

Sociedades de garantía y cooperativismo

JORGE FRANCISCO SANTACECILIA¹

Resumen

Este artículo indaga en los orígenes solidarios de las sociedades de garantía, los beneficios que traen aparejadas para facilitar el acceso al crédito a micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME) y su implementación bajo la figura cooperativa en diferentes partes del mundo. Luego, se contraponen este modelo con la legislación local vigente que incorpora una figura jurídica ad hoc y no reconoce los caracteres mutuales y solidarios de este tipo de organizaciones, configurando un sector dominado por grandes corporaciones que integran el sistema en busca de rentabilidad.

Se abordan también los atributos que vinculan a las sociedades de garantías con el cooperativismo, los proyectos de ley impulsados por Floreal Gorini y Humberto Volando para incorporar como norma supletoria la Ley de Cooperativas y los beneficios y tensiones que traería aparejado el funcionamiento de una sociedad de garantía conformada íntegramente por cooperativas bajo la legislación actual.

Palabras clave: cooperativas de garantía recíproca, acceso al crédito, financiamiento, sociedades de garantía.

Resumo

Sociedades de Garantía e Cooperativismo

No artigo se pesquisa sobre a origem solidária das sociedades de garantia, os benefícios advindos da facilitação do acesso ao crédito para micro, pequenas e médias empresas (MiPe ME) e sua implementação sob o modelo cooperativo no mundo.

Artículo arbitrado

Fecha de recepción:
30/03/2020

Fecha de aprobación:
22/06/2020

Revista *Idelcoop*, N°
231, Sociedades de
garantía y cooperati-
vismo

ISSN 0327 1919. P.
83-108 / Sección: Re-
flexiones y Debates

¹ Contador (UBA), Analista de Riesgo Crediticio (Banco Credicoop), Diplomado en Economía Social, Territorial y Desarrollo Local (FLACSO), Maestrando en Economía Social, Comunitaria y Solidaria (UNTREF). Miembro del Archivo Histórico del Cooperativismo Argentino y de la Comisión de Acción Cooperativa del Colegio de Graduados en Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires. Correo electrónico: jorgesantacecilia@gmail.com

Em seguida, o modelo é contrastado com a legislação local vigorando, que incorpora uma figura jurídica ad hoc, não reconhecendo as características mútuas e solidárias daquela classe de organização, configurando, assim, um setor dominado por grandes corporações que só procuram rentabilidade.

Também são discutidas as características que vinculam sociedades de garantia com cooperativismo, os projetos de lei promovidos por Floreal Gorini e Humberto Volando para incorporar a Lei das Cooperativas como norma suplementar, e os benefícios e tensões que viriam com a criação de uma sociedade de garantia constituída na íntegra por cooperativas de acordo com a legislação em vigor.

Palavras chave: cooperativas de garantia recíproca, acesso ao crédito, financiamento, sociedades de garantia.

Abstract

Guarantee Societies and Co-operativism ociedades de Garantia e Cooperativismo

This article investigates the solidarity origins of guarantee societies, the benefits that come with facilitating access to credit for micro, small and medium-sized enterprises (MiPyME, in Spanish) and their implementation under the co-operative form in different parts of the world. Next, this model is contrasted with the current local legislation that includes an ad hoc legal entity that does not recognize the mutual and solidarity characteristics of this type of organization, creating a sector that is dominated by large corporations in search of profitability.

Finally, this work also discusses aspects such as the attributes that link guarantee societies with co-operativism, the bills promoted by Floreal Gorini and Humberto Volando to include the Co-operatives Law as an additional regulation, as well as the benefits and tensions that would result with the operation of a guarantee society made up entirely by co-operatives under current legislation.

Keywords: reciprocal guarantee co-operatives, access to credit, financing, guarantee societies.

INTRODUCCIÓN

A pesar de su corta trayectoria en el escenario local, las sociedades de garantía recíprocas (SGR) registraron un explosivo crecimiento desde su regulación en 1995. Tenían el objetivo de facilitar el acceso al crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) mediante la prestación de avales. Sin embargo, es escasa la bibliografía que profundiza en los orígenes de estos esquemas de garantías, su vinculación histórica con el cooperativismo y las características mutuales y solidarias que las volvieron esenciales para apuntalar el desarrollo MiPyME en numerosas economías tanto en Europa como en Nuestra América.

Parte del desconocimiento local acerca de los orígenes solidarios de dicha herramienta proviene de su implementación particular en Argentina donde la legislación de SGR ignora por completo el espíritu cooperativo característico de este tipo de entidades. Habiendo sido regulada en el marco de una ley PyME sancionada en el auge de políticas neoliberales, la normativa local introdujo una serie de particularidades que, como se verá a lo largo de este trabajo, distorsionan la esencia mutua y solidaria de una herramienta que tiene por objetivo democratizar el crédito en el sistema financiero.

Por otra parte, a lo largo de la investigación también se hará un breve repaso de los proyectos de ley presentados en el Congreso en forma separada por Floreal Gorini y Humberto Volando que buscaron incorporar a la Ley de Cooperativas como legislación supletoria de la actual ley de SGR con vistas a devolverle a estas entidades parte de su carácter cooperativo.

Por último se concluirá con un análisis de los beneficios que traería aparejado la constitución de Cooperativas de Garantía Recíproca,

de modificarse la ley y la hipotética implementación de SGR en el sector cooperativo destacando por un lado las tensiones aparejadas a la regulación actual, pero a su vez dando cuenta de los atributos de esta herramienta en el seno de un movimiento que tiene como desafío para su crecimiento superar las restricciones ocasionadas por la falta de acceso al crédito, principalmente en el canal bancario.

