
 **Charlamos con... Juan Jorquera**

Gerente Financiero y de Mercado de Capitales de Garantizar SGR

Las sociedades de garantía recíproca (SGR) son un tipo especial de persona jurídica que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, principalmente, a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones.

Las SGR han constituido un elemento esencial para que las Pymes accedan al financiamiento en el Mercado de Capitales a través de distintos instrumentos, entre los que se destacan los cheques de pago diferido, los fideicomisos financieros y las obligaciones negociables.

El objeto principal de estas sociedades es mejorar las condiciones de acceso al crédito de las Pymes, entendido esto como credibilidad para el cumplimiento de sus compromisos y obligaciones, pero además de los avales, en pro de este objetivo, las SGR brindan a las Pymes asesoramiento técnico, económico y financiero.

Existen dos tipos de SGR las abiertas, las cuales se orientan a todas las Pymes, y las cerradas, que se centran en determinada cadena de proveedores.

Garantizar es la SGR abierta más importante de nuestro país. Desde SiPymes nos acercamos a Garantizar para conversar con su Gerente Financiero y de Mercado de Capitales, el Lic. Juan Jorquera, quien nos decía lo siguiente:

En base a tu experiencia ¿Qué consejos le darías a una pyme para mejorar sus condiciones crediticias?

Garantizar, como SGR, implica una herramienta para permitir el acceso al crédito de las Pymes que no pueden acceder, o que les sería demasiado costoso; ese es nuestro objetivo. Sin embargo, como dice el Presidente de Garantizar, el Contador Aníbal Stella, no se puede ayudar al que no se deja ayudar. Para que las Pymes puedan tener acceso a los beneficios que brinda garantizar deben estar dispuestas a mostrar su historia.

Dentro de las condiciones básicas para que una empresa tenga acceso al crédito es necesario que de alguna forma pueda mostrar su historia, que presente la documentación de forma prolija y, sobre todo, que tenga una buena idea o un buen proyecto para llevar adelante.

Aparte de estas cuestiones esenciales y cumpliendo con el marco regulatorio de la SePyme, no hay un requisito formal indispensable que actúe como limitante. Vuelvo a reiterarles, creo que lo más importante es que la Pyme esté dispuesta a mostrar su historia, a contar su proyecto, a abrirse a dar información y sobre todo a comenzar a generar su propia historia de crédito.

Nosotros queremos que la Pyme pase por Garantizar para ayudarla a acceder al crédito, pero después se vuelva sujeto de crédito por sí misma. Nuestro trabajo es exitoso cuando la Pyme no necesita más de Garantizar, cuando ya tiene su historia crediticia y todas las disposiciones en regla de tal manera que pueda acceder al sistema formal de crédito por sus propios medios.

¿Es decir, conseguir mejor acceso, mejores tasas, sin la necesidad de recurrir a la SGR?

Ese es el objetivo. Creo que Garantizar le sirve a la Pyme para capacitar y formar al empresario y su personal en cuanto al orden y presentación de información. Garantizar no sólo le ayuda a la Pyme a acceder al crédito sino que le sirve para ordenarse y generar todos los instrumentos que el mercado requiere para considerar a la empresa sujeto de crédito. Si nuestro proceso es exitoso la Pyme no va a necesitar más de Garantizar.

La Pyme debe acompañar este proceso y darse cuenta que ésta es una jugada de largo plazo. Ordenarse, ir blanqueándose, es beneficioso porque después puede acceder al crédito sola; nosotros (Garantizar) la ayudamos en este proceso. La Pyme nos debe acompañar, y se debe ayudar a ella misma mostrando la información, vendiendo el proyecto y exhibiendo sus fortalezas. Por una cierta cultura a cerrarse y no mostrar la historia y la performance se terminan ocultando también las fortalezas, y a veces esas fortalezas podrían determinar que la empresa sea sujeto de crédito en el sistema formal. El no abrir la información suele ser contraproducente: quedan afuera de líneas de crédito, de mejorar la tasa y de acceder al sistema formal.

Muchas veces cuando la empresa no está dispuesta a abrir la información y a mostrarse oculta también las fortalezas del negocio.

Una vez son parte de Garantizar: ¿Cuál es el instrumento más utilizado por las empresas que ustedes Avalan?

En este punto hay que tener en cuenta dos cuestiones importantes: quién es el monetizador y cuál es el plazo de los créditos. Las SGR están avalando financiamiento para capital de trabajo, de menor plazo, y para capital fijo, de mayor plazo.

Dentro de los créditos para inversiones de capital fijo, de mediano y largo plazo (cerca de los 5 años) el monetizador generalmente es un banco. Esto son los créditos que tienen como objetivo bienes de capital, mejoras de planta y ampliaciones; en este caso Garantizar avala frente al banco.

Dentro del financiamiento del capital de trabajo, donde los plazos son más cortos, toma mayor participación el mercado de capitales. En la actualidad Garantizar está trabajando con dos productos principales: el Cheque de Pago Diferido (CPD) y el Fideicomiso Financiero.

En el caso de los CPD podés descontar en el mercado cheques propios y de terceros. La mayoría de los cheques son de terceros; es decir, la Pyme está negociando cheques que recibe de sus clientes.

También, como les mencioné, se puede acceder a financiamiento a través de cheques propios; esta es una distinción muy grande con los bancos que no descuentan cheques de la propia empresa. Esto, para la Pyme, es similar a un descubierto bancario pero con una tasa más conveniente. Un banco financia el giro descubierto, aproximadamente, al 45% nominal anual con acuerdo y hoy te podés financiar con el sistema de CPD del mercado de capitales, avalándolos con Garantizar, al 12% o 13% nominal anual promedio.

