo no probabilístico y se utilizaron elementos de juicio propio, con el fin de obtener una muestra heterogénea tanto en rubros de actividades como en los tamaños de las PyMEs, pese a este esfuerzo, no se logró obtener una empresa del rubro agropecuario debido a las restricciones derivadas del actual contexto sanitario. Sumado a este inconveniente, cabe destacar que la muestra es pequeña. Todos estos problemas metodológicos derivan en la imposibilidad de generalizar los resultados.

Si bien el contexto sanitario es una de las limitaciones también es una fortaleza debido a que se desconoce como las PyMEs reaccionan ante crisis de tal índole. El presente trabajo de investigación es una de las primeras fuentes a la cual se puede recurrir si se quiere observar cómo se financian las PyMEs, en la provincia de San Juan, en graves crisis económicas provocadas por factores externos, como ser en este caso, una pandemia. Otra fortaleza es la profundización en el estudio de las SGR que posibilita ampliar el conocimiento sobre esta herramienta creada para la facilitación del acceso al crédito, y así, poner de manifiesto sus cualidades y virtudes. Por otro lado, si bien la muestra no es totalmente heterogénea es bastante representativa, por lo que los resultados y conclusiones de este trabajo final de grado se pueden tomar como punto de partida para próximas investigaciones.

A partir de lo comentado anteriormente se puede decir que las Sociedades de Garantías Recíprocas son una interesante herramienta financiera para acceder a créditos con mejores plazos y tasas de interés sin embargo se comprobó que en un contexto de inestabilidad e incertidumbre extrema no es una opción muy atractiva para las PyMEs debido a varias falencias como su alta burocratización y el desconocimiento por parte de las empresas familiares que conlleva a conceptos equívocos sobre ellas y que terminen optando en la mayoría de los casos por el autofinanciamiento.

A partir de los hallazgos anteriormente mencionados, cabe agregar que por sus características, las Sociedades de Garantías Recíprocas son más utilizadas para la adquisición de maquinarias o bienes de uso, no tanto así para afrontar situaciones

inesperadas de crisis donde la necesidad financiera es inmediata, como por ejemplo afrontar el pago de salarios.

En consecuencia, se puede concluir que las SGR no tuvieron la concurrencia por parte de las PyMEs que se esperaba en esta investigación, por lo menos, en el primer año de la pandemia pero, luego de continuar con las investigaciones, se pudo observar que con un panorama más estable y claro de la situación, tanto sanitaria como económica, varias PyMEs lo tomaron como opción válida para conseguir financiamiento, si bien no para superar emergencias financieras pero si para obtener bienes de uso y, así, poder continuar creciendo.

Como recomendación se insiste en la promoción y difusión de las SGR, ya sea por parte del Estado o de ellas mismas a través de campañas publicitarias (tanto convencionales como alternativas), encuentros y jornadas informativas, entre otras, y así, crear interés en las pequeñas y medianas empresas para que profundicen sus conocimientos sobre las Sociedades de Garantías Recíprocas y logren aprovechar al máximo todos los beneficios que éstas ofrecen.

Por último, se propone motivar el estudio de otras herramientas que puedan llegar a ser de utilidad para un contexto de crisis inesperado, como por ejemplo la factura de crédito electrónica, ya que es otro instrumento creado exclusivamente para el apoyo de las PyMEs y, así, continuar con los lineamientos planteados por este manuscrito científico.

Referencias

BBC News Mundo, Argentina. (2021). *Coronavirus en Argentina: las 4 medidas con las que el país trata de salir de la profunda crisis económica que atraviesa*. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-56597781>

Confederación Argentina de Medianas Empresas. (2020). *La situación de las pymes en el marco de la pandemia*. Recuperado de <https://www.redcame.org.ar/advf/documentos/2021/03/605a1a5588026.%20situacion%20de%20las%20pymes.pdf>

María Estela Raffino. (2020). *Financiamiento*. Recuperado de <https://concepto.de/financiamiento/>

Pequeñas y medianas empresas. Ley 24.467 de 1995. Artículo 32 y 33. 23 de Marzo de 1995 (Argentina)

Oscar Lorenzo Moran Rodríguez (2012). *Contabilidad básica*. Recuperado de http://www.lujan.itu.uncu.edu.ar/moodle/pluginfile.php/11142/mod_resource/content/1/Conceptos%20introdutorios-2020.pdf

