

IMPORTANCIA DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR) COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN CONTEXTOS DE RESTRICCIÓN CREDITICIA Y ALTA MORA (Parte II)¹.

L.A M.P N° 148 **Lucas Gabriel SOLIS**

Magister en Administración Estratégica de Negocios

Licenciado en Administración

Consultor, Docente e Investigador Universitario

solislucasgabriel@gmail.com



¹ El presente artículo constituye la continuación y actualización del trabajo titulado "Importancia de la Sociedad de Garantías Recíproca (SGR) como alternativa de financiamiento para las PyMEs", publicado en la Revista E-KO-DIVULGANDO del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Misiones (CPCEM), Vol. 1, N° 4, Año 3, ISSN 2591-586X, págs. 49-57, en el año 2019.

RESUMEN

El presente trabajo analiza la vigencia y relevancia de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) en Argentina frente a la restricción en las condiciones de crédito bancario tradicional, caracterizado por una elevada tasa de mora y rigurosas exigencias de garantías. El objetivo principal consiste en examinar las virtudes del sistema de garantías recíprocas como mecanismo mitigador del riesgo de crédito, evaluando su impacto en el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (PyMEs). Las altas tasas de interés, los requisitos exigibles, la disminución de la facturación de las pymes son aspectos que reducen las posibilidades de acceso a financiamiento. La experiencia profesional en el asesoramiento a las pymes en el actual escenario evidencia que el aval de una SGR transforma y mejora el perfil de riesgo crediticio de las unidades productivas y posibilita el acceso a financiamiento preferencial. Se concluye que las SGR se consolidan como un instrumento técnico vigente e indispensable para sostener el capital de trabajo y la inversión productiva y de esta manera, paliar las restricciones de la actual coyuntura económica.

PALABRAS CLAVES

Sociedades de Garantía Recíproca; PyMEs; Restricción Crediticia; Financiamiento.

1. INTRODUCCION Y DIAGNÓSTICO DEL CONTEXTO FINANCIERO ACTUAL

En el marco del análisis financiero aplicado a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en Argentina, persiste históricamente el paradigma que concibe a la banca comercial tradicional como la principal —y frecuentemente única— fuente de financiamiento externo para la operatividad y expansión del capital de trabajo. Sin embargo, la evidencia empírica acumulada en los últimos años confirma que el acceso directo al crédito bancario por parte del sector PyME continúa severamente restringido, registrándose niveles de bancarización crediticia productiva sustancialmente inferiores a los promedios regionales.

En el escenario económico reciente, esta problemática estructural se ha agudizado producto de una combinación de factores macroeconómicos y regulatorios. Por un lado, el sistema financiero argentino atraviesa un período caracterizado por un

prudencial endurecimiento en las políticas de otorgamiento de crédito. Las entidades financieras, tanto públicas como privadas, han elevado los estándares de calificación crediticia e incrementado las exigencias de cobertura de garantías reales (hipotecarias y prendarias), aplicando a su vez aforos más rigurosos sobre los activos presentados por las empresas.

Por otro lado, se ha verificado un incremento sostenido en los índices de morosidad dentro de la cartera de créditos comerciales del sistema financiero. El aumento en la irregularidad de los pagos por parte del sector productivo ha llevado a las instituciones bancarias a incrementar sus provisiones por riesgo de incobrabilidad y a contraer la oferta de margen crediticio disponible para unidades de menor escala relativa. Consecuentemente, las PyMEs que buscan asistencia financiera de manera directa en los mostradores bancarios se enfrentan a rechazos sistemáticos de carpetas o a la asignación de cupos de crédito insuficientes.

Frente a esta coyuntura, la ausencia de garantías líquidas y la asimetría informativa obligan a muchas PyMEs a recurrir a

EL SISTEMA DE GARANTÍAS RECÍPROCAS (SGR) COMO PUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA PyMEs



financiamientos no estructurados y de elevado costo, tales como el uso permanente del descubierto en cuenta corriente no acordado o la venta informal de cheques de pago diferido. Esta dinámica genera una peligrosa transferencia de rentabilidad operativa hacia el costo financiero total (CFT), erosionando la solvencia de la empresa y alimentando un círculo vicioso de deterioro crediticio. Es precisamente en este punto crítico donde el sistema de garantías recíproca reafirma su carácter estratégico como un puente institucional entre la oferta de fondos y la demanda productiva.