PROBLEMA DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO Y SISTEMAS DE GARANTÍA

Si bien la falta de financiamiento a MiPyMEs no emerge como un problema exclusivamente local sino que constituye una dificultad presente en varios países del mundo, en Argentina adquiere de una mayor centralidad debido a la ya acotada participación del sistema financiero en la economía nacional con una bajísima incidencia del crédito en el producto bruto interno (PBI), una escasa predisposición de gran parte de la banca a canalizar fondos en la economía real privilegiando las actividades especulativas y una atención crediticia signada por los vaivenes macroeconómicos, orientada principalmente a operaciones transaccionales de corto plazo teniendo escasa incidencia en líneas de inversión.

De esta forma, históricamente, uno de los principales inconvenientes que enfrentan las pequeñas y medianas empresas locales a la hora de proyectar su crecimiento lo constituye el acceso al crédito, fundamentalmente en el canal bancario, donde la evaluación crediticia privilegia la existencia de antecedentes en el sistema, la capacidad de repago basada en información dura y la presentación de colaterales reales, quedando subordinadas otras variables como por ejemplo la evaluación del proyecto a financiar o el impacto social y ambiental del mismo, todas cuestiones que ponen en una situación de privilegio a las grandes empresas (que cuentan con his-

Uno de los principales inconvenientes que enfrentan las pequeñas y medianas empresas locales a la hora de proyectar su crecimiento lo constituye el acceso al crédito, fundamentalmente en el canal bancario, donde la evaluación crediticia privilegia la existencia de antecedentes en el sistema, la capacidad de repago basada en información dura y la presentación de colaterales reales, quedando subordinadas otras variables como por ejemplo la evaluación del proyecto a financiar o el impacto social y ambiental del mismo, todas cuestiones que ponen en una situación de privilegio a las grandes empresas.

torial crediticio, patrimonios de relevancia y garantías a disposición) por sobre los pequeños y medianos actores de la economía nacional en una clara inferioridad de condiciones para apalancarse por esta vía.²

Teniendo en cuenta la baja incidencia del sistema financiero en la economía, lo anteriormente mencionado implica una aún menor participación del crédito en el sector PyME, siendo éste el principal generador de empleo en el país y aportante del 50% del PBI según lo indica el último Censo Nacional Económico del INDEC.³ De acuerdo al informe de la Fundación Observatorio PyME⁴ de 2019, algo menos del 40% de las pequeñas y medianas empresas acceden a crédito

bancario de algún tipo. En gran medida la principal fuente de fondeo para estas entidades lo constituye la autofinanciación a través de aportes de capital y reinversión de resultados, y el crédito comercial a través de proveedores, mecanismos que limitan su crecimiento y desarrollo sobre todo en un contexto macroeconómico recesivo cuando la oferta de crédito se restringe y la aversión al riesgo se incrementa.

Con el objeto de superar parte de estas restricciones y facilitar el acceso al crédito para las PyMEs es que surgieron hace más de un siglo las sociedades de garantías (también llamadas en algunos países sociedades de garantía mutua o sociedades de caución mutua) destinadas a incrementar la oferta de colaterales, mejorando los perfiles crediticios de pequeños prestatarios y favoreciendo las condiciones de financiación con bancos tanto en materia de costos como en plazos.

En un sentido amplio las sociedades de garantías consisten en un esquema de cauciones mutuas basada en la acción asociada de pequeñas y medianas empresas cuyo objetivo es acceder al mercado financiero en mejores condiciones que las que obtendrían si lo hicieran individualmente. De esta forma una sociedad de garantía constituye una asociación cuyo objeto principal (aunque no el único) es otorgar avales realizando una compensación técnica de los riesgos individuales, que al tratarlos en masa, pueden ser asumidos por el colectivo. Para ello los integrantes de la sociedad componen un fondo de riesgo integrado por aportes de los mismos asociados con el que se responde por los montos avalados y el cual es invertido en instrumentos determinados normativamente.

Cabe aclarar que es la propia sociedad la que efectúa el análisis y concesión de la garantía frente a la entidad prestamista y que el usuario, dependiendo la forma en que esté

² Kozak Grassini (2015).

³ Consultado en: de https://sitioanterior.indec.gov.ar/cne2005_index.asp

⁴ Fundación Observatorio PyME (2019).

regulado el sistema de garantías en cada país, puede formar parte de ésta o no (modelo corporativo, mutual o abierto). A su vez las sociedades de garantías cuentan en la mayor parte del mundo con sistemas de refianzamiento a nivel estatal que aseguran la solidez del esquema.

De acuerdo a diversos autores, estos sistemas permiten suplir las denominadas “fallas del mercado” derivadas de la asimetría de la información⁵ (donde el prestatario tiene mayores conocimientos del negocio que el prestamista lo que lleva a este último a trasladar los costos de esa desinformación a todos los deudores por igual). Esto puede ocasionar efectos de selección adversa (la posibilidad de que proyectos más arriesgados y con mayor rentabilidad acce-

dan al financiamiento por sobre tomadores prudentes y de bajo riesgo debido a subas en los costos de financiamiento frente a la ausencia o poca transparencia de la información que se suministra) y al “riesgo moral” (cuando el deudor invierte en un proyecto distinto al informado al prestamista asumiendo mayores riesgos).

