

SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA: BENEFICIOS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES FORESTO-INDUSTRIALES

Hilda Zulema Zárate¹ y María Victoria Gallino Yanzi²

Introducción

En el marco del proyecto de investigación acreditado “Bosques naturales e implantados. Desafíos para el desarrollo económico social de la región NEA” (G002/12), dirigido por la dra. Alba Esther de Bianchetti, hemos advertido que si bien la actividad forestal se ha desarrollado con fuerza en las últimas décadas, sin embargo una de las mayores dificultades que presenta el sector consiste en la necesidad de lograr el desarrollo de una cadena productiva con valor agregado y miras a la exportación. En tal sentido, aparece imprescindible el fortalecimiento de los pequeños y medianos productores forestales, y su articulación con el sector industrial a fin de lograr un producto con valor agregado.

Ante este panorama, se destaca la dificultad de las PyMES para el acceso al crédito y la obtención de un adecuado financiamiento, siendo entonces necesario examinar y evaluar las herramientas jurídicas que podrían contribuir a superar este problema, entre las que aparecen en nuestra legislación las llamadas Sociedades de Garantía Recíproca (SGR en adelante). Es así que nos planteamos los objetivos de analizar las SGR y su régimen legal, y determinar los beneficios que pueden aportar al financiamiento de las PyMES foresto-industriales.

Nuestra investigación se centra en la región NEA, principalmente la provincia de Corrientes. Sin embargo, siendo la legislación que rige las SGR de carácter nacional, resulta extensible al resto del país. En cuanto a la metodolo-

¹ Abogada, Profesora Titular de la Cátedra “B” de Derecho Comercial I Curso de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Nacional del Nordeste, Secretaría de Investigación y Posgrado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Nacional del Nordeste.

² Abogada, Jefe de Trabajos Prácticos de la Cátedra “B” de Derecho Comercial I Curso de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Nacional del Nordeste, Becaria de Iniciación de la Secretaría General de Ciencia y Técnica de la Universidad Nacional del Nordeste.

gía utilizada se basa en el método exploratorio-descriptivo, combinado con el método dogmático, en el marco de una investigación cualitativa. Se efectuó análisis de legislación, mediante el análisis e interpretación de textos; asimismo buceo bibliográfico, también en diarios y revistas de actualidad y en publicaciones en sitios web. Todo lo cual se sintetizó mediante razonamiento lógico para arribar a las conclusiones.

Sociedades de Garantía Recíproca: caracterización

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son una clase de sociedades reguladas en nuestro país por la Ley N° 24467 del año 1995 modificada por las Leyes N° 25300 y N° 26496. Se establece la aplicación supletoria de la Ley N° 19550 de Sociedades Comerciales, particularmente las normas que rigen las sociedades anónimas.³ La finalidad de la regulación de las SGR en nuestro ordenamiento jurídico se centró en facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas.

En lo que respecta al objeto social de las SGR, la ley expresamente limita el objeto principal de las mismas, el que debe consistir en el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de contratos de garantía recíproca. Esta actividad puede desarrollarse a través de garantías comerciales que garantizan el cumplimiento de un pago nacido de una transacción comercial y se emiten a favor de un tercero, mediante garantías financieras que garantizan el cumplimiento del pago de un crédito otorgado a un socio partícipe ante entidades bancarias, entidades no bancarias, mercado de capitales: descuento de cheques de pago diferido avalados, obligaciones negociables PyMES, fideicomisos), y también por garantías técnicas que garantizan el cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional.

Además, el objeto social de las SGR comprende un objeto complementario consistente en brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios, ya sea directamente o por intermedio de terceros.⁴ En el contrato cons-

³ “Para algunos autores constituye un nuevo “tipo” de sociedad en nuestro panorama societario; para otros poseen carácter mutualista y espíritu cooperativo, indudablemente reñido con la realidad de las sociedades comerciales”. Vezzone, M. Sociedades de Garantía Recíproca, en Rouillon, A. (dir.) (2006), *Código de Comercio comentado y anotado*, tomo 3, Buenos Aires, pág. 1040.

titutivo debe constar expresamente la delimitación de las actividades económicas y del ámbito geográfico, a los fines de la determinación de quienes pueden ser socios partícipes en la SGR.