2. MARCO CONCEPTUAL Y OPERATIVO DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son entidades comerciales constituidas al amparo de la Ley N° 24.467 y sus modificaciones (Ley N° 25.300 y normativa reglamentaria de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa), cuyo objeto social exclusivo consiste en el otorgamiento de garantías líquidas y de primer requerimiento a sus socios partícipes para respaldar el cumplimiento de sus obligaciones financieras y comerciales.

Cabe recordar que el marco normativo de las SGR estipula dos categorías de socios perfectamente diferenciadas: 1) Socios protectores, constituidos por personas humanas o jurídicas, públicas o privadas que realizan aportes al Fondo de Riesgo de la SGR; precisamente, dicho fondo conforma el patrimonio de respaldo para el otorgamiento de avales. 2) Socios partícipes, aquellas

personas humanas o jurídicas de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que se incorporan a la SGR mediante la adquisición de acciones; tal condición de socio partícipe habilita a la PyME a solicitar la evaluación de su carpeta crediticia para la emisión de contratos de Garantía Recíproca.

Desde la perspectiva de la teoría técnica del riesgo financiero, el Contrato de Garantía Recíproca constituye una obligación accesoria en virtud de la cual la SGR se compromete a responder ante el acreedor (bancario, bursátil o comercial) frente al eventual incumplimiento de las obligaciones asumidas por el socio partícipe. Al contar con un aval con preferencia "A" otorgado por una SGR supervisada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), la entidad acreedora elimina sustancialmente su ponderación de riesgo de incobrabilidad. Esto se debe a que, en caso de morosidad, la SGR abona la deuda de manera inmediata con cargo a su Fondo de Riesgo, subrogándose posteriormente en los derechos de cobro contra el socio partícipe.

Asimismo, reviste fundamental importancia recordar una norma taxativa establecida en el cuerpo legal regulatorio: las SGR tienen prohibido conceder créditos en forma directa a sus socios o a terceros. Esta restricción legal preserva la naturaleza del sistema, asegurando que el capital de la sociedad se destine exclusivamente a la mitigación y atomización del riesgo crediticio, de modo que actúa como un catalizador del financiamiento y no como un prestamista directo.

3. VIRTUDES DEL AVAL SGR FRENTE A LAS RESTRICCIONES Y LA ALTA MORA BANCO-DIRECTO

Cuando una PyME acude de manera directa a una entidad bancaria comercial sin el respaldo de una SGR, el proceso de calificación crediticia tradicional evalúa fundamentalmente el patrimonio neto consolidado y la disponibilidad de activos fijos plausibles de ser gravados con hipotecas o prendas. En contextos de desaceleración de actividad y alta morosidad sistémica, los algoritmos de Scoring bancario penalizan severamente a las PyMEs por falta de escala o por fluctuaciones temporales en sus estados contables, derivando en la denegación del crédito o en la imposición de tasas que incorporan una desmedida prima por riesgo.

En contraposición, el proceso de evaluación llevado a cabo por una SGR posee un enfoque marcadamente analítico y cualitativo. La SGR evalúa la viabilidad económica y técnica del proyecto empresarial, el flujo de fondos operativo futuro y la capacidad de generación de caja de la firma, en lugar de centrarse de manera excluyente en las garantías reales preexistentes. Al otorgar el aval, la SGR opera como una "fábrica de garantías", homogeneizando y elevando la calidad crediticia de la PyME a niveles equivalentes a los de una gran corporación.

Esta transformación en el perfil de riesgo genera tres ventajas sustanciales de carácter cuantitativo y cualitativo:

a) **Reducción sustancial del Costo Financiero Total (CFT):** Al eliminarse la prima de riesgo para la entidad prestamista, la PyME avalada por SGR accede a las líneas de crédito preferenciales y a tasas bonificadas. La diferencia entre la tasa exigida a una PyME en venta directa bancaria y la tasa obtenida con aval de SGR suele representar reducciones significativas en los puntos porcentuales de la Tasa Efectiva Anual (TEA).