Habiendo hecho un breve repaso de los motivos que intervinieron en el surgimiento y vigencia actual de las sociedades de garantía vamos a profundizar en los vínculos que surgen entre estos esquemas de cauciones colectivas y el cooperativismo para luego exponer las particularidades del sistema de garantías local y su alejamiento del espíritu cooperativista que le dio origen y que predomina globalmente. Para ello comenzamos profundizando en los inicios de la herramienta y haremos un recorrido en relación a su implementación en diferentes partes del mundo.

LOS ORÍGENES COOPERATIVOS DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA

Los orígenes de estos esquemas de garantías están íntimamente vinculados a los orígenes del cooperativismo moderno. Si bien las primeras sociedades de garantía mutua se remontan a la Europa de finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX varios autores ubican sus antecedentes históricos unas décadas atrás con la creación de la Unión de Créditos de Bruselas fundada en 1848 por François Haeck⁶ (considerada por algunos como la primera cooperativa de crédito del mundo), que fue una entidad orientada a brindar financiamiento a sus pequeños productores asocia-

Con el objeto de superar parte de estas restricciones y facilitar el acceso al crédito para las PyMEs es que surgieron hace más de un siglo las sociedades de garantías (también llamadas en algunos países sociedades de garantía mutua o sociedades de caución mutua) destinadas a incrementar la oferta de colaterales, mejorando los perfiles crediticios de pequeños prestatarios y favoreciendo las condiciones de financiación con bancos tanto en materia de costos como en plazos.

⁵ Esta teoría ha sido popularizada por los economistas Joseph Stiglitz, George Akerlof y Michael Spence, que en 2001 recibieron el Premio Nobel por sus análisis de los mercados con información asimétrica.

⁶ (1818-1889) Militante demócrata, tipógrafo, profesor de matemáticas y funcionario del Ministerio de Finanzas Belga, fue defensor de las teorías de Fourier y opositor al Ministro de Finanzas de ese entonces Walthère Frère-Orban en la creación de un Banco Nacional por lo que tuvo que abandonar el ministerio en 1859 publicando al año siguiente en el periódico *National* un artículo en el que reclamaba la creación de una cooperativa de crédito comunal.

dos y a proveer garantías frente a terceros, con un éxito considerable (aunque efímero) en su época y habiendo recogido elogios de teóricos socialistas y anarquistas, como Pierre Joseph Proudhon.⁷

El segundo antecedente histórico puede rastrearse a principios del siglo XX en España con los Sindicatos Industriales y Mercantiles de 1915 que tenían como objeto el otorgamiento de garantías a favor de sus socios, y que no intervenían directamente en operaciones de compra o venta, sino únicamente mediante el otorgamiento de avales. Creados por el Real Decreto del 31 de julio de 1915 y mencionado por Sánchez Cañadas (2002), su preámbulo afirmaba:

Mediante la cooperación y la mutua responsabilidad pueden hallar crédito los que individualmente no lo conseguían de seguro. El apoyo moral y material de un conjunto de voluntades presta una garantía eficaz al capital que sin recelos puede operar como si estuviera afianzado por una garantía real, y por eso, allí donde se logra establecer con sólidas bases el crédito cooperativo mediante la caución que ofrece una mutua y solidaria responsabilidad, se logran las deseadas y necesarias expansiones de crédito que son tan necesarias a la producción y al comercio.

Sin embargo y más allá de las experiencias previas, el consenso generalizado ubica a las primeras sociedades de garantía, como las conocemos actualmente, en Francia de principios de siglo XX. Fueron reguladas por primera vez en 1917 en la denominada "*Loi du 13 mars 1917 Ayant pour objet l'organisation du credit au petit et moyen commerce, a la petite et a la moyenne industrie*";⁸ ley que por otra parte y con ánimos de complementariedad, regularía también el

Los orígenes de estos esquemas de garantías están íntimamente vinculados a los orígenes del cooperativismo moderno. Si bien las primeras sociedades de garantía mutua se remontan a la Europa de finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX varios autores ubican sus antecedentes históricos unas décadas atrás con la creación de la Unión de Créditos de Bruselas fundada en 1848 por François Haeck (considerada por algunos como la primer cooperativa de crédito del mundo).

funcionamiento de los bancos populares, iniciando lo que sería una estrecha relación entre ambos tipos de entidades que se vería replicada posteriormente en el accionar de varias sociedades de garantías o de caución en diversos países del mundo.

Si bien el país galo sería el primer estado en reconocer el funcionamiento de las mismas, éstas no tomarían impulso sino hasta 1936 con la constitución de la "*Caisse Nationale des Marches de l'Etat*" que funcionaría como Banco Central del sistema de crédito cooperativo en dicho país.

Las primeras experiencias exitosas de sociedades de caución mutua antes que en Francia se dieron en Bélgica y Suiza. En el primer caso se creó la primera sociedad cooperativa de caución mutua del país en 1921. Años más tarde con las leyes del 29 de marzo y 11 de mayo de 1929 las sociedades de caución mutua belgas adquirieron su reconocimiento jurídico y fijaron su objeto social en facilitar el acceso al crédito a pequeños produc-

⁷ Balace (1979), 553.

⁸ "Ley del 13 de marzo de 1917 de organización del crédito para el pequeño y mediano comerciante y el pequeño y mediano industrial".

tores y artesanos, con la instrumentación del sistema a través de cooperativas y con el fundamental apoyo de la Caja Central de Pequeño Crédito Profesional (CCPCP).⁹

Por su parte, Suiza aplicó en 1923 un modelo descentralizado que impone una articulación a través de cooperativas y entes cantonales que ya lleva casi un siglo de funcionamiento. Las *Bürgschaftsgenossenschaft*¹⁰ suizas servirían de inspiración a las primeras sociedades de caución mutua en Alemania que posteriormente también extenderían su influencia a Austria.