Fuera del objeto principal y complementario antes señalado, las SGR no pueden realizar otro tipo de operaciones. Es más, las SGR no pueden otorgar de manera directa ninguna clase de créditos a sus socios, ni a terceros, tampoco pueden celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores.

Las SGR deben constituirse por acto único por instrumento público e inscribirse en la Inspección General de Personas Jurídicas, además deben contar con una autorización otorgada por la SEP y ME y DR para funcionar, la que es revocable por incumplimiento de los requisitos y disposiciones legales. También con carácter facultativo pueden inscribirse ante la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias del Banco Central de la República Argentina, a los fines de que las garantías otorgadas dicha SGR obtengan el carácter de garantías preferidas autoliquidables.⁵

La existencia de dos clases de socios, partícipes y protectores, es un requisito esencial tipificante de las SGR. Los socios partícipes deben ser necesariamente titulares de pequeñas y medianas empresas, pudiendo ser personas físicas o jurídicas. Si bien deben suscribir acciones, la participación de cada uno de ellos no puede exceder el cinco por ciento (5%) del capital social.

Para constituir una SGR la ley exige un número mínimo de socios partícipes,⁶ dejando librada la determinación del mismo a la autoridad de aplicación,

⁴ *Se ha señalado que deben considerarse comprendidas dentro del objeto social las actividades de inversión desarrolladas para obtener el rendimiento financiero del fondo de riesgo.* Nissen, R. (1995), "Comentarios a la Ley 24467 de creación de las sociedades de garantía recíproca", en La Ley 1995-D, pág. 1183.

⁵ *Las ventajas de este tipo de garantías radican en la reducción de costos de las entidades financieras (disminuyen sus requerimientos de capitales mínimos y el régimen de previsionamiento), lo que debería traducirse en la tasa de interés a la cual se financian las PYMES avaladas por estas SGR. Además, para estas garantías los bancos pueden prescindir, según la normativa, de realizar evaluación de riesgo crediticio evitando la duplicidad de los costos de evaluación y de tiempo.* CASFOG. *Boletín de Noticias y Novedades* N° 42, marzo de 2012. Recuperado en fecha 06/04/13 de <http://www.casfog.com.ar/newsletters/marzo2012/index.html>

⁶ El número mínimo de socios partícipes para constituir una SGR es de ciento veinte (120), conforme la reglamentación actual.

que es la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y de Desarrollo Regional (SEP y ME y DR), la que se encuentra dentro de la órbita del Ministerio de Industria de la Nación. Sin embargo, la autoridad de aplicación puede modificar este límite mínimo según la región donde se radique la sociedad o el sector de la economía a la que pertenezcan sus socios.⁷

Por su parte, los socios protectores pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital y al fondo de riesgo.⁸ En este sentido, cabe destacar que los gobiernos provinciales y municipales pueden ser socios protectores de las SGR. La participación de los socios protectores en el capital de la SGR no puede exceder del cincuenta por ciento (50%) del mismo. A diferencia de lo que ocurre con los socios partícipes, el número de socios protectores puede ser uno o más.

Cabe destacar que resultan incompatibles las condiciones de socio partícipe y de socio protector, por lo que un socio partícipe no puede ser a la vez socio protector y viceversa. Tanto los socios partícipes como los protectores tienen los derechos que acuerda a los socios la Ley de Sociedades Comerciales N° 19550 y sus modificatorias, pero además los socios partícipes tienen derecho a recibir los servicios determinados en su objeto social, en la medida que cumplan con las condiciones exigidas al efecto, y a solicitar el reembolso de sus acciones. Estos derechos específicos solo corresponden a los socios partícipes, y no a los protectores.