b) **Ampliación de plazos y periodos de gracia:** Las garantías emitidas por SGR permiten estructurar operaciones a mediano y largo plazo para proyectos de inversión y adquisición de bienes de capital, con plazos de amortización y esquemas de gracia que se adecuan al ciclo productivo real de la empresa, imposibles de obtener mediante la banca comercial tradicional no avalada.

c) **Acceso directo al Mercado de Capitales:** El aval de una SGR constituye el requisito fundamental para que las PyMEs puedan emitir e ingresar a negociar instrumentos de deuda en la Bolsa de Comercio y en los mercados autorizados por la Comisión Nacional de Valores (CNV). Instrumentos como el Cheque de Pago Diferido (CPD) avalado, el Pagaré Bursátil y las Obligaciones Negociables PyME Garantizadas (ON PyME) les permiten a las empresas evitar intermediarios en el financiamiento y captar liquidez proveniente de inversores institucionales a costos altamente competitivos.

4. INSTRUMENTOS Y CANALES DE FINANCIAMIENTO ACCESIBLES MEDIANTE SGR

Las PyMEs que disponen de una línea de avales aprobada por una SGR cuentan con la flexibilidad operacional necesaria para diversificar sus fuentes de recursos, particularmente en tres ámbitos claramente diferenciados:

que previamente habían sido rechazadas en la modalidad "directa". De este modo, obtienen (obteniendo) cupos de crédito ampliados y tasas de interés sustancialmente menores a las de plaza.

4.2. Ámbito Bursátil (Mercado de Capitales)

El mercado de capitales se consolida como el canal más dinámico y eficiente para la monetización de activos financieros de las PyMEs avaladas por SGR. Entre la oferta operativa se destacan:



4.1. Ámbito Bancario Tradicional y Líneas Promovidas

A través de convenios bilaterales firmados entre las SGR y las entidades bancarias públicas y privadas, las PyMEs pueden acceder a líneas de crédito para capital de trabajo y proyectos de inversión. El aval con ponderación de riesgo nula para el banco permite destrabar la aprobación de carpetas

- **Cheque de Pago Diferido (CPD) y ECHEQ Avalados:** Permiten a las empresas descontar cheques propios o de terceros en el mercado bursátil. El aval de la SGR garantiza el pago al inversor al vencimiento del título, lo que se traduce en tasas de descuento significativamente inferiores a las aplicadas por el sistema bancario para el descuento directo de valores en cuenta corriente.

- **Pagaré Bursátil Avalado:** Instrumento diseñado para el financiamiento del capital de trabajo a plazos de entre 1 y 3 años, emitido tanto en moneda nacional como en cláusula dólar linked; posibilita calzar el financiamiento con flujos operativos expresados en moneda dura.
- **Obligaciones Negociables PyME Garantizadas (ON PyME):** Títulos de deuda de oferta pública que facilitan el financiamiento de proyectos de inversión a largo plazo (de 3 a 7 años), avalados en un 100% por una o más SGR.

Tabla 1: Alternativas de Financiamiento PyME: Venta

Variable de Análisis	Financiamiento Bancario Directo (Sin SGR)	Financiamiento Avalado por SGR (Bancos / Bolsa)
Criterio de Evaluación Crediticia	Basado en patrimonio neto preexistente y garantías reales hipotecarias/prendarias.	Basado en la viabilidad del proyecto, flujo de fondos operativo y capacidad de repago.
Garantías Exigidas a la PyME	Garantías reales con aforos elevados (150% - 200% del monto otorgado).	Contragarantías acordadas con la SGR adecuándose a la estructura de activos de la PyME.
Costo Financiero Total (CFT)	Elevado. Incorpora una alta prima de riesgo por incobrabilidad y morosidad general.	Optimizado. Tasa preferencial al contar la entidad con un aval de preferencia "A".
Plazos de Financiación	Predominantemente de corto plazo (descubiertos y cheques de 30 a 90 días).	Mediano y largo plazo (12 a 60 meses en créditos de inversión y ONs; hasta 360 días en cheques).
Acceso al Mercado bursátil	Nulo o sumamente restringido para PyMES sin calificación crediticia propia.	Acceso fluido a descuento de ECHEQ, Pagaré Bursátil y emisión de ONs PyME Garantizadas.
Tasa de Aprobación en Contextos de Mora	Baja. Rigidez normativa y rechazo sistemático por Scoring automatizado.	Alta. La SGR absorbe el riesgo crediticio frente a la entidad receptora.