Más allá de su existencia a principios del siglo XX sería principalmente tras el fin de la segunda guerra mundial que estos esquemas de garantías tendrían un fuerte y sostenido crecimiento en toda Europa llegando a ser legisladas en Italia en los años 50 y en España en los 70.

LAS SOCIEDADES DE GARANTÍAS COOPERATIVAS EN EL MUNDO

Como hemos visto hasta aquí, los orígenes de las sociedades de garantías están estrechamente vinculados al cooperativismo por características propias que pasaremos a profundizar más adelante. Sin embargo, más allá de los antecedentes históricos mencionados, en la actualidad continúan actuando en Europa y buena parte del mundo bajo la figura jurídica cooperativa, lo que hace al sistema de garantías argentino un caso excepcional.

En Bélgica continúan existiendo las sociedades cooperativas de caución mutua (SCM) que comparten el sistema de garantías con Fondos de Garantías Regionales que fun-

cionan a su vez como reaseguradores de las SCM. Como toda cooperativa no poseen finalidad de lucro y además no suelen repartir los resultados entre sus integrantes, sino que los mismos pasan a conformar el patrimonio de la entidad. Además, poseen un estricto sentido mutualista al no avalar operaciones con terceros no asociados. Si bien tienen la posibilidad de operar con múltiples bancos como monetizadores, por lo general mantienen relación con uno solo el cual no puede contar con participación mayoritaria en el capital social, aunque sí puede integrar sus órganos de gobierno y administración.

Otorgan avales hasta el 75% de los préstamos y tienen la capacidad de avalar por plazos determinados (como por ejemplo, cubrir los primeros años de amortización) y no son consideradas entidades financieras por la legislación belga.

En Suiza también se constituyen como cooperativas sin ánimos de lucro y con mutualidad estricta. Actualmente hay cuatro cooperativas de garantía (tres regionales y una de ellas, SAFFA *Bürgschaftsgenossenschaft*, de alcance nacional la cual está especializada en prestar avales a mujeres emprendedoras, y opera desde 1931). El Estado participa a través del soporte de parte de los costos administrativos y hasta el 65% del riesgo por incumplimiento. Garantizan plazos máximos de hasta 10 años de financiación.

En la actualidad continúan actuando en Europa y buena parte del mundo bajo la figura jurídica cooperativa, lo que hace al sistema de garantías argentino un caso excepcional.

⁹ Entidad financiera especializada en brindar crédito a las PYME. Fue privatizada en 1996 y a partir de 1999 es el ente de control y supervisión de las sociedades cooperativas de caución mutua; se trata de un caso particular único en el mundo donde un sector cooperativo es controlado por una sociedad comercial.

¹⁰ Cooperativas de garantía.

Por su parte Francia, país pionero en legislar esta figura, permite la participación tanto de cooperativas como de sociedades anónimas. Sin embargo, en la actualidad más de dos tercios de los avales se instrumentan a través de cooperativas y el resto lo hace con sociedades comerciales.¹¹ Al igual que en Bélgica estas entidades pueden ser pluribancarias o monobancarias a la hora de monetizar los avales y, como se mencionara en los antecedentes históricos, en este sentido las cooperativas poseen un estrecho vínculo con los bancos populares, operando casi en exclusividad con aquellos.

Otro caso singular es el italiano, donde el sistema de garantías se articula en una red constituida por consorcios y cooperativas de garantías mutuas conformados por PyMEs bajo un modelo mutualista y solidario, que suma casi 900 entidades en todo el país (denominados consorcios y cooperativas de garantías mutuas o popularmente llamados *confidi*). Tanto consorcios como cooperativas no poseen ánimos de lucro y realizan actividades que no son consideradas comerciales. Los consorcios concentran mayormente los avales del sector industrial mientras que las cooperativas se desempeñan fundamentalmente en el sector artesanal y de comercio.

A pesar de tratarse de un país pequeño, Luxemburgo tiene la particularidad de que el cooperativismo monopoliza el sistema de garantías con dos entidades constituidas sectorialmente (una para artesanos y otra para comerciantes) que no cuentan con esquemas de reafianzamiento. Por un lado, está la *Mutualité d'Aide aux artisans*¹² creada en 1949 y por el otro la *Mutualité de cautionnement et d'aide aux commerçants*¹³ de 1969.

Entre ambas entidades atienden a casi 6000 PyMEs. Es preciso remarcar que Luxemburgo es reconocida mundialmente, y especialmente en Europa, por la pujanza y el grado de innovación de su sector financiero siendo éste el motor de su economía.

Existen unas pocas excepciones en el continente europeo donde las sociedades de garantía no se constituyen como cooperativas, como son los casos de Alemania o Austria, donde son sociedades públicas de responsabilidad limitada con una participación central por parte del Estado, o el de España que adopta un régimen similar al nuestro y que detallaremos más adelante. En el resto de los países europeos donde los sistemas de garantía no están conformados por fondos privados predominan los fondos y programas de garantías públicos.

