



Ficha de ampliación

Caso práctico sobre la sociedad de garantía recíproca

Javier y sus socios querían montar una piscifactoría, así que decidieron comprar una piscifactoría a que le iba mal. Se pusieron en contacto con Sogarte (Sociedad de Garantía Recíproca de Tenerife) para que les avalase un préstamo de 240000 €.

Sogarte les pidió la documentación oportuna (plan de empresa, etc.) para realizar el estudio de viabilidad, y por dicho estudio tuvieron que pagar una pequeña cuota.

Tras el estudio de viabilidad se decide aprobar el proyecto y avalar a esta empresa frente a la entidad bancaria. Ahora se les exige que se asocien a la SGR, y para ello deben pagar una cuota social que se les reembolsará cuando terminen de devolver el préstamo.

Una vez hechos estos trámites, Sogarte les consigue y avala un préstamo de 240000 € a siete años con el tipo de interés del MIBOR más un 0,75 %. El coste por avalarles el préstamo fue en torno al 0,25 % del dinero prestado, lo que realmente no simboliza nada.

El plazo de financiación que las SGR conceden a las pymes, en un noventa por ciento de los casos, es a largo plazo (más de tres años), siendo el 56 % de estos avales a más de 8 años.

Este es un ejemplo de las 64000 pymes en toda España que han recibido la ayuda de las sociedades de garantía recíproca (SGR), aunque todavía son desconocidas por muchos de los pequeños y medianos empresarios que ponen en marcha un nuevo proyecto. Como podemos comprobar, las SGR son una herramienta que facilita a la pyme el acceso a la financiación, sobre todo a las micropymes, que son los negocios que más acuden en su ayuda.

Preguntas sobre las sociedades de garantía recíproca

1. ¿Cuál es el objeto de las SGR?
2. ¿Qué tipo de comisiones cobra un SGR?
3. Los préstamos que avala ¿son a corto plazo o a largo plazo?
4. ¿Qué tipo de empresas suelen acudir con mayor frecuencia a una SGR?
5. El servicio que prestan las SGR ¿está muy solicitado por las pymes?