Fuente: Elaboración propia en base a datos operativos del mercado financiero y bursátil (2026).

4.3. Ámbito de Fondos Públicos y Provinciales de Desarrollo

En el contexto regional de la Provincia de Misiones, el esquema desarrollado hasta aquí se complementa con la articulación de organismos públicos de financiamiento y desarrollo, tales como el Fondo de Crédito Misiones (FCM). La interacción entre el aval de una SGR y los programas gubernamentales con tasa subsidiada

permite potenciar la asistencia crediticia a los sectores productivos estratégicos (comercio, servicios, agroindustria, industria foresto-industrial y turismo). A su vez, garantiza el cumplimiento de los estándares de elegibilidad y disminuye el riesgo crediticio provincial.

5. ANÁLISIS APLICADO EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO REGIONAL DE MISIONES

5.1 Contextualización Pymes

La estructura económica de la Provincia de Misiones se caracteriza por una marcada preeminencia de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en sectores intensivos en mano de obra y capital de trabajo. Son las pymes pertenecientes al sector yerbatero, tealero, foresto industrial, comercial, de servicios de salud y de turismo.

Según datos de oficiales de SIPA y Registro Pymes, en Misiones hay activas unas 10.300 pymes correspondientes a los siguientes sectores:

- **Sectores Tradicionales:**
 - ✓ Comercio (Mayorista y Minorista): 2.008 empresas.
 - ✓ Agro, Ganadería y Silvicultura: 1.088 empresas, en las que se destaca (destacando) el cultivo de Yerba Mate con 413 establecimientos identificados de forma específica.
 - ✓ Industria Manufacturera: 812 establecimientos, entre aserraderos, moliendas, teeleras y envasadoras.
 - ✓ Transporte y Logística: 502 empresas.

- ✓ Construcción: 458 empresas.

• Sectores de Rápido Crecimiento / Servicios:

- ✓ Servicios Inmobiliarios y Alquileres: 596 unidades.
- ✓ Servicios Personales y Asociaciones: 485 unidades.
- ✓ Comercio Electrónico / Venta Minorista por Internet: 288 nuevas unidades digitalizadas.

Distribución Territorial: Concentración en Nodos Urbanos y Productivos

empresas, en las que se consolida el clúster agroindustrial y de maquinaria.

- **Zona Norte** (Eldorado / Puerto Iguazú / San Vicente / Puerto Rico): Eldorado (550), Puerto Iguazú (349, con fuerte peso turístico/gastronómico) y San Vicente (276, con peso forestal y agrícola).

En estos estratos de las pymes, el impacto de las restricciones crediticias y de la mora bancaria es aún más agudo debido a la estacionalidad de sus ciclos productivos y a las fluctuaciones en la demanda regional.



- **Posadas / Capital:** Concentra 3.183 unidades productivas con domicilio fiscal provincial identificado, actuando como el hub o centro de servicios y comercio primario.
- **Zona Centro** (Oberá / Aristóbulo / Campo Grande): Oberá registra 858

Durante los últimos años, diversas pymes y profesionales independientes de Misiones han logrado sostener sus planes de equipamiento y consolidar sus esquemas de tesorería gracias al empleo sistemático de garantías SGR. A modo de ejemplificación de los sectores beneficiados, cabe señalar:

- **Sector Salud:** Sanatorios, laboratorios de análisis clínicos, centros de diagnóstico por imágenes y profesionales médicos y odontólogos, quienes han financiado la incorporación de equipamiento médico de alta tecnología y la adecuación de infraestructura edilicia mediante pagares bursátiles y créditos bancarios avalados a largo plazo.
- **Sector Comercial y Servicios:** Distribuidoras, comercios mayoristas y minoristas de insumos informáticos, indumentaria, repuestos, neumáticos y servicios gastronómicos, han utilizado de manera recurrente la operatoria de ECHEQ avalados para optimizar el plazo de pago a proveedores y reponer inventarios.
- **Sector Agroindustrial y Forestal:** Cooperativas yerbateras y tealaras, aserraderos y establecimientos de segunda transformación de la madera, han podido acceder (que han accedido) a financiamiento para la adquisición de maquinaria pesada, secaderos y financiamiento de cosechas, evitando así recurrir a esquemas de financiamiento informales.