Fuera de la Unión Europea el caso de cooperativas de garantías más interesante es el de Turquía donde, desde 1951, existe un enorme sistema de casi mil cooperativas de crédito y de garantías que asisten a más de 700 mil PyMEs con un volumen de operación considerable y con la particularidad de tratarse de un sistema monobancario que opera exclusivamente a través de la Banca Popular Turca (HalkBank). Otro aspecto destacable es su regulación en la propia ley turca de cooperativas de 1969.

Cabe aclarar que en la mayoría de los casos anteriormente descritos la forma de integración es similar, y que no existe la participación de grandes empresas en sociedades de garantía (con excepción de los bancos que actúan como monetizadores). Las mismas están conformadas íntegramente por PyMEs que hacen uso de los avales. Para ello cada miembro debe efectuar un aporte al capital social y al fondo de riesgo (el cual puede ser reembolsable al finalizar el préstamo)

¹¹ Banzas (2005), 17.

¹² Ayuda mutua a artesanos.

¹³ Garantía mutua y ayuda a comerciantes.

y paga una comisión fija por operación. Cada caso es tratado generalmente por una comisión que involucra personal especializado de la SGR y del banco con el que se va a efectuar la operación, trabajando en un estrecho vínculo entre ambos.

En América Latina, la participación de fondos privados en los sistemas de garantía es una excepción, predominando la participación estatal mediante programas y fondos públicos. El 63% de los sistemas de garantías cuenta sólo con recursos públicos y un 27% lo tiene de mayoría pública. Frente a este 90% total, tan determinante, un 10% es de carácter mixto de mayoría privada (7%) o sólo privado (3%).¹⁴

Entre los países donde los fondos privados tienen mayor participación destacamos los casos de Uruguay y Chile. En ambos países está reglamentada la posibilidad de constituir sociedades de garantías de naturaleza cooperativa. Uruguay lo reglamentó a través de la Ley 17.243 y el decreto 294/2000 que permiten también su constitución como sociedad anónima, y Chile que implementa igual mecanismo a través de la Ley 20179.

Por su parte Ecuador en la resolución 296 del 2016 no hace mención explícita a ningún tipo de naturaleza jurídica especial para las sociedades de garantía, dejando que sean regidas por cada norma en particular de acuerdo a la elección que se haya hecho para su conformación.

En el resto de los países de la región, como Perú, Paraguay, Brasil y México los sistemas de garantías son centralizados por el Estado mediante Fondos Públicos y Programas de Garantías de carácter nacional. Vale aclarar que otros países como Bolivia o Cuba no cuentan con sistemas de garantías implementados.

Para finalizar este recuento de experiencias de sociedades de garantía y su implementación en el mundo, se ha dejado para el final el caso de España por ser la fuente principal de influencia del actual sistema argentino,¹⁵ y contar, al igual que éste, de un tipo social autónomo. El esquema de sociedades español surge a raíz de los Acuerdos Económicos y Sociales del año 1977 denominado "Pactos de Moncloa", que se produjeron con el objetivo de facilitar a las PyMEs el acceso al crédito a través de la prestación de garantías, y que se instrumentaron en 1978 con el Real Decreto Ley 1885.¹⁶

La sanción de dicha ley reconoce como antecedente inmediato e influencia para su regulación la ley francesa de sociedades de caución (eminentemente cooperativa) y se reconoce a la legislación española dentro de un modelo asociativo-mutual-cooperativo que opera a través de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).¹⁷ En esa primera legislación los socios que solicitaban el aval de la SGR eran los que también componían el fondo de garantía y el capital social. Además, había una importante participación en el capital del Instituto de la Pequeña y Mediana empresa Industrial (IMPI).

Posteriormente, y debido a una gran crisis económica entre 1983 y 1986, sumado al encarecimiento de los avales para las PyMEs al tener que realizar un doble aporte al capital social y al fondo de riesgo para acceder a las garantías, es que se realizaron modificaciones a la normativa que resultaron en la ley 1/1994 que rige actualmente y serviría de inspiración para los legisladores argentinos.

Sin embargo, en materia de diferencias, la legislación española no atribuye a los socios protectores un papel tan relevante como lo

¹⁴ Pombo, Molina y Ramírez (2013:12).

¹⁵ Bartolomé Alemán (2012: 28).

¹⁶ Sánchez Cañadas (2002: 104).

¹⁷ Sánchez Cañadas (2002: 33).

hace la legislación argentina donde resultan esenciales para su funcionamiento, ya que se constituyen como principal aportantes en el fondo de riesgo y no pueden ser excluidos,¹⁸ mientras que en la legislación ibérica su existencia es facultativa. Por otra parte, no existen en la legislación española las restricciones que contempla la legislación nacional para el reparto de resultados entre socios partícipes y no permiten la participación de terceros no socios manteniendo su carácter mutual.

Tampoco hace hincapié el sistema español en la calidad de inversores con la que cuentan los socios protectores, mientras que en el sistema argentino la figura de socio protector se encuentra asociada a la inversión en el fondo de riesgo y a su beneficio fiscal, el cual por su alcance no tiene precedentes en otras partes del mundo.¹⁹

La experiencia española por su parte fomenta el sistema de garantías, no a través de incentivos fiscales, sino a través de un mecanismo de reafianzamiento con una sociedad de capitales públicos (Compañía Española de Reafianzamiento S.A) que direcciona sus avales en función a las actividades y sujetos que busca promover desde la política pública.

CARACTERÍSTICAS QUE ASIMILAN A LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA CON LA FORMA COOPERATIVA

La implementación de los esquemas de garantías en buena parte del mundo bajo la forma cooperativa no es casual. Obedece principalmente a ciertas características que las acercan a este movimiento por sobre las sociedades comerciales. Entre algunos de los aspectos más destacables podemos mencionar:

¹⁸ La inexistencia de socios protectores en el régimen legal argentino significaría su nulidad por atipicidad (artículo 17, Ley 19550).