Como contracara de ello, de la parte de los beneficios que corresponde a los socios partícipes, solo puede distribuirse entre ellos el cincuenta por ciento (50%), ya que la otra mitad debe destinarse al fondo de riesgo, restricción que no pesa respecto de los socios protectores, quienes además no pueden ser excluidos de la sociedad.

⁷ No existe acuerdo en la doctrina respecto a las consecuencias de la reducción sobreviniente del número de socios partícipes por debajo del mínimo. Para Nissen trae aparejada la nulidad por anticipación, mientras que para Marsili no trae aparejada ninguna consecuencia, salvo que se produzca la reducción a uno del número de socios. En nuestra opinión, debería tratarse de una causal de disolución, pero no de nulidad, porque esta última exige que el vicio que la causa sea coexistente al momento de la celebración del contrato constitutivo y no posterior.

⁸ “La calidad de socio protector está prevista para las grandes empresas, las instituciones de crédito y los Estados (nacional, provincial o municipal) interesados en reactivar y/o expandir las actividades económicas en su jurisdicción”. Barreira Delfino, E. (2001), “Las sociedades de garantía recíproca”, en ED, págs. 153-155.

El capital social se integra con los aportes de ambas clases de socios, los que solo pueden consistir en dinero efectivo. Por vía reglamentaria se establece la cifra de capital social mínimo.⁹ La suscripción debe ser total al momento de la constitución y debe integrarse en ese momento al menos el cincuenta por ciento (50%) y el saldo en un plazo máximo de un año, siendo la integración total del aporte por el socio partícipe condición necesaria para que pueda celebrar contratos de garantía recíproca. El capital social se divide en acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos.

Es preciso resaltar que además, integra el patrimonio de las SGR un fondo de riesgo cuya finalidad es garantizar el cumplimiento de las obligaciones asumidas por la sociedad, siendo el respaldo de las garantías otorgadas. El fondo de riesgo se constituye con las asignaciones de los resultados de la sociedad aprobados por la asamblea general; las donaciones, subvenciones u otras aportaciones que recibiere; los recuperos de las sumas que hubiese pagado la sociedad en el cumplimiento del contrato de garantía asumido a favor de sus socios; el valor de las acciones no reembolsadas a los socios excluidos; el rendimiento financiero que provenga de la inversión del propio fondo en las colocaciones en que fuera constituido; y el aporte que los socios protectores realizan a este fondo (no sus aportes de capital).¹⁰

Las SGR son sociedades de organicismo diferenciado. La función de administración y representación está a cargo del consejo de administración, integrado por tres personas, de las cuales al menos una debe representar a los socios partícipes y al menos una a los socios protectores. Por su parte, la fiscalización o control interno se encuentra a cargo de una sindicatura plural formada por tres miembros elegidos por la asamblea general ordinaria. El gobierno recae sobre la asamblea general (ordinaria y extraordinaria) conformada por los socios.

⁹ Conforme la Res. N° 301/96 de la Secretaría de Minería e Industria de la Nación el capital social mínimo asciende en la actualidad a la suma de pesos doscientos cuarenta mil (\$240.000).

¹⁰ Puede constituirse un fideicomiso con el fondo de riesgo, funcionando como un patrimonio de afectación separado del patrimonio de la SGR. Además pueden constituirse fondos de riesgo específicos, como fideicomisos independientes del fondo de riesgo general, con aportes efectuados por los socios protectores (que no sean entidades financieras). Los aportantes a los fondos de riesgo específicos direccionan a los beneficiarios, pues deben indicar la afectación específica de dichos fondos a garantías predeterminadas. La deducción impositiva en el impuesto a las ganancias correspondientes a los aportes efectuados a los fondos de riesgos específicos será equivalente a dos tercios (2/3) de la que correspondiere a los aportes al fondo de riesgo general.