5.2 El Ecosistema Financiero Territorial Misionero.

En Misiones, la presencia de organismos provinciales, fondos de garantía, CFI, SGR y bancos permite construir un ecosistema

cercano a las necesidades empresariales. La articulación territorial puede reducir costos de información y coordinación.

Tabla 2: Ecosistema Financiero de Misiones

Actor	Función	Articulación
Fondo de Crédito Misiones	Financiamiento provincial	Proyecto y flujo
FOGAMI	Garantías provinciales	Reducción de exigencias
CFI	Crédito para inversión	SGR/Fondo provincial
CASFOG	Articulación del sistema	SGR y fondos
BICE	Financiamiento productivo	Proyectos de inversión
Banco Nación	Crédito y monetización	Aval SGR
Banco Macro	Banca comercial	Financiamiento PyME
Galicia	Banca privada	Financiamiento empresarial
BBVA	Banca privada	Financiamiento empresarial
Consultoría	Formulación y estructuración	Integra costos y financiamiento

Fuente: Elaboración propia

Entre los actores más relevantes del ecosistema financiero de la provincia se encuentra el Fondo de Crédito Misiones (FCM), entidad creada el 13 de febrero de 2017 con el objetivo de impulsar el desarrollo económico y social mediante inclusión financiera. Su público objetivo son los emprendedores pymes y proyectos productivos locales.

Otro actor importante es el **Fondo de Garantía Misiones (FOGAMI)**, entidad que se presentó inicialmente el 13 de marzo de 2025 pero tuvo su lanzamiento y presentación oficial el 30 de julio de 2025. Esta herramienta fue diseñada por el Gobierno de la provincia de Misiones en forma conjunta con el Fondo de Crédito Misiones y el Consejo Federal de Inversiones (CFI). Su objetivo principal es otorgar avales crediticios para facilitar el acceso al financiamiento de pymes y emprendedores de la provincia.

A su vez, el **Consejo Federal de Inversiones (CFI)** es un organismo público federal que nació en 1959 a partir de un acuerdo entre las provincias argentinas, la entonces Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires y, en ese momento, el

Territorio Nacional de Tierra del Fuego. Desde esa fecha, trabaja para acompañar el desarrollo de cada región del país. En el caso específico de nuestra provincia, el CFI trabaja articuladamente con el FCM y FOGAMI aplicando herramientas técnicas y financieras que favorecen el impulso de proyectos productivos (para impulsar proyectos buscando) y buscan potenciar su impacto.

Por otra parte, la **Cámara Argentina de Sociedades y Fondo de Garantía (CASFOG)** es una entidad que agrupa a las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y a los Fondos de Garantía (Fondo) con el fin de emitir garantías en forma conjunta y de

En Misiones, tanto CASFOG como CFI, articulan sus mecanismos para el acceso al financiamiento de las pymes locales que lo solicitan.

En cuanto al **Banco BICE**, se trata de una entidad bancaria especializada en el financiamiento a empresas para proyectos de inversión productiva y de operaciones de comercio exterior. Promueve el crecimiento de las PyMEs, la tecnificación de los sectores económicos y la mejora de la competitividad del sector privado.

Hay que señalar también que la Banca tradicional en nuestra provincia se concentra en un puñado de ocho (8) bancos: Nación, Macro, BBVA Francés, Santander, Galicia,



manera coordinada para acompañar a las PyMES en su acceso al financiamiento. Esta agrupación de entidades de garantía se denomina Sindicato CASFOG y se encuentra liderada por una SGR/Fondo organizadora y, junto a la CASFOG, acompaña a la PyME en el proceso hasta obtener, lo que se denomina, la GARANTÍA SINDICADA.

Patagonia e ICBC; todos comprenden distintas líneas de financiamiento con sus particularidades en montos, plazos y tasas.

Finalmente, cabe destacar un actor clave en este entramado crediticio y es el profesional en ciencias económicas, tanto en lo que se refiere a licenciados en administración como

a contadores públicos. Su actuación en este sentido resulta significativa, en su carácter de consultores, ya que están en condiciones de asistir a diversos emprendedores y pymes para la búsqueda del necesario financiamiento y la adecuada formulación de sus proyectos. Además, son los consultores indicados, por su conocimiento del tema, para promocionar y difundir los beneficios de las SGR en el ámbito de las pymes.