¹⁹ Bartolomé Alemán (2012: 98).

- **La causa mutualista**

Desde sus orígenes, el espíritu de las sociedades de garantía consiste en prestar avales a sus socios, no pudiendo beneficiarse de sus servicios aquellos que no tienen tal condición. Es decir que el socio reúne a su vez la condición de prestatario, y su organización asociativa tiene como fin último satisfacer una necesidad (acceder al crédito). La ley argentina elimina esta mutualidad, por un lado cuando admite clases de socios (protector y partícipe) con derechos y obligaciones distintas, y por el otro cuando elimina en la Ley 27,444, Artículo 13 la mutualidad estricta permitiendo a terceros no socios intervenir en las operaciones del ente.

- **La variabilidad del capital social**

A diferencia de lo que sucede en sociedades comerciales, la variabilidad del capital social es una característica que remite directamente a las cooperativas vinculadas estrechamente con la libre entrada y salida de socios de la entidad, sin la necesidad de una modificación estatutaria (entre ciertos límites expresados específicamente en la ley algo que, si bien no rige para la mayor parte de las cooperativas que no cuentan con un mínimo y máximo de capital determinado por ley, si lo hace para aquellas que funcionan en el sector financiero y de seguros).

- **La no finalidad de lucro asociada a su objeto social**

Si bien en la actualidad existe un sinnúmero de sociedades de garantías que no reniegan del lucro, la génesis de este tipo de sociedades no contemplaba como objetivo la acumulación de capital sino la prestación de un servicio para sus socios.

La legislación argentina en este aspecto no aclara específicamente el carácter mercantil de estas entidades, algo que sí está tipificado en la legislación española. Por otra parte, el lucro en la legislación nacional queda supeditado principalmente a los socios protectores no siendo el objetivo primario para los socios partícipes que se vinculan a la entidad.

- **El acento personalista que las caracteriza**

El conocimiento de los socios por parte de la entidad es esencial para su funcionamiento, ya que permite mitigar el riesgo asociado a las fallas de información, quedando la admisión de nuevos integrantes a merced de lo dispuesto por el Consejo de Administración ad referendum de la Asamblea. Por otra parte, al igual que las cuotas sociales en cooperativas, las acciones en las SGR en el caso argentino son nominativas y de igual valor (existiendo restricciones para su cesión a terceros), aunque por otro lado no se cumple la máxima cooperativa de un socio un voto.

- **Los órganos de gobierno que la rigen**

Los órganos de gobierno de las sociedades de garantías son los mismos que en cooperativas. Cuentan con una Asamblea de Asociados (órgano máximo de gobierno), un Consejo de Administración (abocado a la representación y administración de la entidad, conformado por un representante de los socios partícipes, uno de los protectores y un tercero a definir por el estatuto) y una Sindicatura (dedicada a su fiscalización).

- **Irrepartibilidad de reservas sociales**

Al igual que sucede en cooperativas, la libre entrada y salida de integrantes de la

sociedad hace que los socios no tengan derecho alguno sobre las reservas de la entidad tal como está estipulado en el artículo 47 de la ley 24.467, algo similar a lo que sucede en cooperativas con la irrepartibilidad de reservas sociales estipulada en el artículo 2 de la ley 20.337.

Como menciona Bartolomé Alemán (2012):

Algunos autores no comparten la solución que promulgan los artículos 32 in fine y 82 de la ley de SGR, que remiten a las normas de la ley 19.550, por considerar que existe una mayor similitud de estas sociedades con las cooperativas y que la aplicación supletoria de la ley 20.337 hubiese resultado más conveniente; empero, se estima que, aún carácter mutualista, la SGR posee una finalidad distinta a las cooperativas, su capital social se divide en acciones, sus socios participan de la distribución de los beneficios de la sociedad, su objeto social se constituye por actos de comercio y existe un claro fin de lucro entre los socios.

Los fundamentos referidos por la autora corresponden a la implementación local del sistema de garantías, ya que, como hemos visto anteriormente, este tipo de sociedades pueden tener una finalidad cooperativa, ser conformadas por socios en condiciones de igualdad y sin finalidad de lucro, como sucede en muchos de los países anteriormente mencionados.

A la hora de marcar diferencias entre sociedades de garantía cooperativas y no cooperativas podemos destacar aspectos en materia de fines, composición de capital, mandatos y gobierno corporativo.

En principio las entidades de tipo cooperativo entienden a la provisión de avales para facilitar el acceso al crédito a sus asociadas como un fin en sí mismo en tanto la motivación esencial de su constitución

radica en satisfacer las necesidades de financiamiento de sus socios y no la de generar un lucro con ello, operando de esta forma con una lógica que no está guiada por la maximización de beneficios.

Esto se cumple en forma tal en muchos países (como Bélgica y Suiza) donde las sociedades de garantía son cooperativas en las que no se acostumbra repartir excedentes sino que se capitalizan o son destinados al fondo de riesgo brindando mayor solidez y solvencia a la entidad mientras que, como veremos más adelante, en sociedades de garantía como las tipificadas en el ámbito local (que se emparentan con sociedades anónimas) el resultado distribuible a socios protectores se reparte en efectivo mientras que por el lado de los socios partícipes (es decir las PyMEs) solo pueden disponer de la mitad de lo que les corresponde de la distribución de resultados, debiendo el otro 50% destinarse al fondo de riesgo.