Los contratos de garantía recíproca

El otorgamiento de garantías por las SGR a favor de sus socios partícipes se lleva a cabo mediante contratos de garantía recíproca. El objeto de estos contratos consiste en asegurar el cumplimiento de prestaciones dinerarias o susceptibles de apreciación pecuniaria asumidas por el socio partícipe para el desarrollo de su objeto social. En virtud de ellos, la SGR se obliga accesoriamente por uno de sus socios partícipes, debiendo el acreedor de este aceptar la obligación accesoría. Por su parte, el socio partícipe queda obligado frente a la SGR por los pagos que esta afronte en cumplimiento de la garantía.

El contrato de garantía recíproca es consensual, se celebra por escrito sea por instrumento público o privado con firmas certificadas, siendo el instrumento del contrato título ejecutivo por el monto de la obligación principal, sus intereses y gastos, y hasta el importe de la garantía.

La SGR asume como consecuencia del contrato de garantía recíproca una obligación que debe necesariamente ser por una suma fija y determinada, aun cuando la obligación asumida por el socio partícipe no guarde estas características. Dicha obligación es irrevocable.

Como contrapartida, las SGR deben exigir a los socios partícipes contragarantías en respaldo de los contratos de garantía que con ellas celebren. Como consecuencia del contrato de garantía recíproca, la SGR es responsable solidariamente por el monto de las garantías otorgadas con el deudor principal que afianza, sin derecho a los beneficios de división y excusión de bienes.

La ley establece un doble límite operativo para las SGR, pues por un lado no pueden asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al cinco por ciento (5%) del valor total del fondo de riesgo de cada una; pero por otro lado tampoco pueden asignar a obligaciones con el mismo acreedor, más del veinticinco por ciento (25%) del valor total del fondo de riesgo.¹¹

¹¹ La Ley N° 26496 establece que quedan excluidas del límite operativo las garantías correspondientes a créditos otorgados por bancos públicos y las garantías otorgadas a organismos públicos centralizados o descentralizados dependientes del Gobierno nacional, provincial, municipal y Ciudad Autónoma de Buenos Aires que no desarrollen actividades comerciales, industriales o financieras. Además, la autoridad de aplicación podrá excepcionalmente y por decisión fundada autorizar mayores límites operativos, en los casos que expresamente prevé en la norma legal.

Beneficios de las SGR para las PyMES foresto-industriales

Es preciso analizar, entonces, qué beneficios potenciales tendrían las SGR para facilitar el financiamiento y el acceso al crédito de las PyMES foresto-industriales. Es que entre los principales problemas que presentan las PyMES en general, y en particular aquellas que realizan actividades foresto-industriales, se destacan la dificultad de obtener financiamiento a mediano y largo plazo en condiciones accesibles, los costos de crédito resultan elevados para este tipo de organización, y no cuentan con garantías adecuadas.

En tal sentido, resultan un importante escollo para las PyMES foresto-industriales la aplicación de tasas de interés mayores, largos trámites por estudio de carpeta y altos cargos adicionales, la falta de información sobre la región o sector al que pertenecen y el escaso conocimiento sobre la trayectoria de la PyME, la evaluación sobre la base del patrimonio neto y no sobre la factibilidad de los proyectos, las limitaciones para financiar el capital de trabajo, la inexistencia del financiamiento a largo plazo y el requerimiento de garantías hipotecarias, todo lo que determina una menor competitividad con empresas de mayor escala.

Generalmente, las PyMES foresto-industriales no suelen estar en condiciones de ofrecer las garantías habitualmente exigidas por los bancos y entidades financieras, atento las nuevas reglas de acceso al crédito institucional en función del régimen prudencial del riesgo crediticio.

Frente a esta situación las SGR, por sus características propias que ya hemos señalado precedentemente, se presentan como una herramienta jurídica adecuada para tratar de superar estas dificultades pues el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, que son las propias PyMES, permite mejorar indudablemente sus condiciones de acceso al crédito y financiamiento, representando una estrategia asociativa entre grandes empresas y PyMES.