COMENTARIOS FINALES Y RECOMENDACIONES TÉCNICAS

A partir del análisis situacional desarrollado, es posible explicitar las siguientes consideraciones a modo de conclusión técnica:

En primer lugar, las Sociedades de Garantía Recíproca ratifican su condición de herramienta técnico-financiera indispensable para atenuar las fallas de mercado vinculadas al crédito PyME. En contextos caracterizados por la rigidez en el otorgamiento de créditos bancarios tradicionales y el incremento actual en los índices de morosidad del sistema, la SGR actúa como un elemento neutralizador del riesgo, al permitir que empresas viables no queden excluidas del circuito financiero formal.

En segundo lugar, se advierte que, a pesar de sus incuestionables ventajas operativas y cuantitativas, el grado de utilización de los avales SGR en el ámbito de las PyMEs regionales se mantiene todavía en un escaso margen de crecimiento. Esta subutilización no obedece a deficiencias del instrumento, sino principalmente al desconocimiento técnico por parte de los

titulares de las firmas y a la persistencia de prejuicios vinculados a la complejidad en la formulación de carpetas crediticias.

Es en esta dirección cuando surge el rol determinante de los Licenciados en Administración y de los profesionales de Ciencias Económicas matriculados en el CPCEM. En su carácter de consultores de empresas, resulta prioritario para el crecimiento productivo de la provincia, dar a conocer, asesorar y capacitar proactivamente a los empresarios de PyMEs en la estructuración de proyectos de inversión, en la preparación de flujos de fondos proyectados confiables y, por último, en la correcta selección de la SGR y de los instrumentos de financiamiento más convenientes.

Fomentar la adopción y los beneficios de una cultura de Garantías recíprocas constituye una contribución directa al fortalecimiento de la competitividad y la sostenibilidad del entramado productivo de Misiones y de la región.

6. BIBLIOGRAFÍA

Libros

Alemán Bartolomé, P. (2012). La Sociedad de Garantía Recíproca en el Sistema de Garantías Argentino. Buenos Aires: Editorial La Ley / Thomson Reuters.

Binstein, G., Kravetz, H., y Yona, E. (2002). Manual para entender y construir una Sociedad de Garantía Recíproca. Buenos Aires: Osmar D. Buyatti Librería Editorial.

Artículos de Revistas y Publicaciones Periódicas

Solís, L. G. (2019). Importancia de la Sociedad de Garantías Recíproca (SGR)

como alternativa de financiamiento para las PyMEs. E-KO-DIVULGANDO, 1(4), 49-57.

Ponencias y Actas de Congresos

Solís, L. G. (julio, 2025). Estrategias de estructuración de garantías financieras para PyMEs regionales frente a ciclos de restricción de liquidez. En Comisión de Finanzas (Presidencia), XXVII Jornada Provincial de Jóvenes Profesionales de Ciencias Económicas. Evento llevado a cabo en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Misiones, Posadas, Argentina.

Artículos On Line y Fuentes Digitales

Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (junio, 2026). Informe del Mercado de Capitales para PyMEs: Instrumentos y volúmenes negociados con aval de SGR. Recuperado de [http:// www.bcba.sgr.org.ar](http://www.bcba.sgr.org.ar) el 02 de agosto de 2026.

Comisión Nacional de Valores. (mayo, 2026). Reglamentación para la emisión de Obligaciones Negociables PyME Garantizadas. Recuperado de <http://www.cnv.gov.ar/pymes/sgr> el 01 de agosto de 2026.

Normativas Reguladoras

Ley N° 24.467. Ley de Pequeña y Mediana Empresa. Promulgada el 23 de marzo de 1995.

Honorable Congreso de la Nación Argentina.

Ley N° 25.300. Ley de Fomento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Promulgada el 7 de septiembre de 2000. Honorable Congreso de la Nación Argentina.

Banco Central de la República Argentina. Comunicaciones sobre Garantías Preferenciales y Clasificación de Deudores

(Comunicaciones "A" 2806, 2932, 4169, 4253, 4531 y concordantes).

Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Emprendedores (SePyME). Resoluciones reglamentarias del Régimen de Sociedades de Garantía Recíproca.