En materia de gobierno, las sociedades cooperativas de garantías al mantener el principio de un voto por asociado se aseguran el control democrático de la entidad y una mayor horizontalidad en materia de gestión sin diferenciar entre aportantes de fondos y usufructuarios de avales como lo hace la normativa argentina o como proponen sociedades de garantías en otras partes del mundo conformadas como sociedades anónimas (como es el caso de Francia en aquellas sociedades de garantía que no son cooperativas).

También a diferencia de las SGR locales, las sociedades de garantías cooperativas representan una solución para PyMEs que proviene mayormente desde el propio sector ya que ante la falta de incentivos fiscales que atraigan fondos de grandes

Las sociedades cooperativas de garantías al mantener el principio de un voto por asociado se aseguran el control democrático de la entidad y una mayor horizontalidad en materia de gestión sin diferenciar entre aportantes de fondos y usufructuarios de avales como lo hace la normativa argentina o como proponen sociedades de garantías en otras partes del mundo conformadas como sociedades anónimas.

empresas, estas no se vean interesadas en su conformación (en los países donde las sociedades de garantías son cooperativas prácticamente no hay presencia de grandes empresas) y de esta manera no ejercen influencia a la hora de direccionar los avales a entidades determinadas en función de sus propios intereses económicos.

Al mismo tiempo la obligación de una mutualidad estricta y el riesgo de respaldar pasivos de las otras entidades integrantes de la sociedad hace necesario un conocimiento más profundo entre los socios de la cooperativa estableciéndose vínculos de confianza y cooperación.

LA FORMA EN QUE FUERON IMPLEMENTADAS EN NUESTRO PAÍS

El sistema de garantías local fue implementado en 1995 a partir de la Ley 24.467²⁰ y su modificatoria parcial en la Ley 25.300 cuyo objeto era el de promover el crecimiento y desarrollo

²⁰ Denominada Ley PyME impulsada por el menemismo, que suscitó grandes debates por introducir un marco normativo que, entre otras cuestiones, fomentaba la precarización laboral en el universo PyME.

PyME,²¹ frente a lo cual se dispuso la creación un esquema de garantías bajo una figura jurídica ad hoc (la Sociedad de Garantía Recíproca o SGR) que permite nuclear aportes de capital privado o mixto, para garantizar operaciones crediticias a pequeñas y medianas empresas, y facilitar de esta forma el acceso al crédito generando también mejores condiciones de negociación.²²

Para brindar dichas garantías la ley estipula que cada SGR debe constituir un Fondo de Riesgo (FR) que forma parte de su patrimonio y que está invertido en activos determinados por la propia ley, pudiendo también asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario (en cuyo caso si bien pertenece al patrimonio de la SGR no es de su propiedad). El “fondo de riesgo” (FR) debe estar integrado por un mínimo de \$400 millones,²³ opera con un encaje del 25% (es decir puede avalar hasta cuatro veces el FR) y para incrementar el mismo debe acreditarse una utilización de entre 160% y 180%.

Los actores que intervienen en las SGR son los socios partícipes, los socios protectores y los acreedores (o monetizadores). Los partícipes son los sujetos avalados por la entidad que deberán ser exclusivamente pequeñas y medianas empresas, de acuerdo a los parámetros determinados por la autoridad de aplicación (Secretaría de Emprendedores y PyMEs). Cada SGR debe contar con un mínimo de 10 socios partícipes y no se puede otorgar a cada uno de ellos garantías superiores al 5% del FR. Por otro lado, la ley permite también avalar a terceros que no sean socios partícipes, esto atenta contra la mutualidad del sistema.

²¹ Ley 24.467 Artículo 1.

²² Los sistemas de garantías tuvieron un antecedente previo en la Ley 20.568 de creación de la “Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME)”, surgida del Pacto Social de 1973 que no logró ser instrumentado, siendo la COPYME liquidada en 1977 por la mal llamada “Ley” 21.542 de la dictadura militar.

²³ Resolución 383/2019, Artículo 15.

También conforman la SGR los socios protectores que son los aportantes del fondo de riesgo, debiendo existir como mínimo un socio protector y a los cuales no se les exige reunir características específicas para su vinculación. La normativa al respecto es flexible y se permite en este caso, que se trate de grandes empresas, organismos públicos o ambos, aunque sin la posibilidad en todos los casos de ser sujetos avalados por la propia entidad.

Por último, están los acreedores o monetizadores, que son las entidades que otorgan el financiamiento a las MiPyMEs con el aval de la SGR. En este caso, no es posible asignar obligaciones con un mismo acreedor por más del 25% del FR, salvo que se trate de organismos públicos estatales, centralizados y descentralizados nacionales, provinciales o municipales.

El capital de la SGR está integrado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos que se reparten entre socios partícipes y protectores. Los socios protectores no podrán superar el 50% de participación en el capital social buscando resguardar el control sobre la entidad y los socios partícipes tienen un límite individual de hasta un 5% del mismo.

Los beneficios obtenidos durante el ejercicio, de existir, pueden ser capitalizados o distribuidos entre los socios; se debe destinar un 5% a Reserva Legal hasta completar el 20% del Capital Social (como sucede en sociedades anónimas). La parte de los socios protectores podrá ser abonada en efectivo como retribución al capital aportado y la parte de los socios partícipes será destinada en un 50% al FR y el 50% restante quedará disponible para su distribución, siempre y cuando haya integrado totalmente el capital social suscrito, no encontrándose en mora con la sociedad.