Ello es así, porque los beneficios que presenta para las PyMES son claros y consisten en el acceso más fácil a líneas de crédito con mejores condiciones de plazo y tasa de interés, reducción de los costos de financiación, permite evitar la afectación de bienes necesarios para el desenvolvimiento de la empresa en garantía de créditos y aumentar sus garantías ante las entidades de crédito, canalizar líneas de financiación blandas mediante subsidios de tasas por parte del estado y del sector privado. Además es una vía de asesoramiento

técnico, económico y financiero especializado para la PyME, a lo que debemos sumarle las ventajas impositivas.¹²

En cuanto a esto último, se destacan importantes beneficios impositivos para ambas clases de socios. Los contratos de garantía se encuentran exentos del impuesto a las ganancias por las utilidades que generen, y toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos se encuentra exenta del impuesto al valor agregado. Además, los aportes de capital y al fondo de riesgo, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus actividades para los socios partícipes y protectores, en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos (2) años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización. El grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantía deberá ser como mínimo del ochenta por ciento (80%) como promedio en el período de permanencia de los aportes, de lo contrario debe reducirse la deducción en proporción al grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías.

Sin embargo, no podemos desconocer que existen algunas dificultades en la implementación de las SGR, por defectos técnicos y omisiones de la legislación actual. Es que la legislación en materia de SGR requiere de modificaciones para optimizar la eficiencia de estas sociedades. Además, la poca claridad en cuanto a su naturaleza jurídica dificulta el logro de la finalidad para la cual fueron previstas. En este sentido, podemos advertir que deben regularse con mayor precisión los contratos de garantía recíproca y el fondo de riesgo, y agilizarse los múltiples sistemas de control.¹³ También ha acarreado inconvenientes las múltiples y diversas reglamentaciones.

¹² También se advierten beneficios para los socios protectores, no solo derivados de las exenciones impositivas, sino también como oportunidad de inversión y desarrollo de proveedores y clientes. Por su parte, el Estado se beneficia con la mayor creación de PYMES y su inserción al circuito formal de la economía, la creación de empleo, mayor actividad económica, recaudación impositiva por encima de las exenciones.

¹³ Conf. San Millan, C. (2010), "Sociedades de Garantía Recíproca: Modificaciones a la normativa que las rige", ponencia presentada en el XI Congreso Argentino de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa, en *Microjuris*, MJ-DOC-4927-AR.

Asimismo, se ha señalado como negativa la creación de SGR de poco volumen, que atenta contra su desenvolvimiento operativo, como así también la concentración de las mismas en pocas áreas geográficas del país. Además existen serios problemas de desinformación sobre el sistema, advirtiéndose en los titulares de las PyMES un desconocimiento sobre las utilidades y beneficios de las SGR, y la forma de incorporarse a ellas y obtener las garantías.

Las SGR en la región NEA

La primer SGR originada en el NEA, y la única hasta el momento, es “Confederar NEA SGR”, motorizada desde la Bolsa de Comercio Confederada S.A. de Corrientes, y debidamente autorizada para funcionar por Resolución N° 287/2012 de la SEP y ME y DR.¹⁴ Sus socios protectores son el Banco de Corrientes S.A. y al Banco Hipotecario S.A., junto a empresas referentes de la región. Asimismo, cuenta con sesenta socios partícipes iniciales, los cuales son empresas de servicios y agropecuarias representativos de diferentes sectores de la economía regional.

El primer objetivo que se ha trazado “Confederar NEA SGR” consiste en bajar los costos del financiamiento de las PyMES de la región. La garantía otorgada por “Confederar NEA SGR” puede facilitar el acceso inmediato a la operación con cheques de pago diferido, avalados y negociados en el mercado de capitales, actualmente a través de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Sin perjuicio de la posibilidad de que las PyMES puedan luego evolucionar hacia otros productos del mercado de capitales.

Las PyMES avaladas por “Confederar NEA SGR” encuentran mejores condiciones de acceso a los créditos de inversión productiva. Además, un certificado de aval emitido por dicha SGR reemplaza garantías reales en los bancos para créditos a empresas, lo que evita a estas tener que preñar los bienes adquiridos o garantizar la operación con la hipoteca de otros. Finalmente, los avales de “Confederar NEA SGR” constituyen garantías preferidas para los bancos, que no necesitan así previsionar fondos de depósitos en reserva de estos créditos, lo que deriva en la ecuación menores costos mayor rentabilidad.