Para ciertas actividades, dentro del financiamiento para capital de trabajo, se utiliza mucho el Fideicomiso Financiero. Hay dos programas que ya son un clásico del mercado; los SECUPYMES y los MULTIPYMES. En este caso lo que estamos financiando es a los productores

de distintas actividades agropecuarias que a través del acceso a los fideicomisos se hacen del capital de trabajo para sembrar y llevar adelante la cosecha.

Este instrumento se realiza con un conjunto de productores, nosotros hacemos desde la selección de riesgo hasta la colocación del fideicomiso en el mercado. Acompañamos a todos los productores en todo el proceso del fideicomiso, habiendo obtenido muy buenos resultados el año pasado, especialmente en la tasa.

El último Multipyme se colocó en el mes de enero a una tasa de corte del 2 y ½% en dólares. El éxito de estos fideicomisos tiene que ver con que Garantizar es *garantía preferida A* dentro del Banco Central, y por este motivo somos elegibles para ciertas inversiones de bancos.

Este año estamos trabajando muy fuerte en el tema de los costos, tratando siempre que la Pyme termine pagando lo menos posible.

¿Qué tipo de contragarantías acepta Garantizar para otorgar los avales?

Como SGR Garantizar debe buscar flexibilidad y alternativas convenientes para sus socios, al tiempo que resguarda la salud de su fondo de riesgo. De esta manera y a diferencia de las tradicionales garantías con las que se maneja el sistema financiero, la Sociedad posee ciertas ventajas diferenciales para sus socios.

En lo que respecta a líneas de corto plazo, las que generalmente financian el capital de trabajo de la empresa, Garantizar enfoca su análisis principalmente en el flujo de fondos proyectado y toma como contragarantía los avales personales de los accionistas.

En cuanto a las líneas de mediano y largo plazo, garantías para acceder a créditos de compra de bienes de capital o financiación de proyectos de inversión, se suma al flujo de fondos y los avales personales una contra garantía real. Generalmente esta contragarantía real se constituye con el bien que se está adquiriendo o la planta donde se va a desarrollar el proyecto de inversión.

En este último aspecto es muy importante resaltar que Garantizar otorga garantías para financiar hasta el 80% del bien a adquirir cuando el mercado en general no supera el 60%. Asimismo y en lo que hace a las hipotecas, el aforo con el que opera la sociedad es del 20% cuando el mercado en general llega al 100%. Es decir que el mercado busca una relación de “dos a uno” mientras que garantizar opera en el “uno veinte a uno”.

Por último, es importante resaltar que Garantizar acepta bienes como contragarantía destinados a la producción, como por ejemplo la prenda sobre un bien específico o la planta industrial, mientras que el mercado financiero muchas veces exige contragarantías con mejor valor de realización de mercado.

En el caso de los créditos para capital de trabajo: ¿El aval personal no intimida a las Pymes?

En mi opinión, no. La firma del aval demuestra un compromiso del empresario con su proyecto.

¿Cómo consideras que seguirá evolucionando la relación Pymes - mercado de capitales?

Pienso que todo lo que estamos viendo llegó para quedarse. Operaciones records de Cheques de Pago diferido, Fideicomisos Financieros exitosos; esto llegó para permanecer. Además veo venir otros productos como los estructurados y un mercado que financiará el mediano y largo plazo. Nosotros, por ejemplo, estamos apostando a algún tipo de Fideicomiso Financiero que no esté ligado exclusivamente al agro.

Pensemos en porqué el éxito del Cheque de Pago Diferido, que responde a muchas razones. Por un lado, responde a lo que es la cultura de la Pyme; el empresario Pyme está acostumbrado a manejar este instrumento en forma habitual. Por otro lado, aparecen los fondos institucionales, que empezaron a jugar un papel importante y están conociendo a la Pymes y dándose cuenta que es negocio financiarlas.

Esta es la cuestión sobre la que deberíamos tomar nota quienes estamos a favor del desarrollo de un mercado de capitales fuerte en Argentina: cuando al empresario le diste un instrumento que culturalmente acepta, que operativamente conoce y además no genera altísimos costos; no sólo lo utilizó sino que bate records todos los meses.

Creo que atrás de ese éxito del CPD van a venir otros instrumentos, y de apoco estas Pymes que lo están utilizando van a pasar a esos instrumentos más complejos, con un poco más de trabajo encima, sin que el cambio les cueste.

¿Crees que el mercado de capitales logrará tener la misma dimensión que tiene para financiar capital de trabajo en la financiación de mayor plazo?

Eso es lo que estamos buscando todos los actores del mercado; los inversores, las Pymes y las SGR. Nuestro objetivo para este año en lo que respecta a CPD es ampliar los plazos de negociación teniendo como meta alcanzar el máximo teórico de 360 días con el mayor volumen y las menores tasas posibles.

El gran desafío del mercado de capitales hoy es alargar los plazos de financiamiento, tanto para las Pymes como para las grandes empresas.

Actualmente hay muchos monetizadores dispuestos a financiar plazos más largos en el mercado de capitales. Creo que el futuro del mercado, y su relación con las Pymes, es promisorio.

Pienso que vamos a estar batiendo récords todo el año en la negociación de CPD. Este es un proceso recién comienza y continuará perfeccionándose en el futuro ya que las Pymes se están acostumbrando al mercado de capitales.

En síntesis, percibo un mercado de capitales cada vez más grande y con más Pymes.

21 de abril de 2010