Susana Noemí Tomasi (2020). *Historia de las Pandemias Mundiales y la Economía*. Recuperado de <https://www.magatem.com.ar/HISTORIA-DE-LAS-PANDEMIAS-MUNDIALES-Y-LA-ECONOMIA.pdf>

Comisión Económica para América Latina (2020). *América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19. Efectos económicos y sociales*. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45337/S2000264_es.pdf?sequence=6&isAllowed=y

Enrique Fowler Newton (2004). *Contabilidad básica*. Recuperado de https://kupdf.net/download/enrique-fowler-newton-contabilidad-b-aacute-sica-completo_58db2785dc0d6066128970f5_pdf

Confederación Argentina de Medianas Empresas. (2020). *Análisis de impacto del COVID-19*. Recuperado de <https://www.redcame.org.ar/estadisticas-pyme/77/analisis-de-impacto-del-covid-19>

Andrés Garín y Mateo García Fuentes (2019). *WARRANTS Y SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA*. Recuperado de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/11977/CDS14010669.pdf?sequence=1>

Emilio A. Ferreyra (2017). *El rol de los Sistemas de Garantías en el financiamiento Pyme: potencialidad real del Sistema de Garantías Recíprocas en Argentina y condiciones para su crecimiento*. Recuperado de <https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/6602>

Lisandro A. Allende (2014). *BREVE COMENTARIO SOBRE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍAS RECÍPROCAS*. Recuperado de <http://www.colabogados.org.ar/larevista/pdfs/id13/breve-comentario-sobre-sgr.pdf>

Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantía (2021). *Sistema de Garantías*. Recuperado de <https://www.casfog.com.ar/>

Santa María, Ignacio (2012). *Las sociedades de garantías recíprocas en las pymes agropecuarias argentinas*. Recuperado de <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/444/1/doc.pdf>

SI San Juan (2021). *Boletín de Noticias*. Recuperado de <https://sisanjuan.gob.ar/servicios/boletin-de-noticias/listid-1>

Laura Díaz-Bravo, Uri Torruco-García, Mildred Martínez-Hernández, Margarita Varela-Ruiz (2013). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2007-50572013000300009&script=sci_arttext

Lisiana Belén Martínez y María Belén Guercio (2018). *La estructura de financiamiento de las pymes de videojuegos en argentina*. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/72370/Versi%C3%B3n_en_PDF.pdf-PDFA.pdf?sequence=1

Luis Alberto Scordo (2019). *Aporte de las Sociedades de Garantías Recíprocas al Financiamiento Pyme en Argentina (2018-2019)*. Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1702_ScordoLA.pdf

Paula María Zenarola (2019). *Financiamiento en pyme con emisión de obligaciones negociables*. Recuperado de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/14646/Zenarola,%20Paula%20Maria.%200Financiamiento%20en%20Pyme%20con%20emisi%C3%B3n%20de....pdf?sequence=1>

Anexo 1

Consentimiento informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Adrián Exequiel Mejias, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar si las Sociedades de Garantía Recíproca son una verdadera herramienta de apoyo para las pymes familiares en el actual contexto de pandemia.

Si accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30 minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando una letra de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Adrián Exequiel Mejias. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar si las Sociedades de Garantía Recíproca son una verdadera herramienta de apoyo para las pymes familiares en el actual contexto de pandemia.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento.

He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a Adrián Exequiel Mejias.

Nombre del participante

Firma del participante

__/__/____

Fecha

Anexo II

Guía de Entrevistas

Participante:

1- Breve reseña sobre la PyME:

¿Desde cuándo se dedican a la actividad?

¿A qué rubro se dedican?

¿Actualmente con cuántos empleados cuentan?

¿Cómo estaba compuesto el pasivo de la empresa al 31-12-2019?

2- Impacto de la llegada de la covid:

¿Cómo fue su experiencia con la cuarentena y la llegada de la covid a la provincia?

¿Cuál fue la incidencia en su actividad económica?

¿Lo podría resumir en un porcentaje?

3- Estructura financiera:

¿Cómo afrontaron los pagos, tanto de los costos fijos como de los variables?

¿Recurrieron a algún tipo de financiamiento?

¿Por qué?

4- Sociedades de Garantía Recíproca:

¿Conocen este tipo de sociedades?

¿Saben cuál es su propósito y finalidad?

¿Alguna vez recurrieron a una SGR?

¿Por qué?

¿Cuándo?

¿Para qué?

¿Cómo fue la experiencia?

¿Consiguieron el Aval?