¹⁴ Publicada en el Boletín Oficial N° 32555 del 04 de enero de 2013, pág. 25.

Conclusiones

Las SGR se presentan como una herramienta jurídica adecuada para hacer frente satisfactoriamente a la problemática de la dificultad en el acceso al crédito y al financiamiento que aqueja a las PyMES del sector foresto-industrial. Ello es así, porque permitirían que las PyMES foresto-industriales puedan competir en pie de igualdad con empresas de mayor escala, contribuyendo de ese modo al desarrollo del sector y al logro de una cadena productiva con valor agregado.

Pero los beneficios potenciales de las SGR para las PyMES foresto-industriales, se encuentran condicionados a una adecuada promoción, información y capacitación a fin de que los titulares de las PyMES foresto-industriales puedan ingresar efectivamente al sistema. Además, ello debe ir acompañado de reformas a la legislación vigente que regula las SGR tendientes a superar los defectos y omisiones de los que adolece. Debe incentivarse la creación de nuevas SGR que tengan por objeto garantizar PyMES del sector foresto-industrial, como así también la innovación y variedad de instrumentos que garanticen las SGR

Bibliografía

- CASFOG. *Boletín de Noticias y Novedades N° 42*, marzo de 2012. Recuperado en fecha 06/04/13 de <http://www.casfog.com.ar/newsletters/marzo2012/index.html>
- Barreira Delfino, E. (2001), “Las sociedades de garantía recíproca”. En: ED, págs. 153-155.
- De Bianchetti de Montiel, A. (2003), *Aspectos jurídicos de la actividad forestal*, editado por la autora, Corrientes.
- De Bianchetti, A. (2010), “Demanda local por el fomento industrial para la región NEA”. En: El Litoral, 18 de julio de 2010. Recuperado en fecha 10/12/10 de http://www.el-litoral.com.ar/leer_noticia.asp?idnoticia=139525.
- Flores, M. L. & Cau Cattán, A. (2009), *Actualidad del derecho forestal ambiental argentino*, Tercios Ediciones, San Salvador de Jujuy.
- Gallino Yanzi, M. (2012), “La integración horizontal: una alternativa para los pequeños y medianos productores de materia prima forestal”. En: Zárate, H. & Ramírez Braschi, D., *VII Jornadas de Comunicaciones Científicas de la Facultad de Derecho Ciencias Sociales y Políticas UNNE*, Moglia, Corrientes, pág. 66.

- Gallino Yanzi, M. (2012), “Reflexiones sobre algunas modalidades contractuales para la adquisición de materia prima forestal”, en Facciano, L. & Powell, C. (2012), *Derecho Agrario*, Nova Tesis, Rosario, págs. 63-68.
- Marsili, M. & San Millán, C. (1995), “Aspectos societarios de la ley 24.467. Régimen de la pequeña y mediana empresa”. En: *La Ley*, 1995-C, pág. 1112.
- Nascimento, J. & Mota Villanueva, J. (2004), *Instrumentos para el desarrollo de dueños de pequeñas tierras forestales*, BID, Washington.
- Nissen, R. (1995), “Comentarios a la Ley 24467 de creación de las sociedades de garantía recíproca”, en *La Ley* 1995-D, pág. 1183.
- Nissen, R. (1998), *Curso de Derecho Societario*, Ad-Hoc, Buenos Aires, págs. 549-573.
- San Millan, C. (2010), “Sociedades de Garantía Recíproca: Modificaciones a la normativa que las rige”, ponencia presentada en el XI Congreso Argentino de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa, en *Microjuris*, MJ-DOC-4927-AR, 2010.
- Vezzoni, M. (2006), “Sociedades de Garantía Recíproca”, en Rouillon, A. (dir.), *Código de Comercio comentado y anotado*, tomo 3, Buenos Aires, págs. 1039-1084.