La legislación nacional adopta una figura jurídica *ad hoc* que sigue el modelo español –la de sociedad de garantía recíproca– la cual combina elementos característicos tanto de cooperativas como de sociedades comerciales, pero solo reconoce a las segundas en tanto deja aquellos elementos no tipificados por la ley específica (24.467) a conformidad de la ley de sociedades comerciales (19.550) sin mencionar en ningún momento la ley de cooperativas (20.337).

Existen SGR abiertas a cualquier PyME que quiera asociarse y las hay cerradas, en las que se restringe el acceso a socios partícipes por actividad o región determinada (generalmente en estos casos integradas por participantes en la cadena productiva del socio protector). Si bien las SGR avalan cualquier tipo de obligación susceptible de ser valuada en dinero, las garantías que otorgan suelen clasificarse en financieras (avalan el cumplimiento de un préstamo en dinero), comerciales (avalan el cumplimiento de una obligación de pago surgida de una transacción comercial) o técnicas (avalan el cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional).

Vale aclarar que la modalidad más difundida y predominante es la de garantías financieras. En este sentido, resulta importante recalcar la calidad de las mismas. Aquellas SGR inscriptas en el registro del BCRA, emiten avales que son considerados garantías “Preferida A” para el sistema financiero, siendo las de mayor nivel en el mercado.²⁴ Este caso resulta conveniente también para los bancos, ya que reduce sus

requerimientos de capitales mínimos²⁵ y abarata los costos de evaluación crediticia.

Por último, las SGR se financian a partir de las comisiones cobradas a sus beneficiarios (que rondan entre el 2% y el 3% del capital avalado) y del ingreso producido por el rendimiento derivado de sus inversiones financieras en el fondo de riesgo.²⁶ Si bien en la mayoría de los casos se exige a los socios partícipes de una contra-garantía, la misma no es obligatoria pudiendo decidir cada SGR su exigencia en cada caso.

LAS PARTICULARIDADES DE LA NORMATIVA LOCAL

Si bien, como hemos visto los sistemas de garantía cuentan con una amplia trayectoria y presencia en otras partes del mundo, la forma en que fueron implementados en nuestro país tiene rasgos particulares que los diferencian, y que resulta valioso tener en cuenta para comprender luego su relación con el cooperativismo y las tensiones que puede generar el ordenamiento normativo que lo regula.

En primer lugar, la legislación nacional adopta una figura jurídica *ad hoc* que sigue el modelo español –la de sociedad de garantía recíproca– la cual combina elementos característicos tanto de cooperativas como de sociedades comerciales, pero solo reconoce a las segundas en tanto deja aquellos elementos no tipificados por la ley específica (24.467) a conformidad de la ley de sociedades comerciales (19.550) sin mencionar en ningún momento la ley de cooperativas (20.337).

De hecho, el proyecto de ley original²⁷ las considera directamente sociedades anónimas al decir:

²⁴ Comunicación A 3141 BCRA y sus modificaciones.

²⁵ Comunicación A 2970 BCRA.

²⁶ Kulfas (2009).

²⁷ OD 1216, p. 5477.

“estas sociedades arriba mencionadas (en adelante SGR) se crean con el carácter de sociedades anónimas, por lo que están reguladas por la Ley de Sociedades Comerciales y sus modificatorias en todo lo atinente a su carácter societario en aquellas cuestiones no reservadas a la presente ley”.

Por otra parte, mientras da la espalda a los orígenes y naturaleza cooperativa de sociedades de garantía, otorga una importancia central a las grandes corporaciones para actuar como aportantes o inversores en el fondo de riesgo bajo la figura de socios protectores implementando para ello atractivos beneficios fiscales.

De aquí surge su segundo aspecto particular, siendo el caso argentino el único sistema de garantías en el mundo en el cual la Administración Pública interviene en su favor, mediante la implementación un esquema de incentivos que van más allá de la exención impositiva de la SGR. La posibilidad de los socios protectores de deducir del impuesto a las ganancias sus aportes en el fondo de riesgo²⁸ y en el capital social resulta en el argumento central que explica el explosivo crecimiento del sector, sobre todo en los primeros años de ser implementado, teniendo como consecuencia la desvirtualización de la herramienta en sus inicios, lo cual hizo necesario la realización de reformas restrictivas posteriores para evitar la generalización de prácticas especulativas. Como lo explica Kulfas (2009):

Muchas empresas grandes conforman su propia SGR incorporando como socios partícipes a las MiPyMEs que constituyen su propia red de proveedores. En un sentido amplio, buena parte de las garantías que se otorgan son redundantes: se trata de la misma financiación

que se realizaba en el pasado sólo que ahora incorpora un aval de la SGR. Este es, sin dudas, uno de los aspectos más controvertidos del sistema: el Estado realiza una inversión al dejar de percibir impuestos pero esa inversión no siempre genera adicionalidad en el sistema de crédito.

Esto explica a su vez la composición del mercado SGR en nuestro país, integrado mayormente por socios protectores constituidos por grandes grupos empresarios (como por ejemplo Acindar, Allaria Ledesma, Nidera, Siderar, Los Grobo, Mastellone Hnos, entre otros) y el sinnúmero de modificaciones a través de leyes y resoluciones que se tuvieron que implementar para preservar el espíritu de las SGR tendiente a favorecer el acceso al crédito de MiPyMEs generando, como consecuencia, un ordenamiento normativo muchas veces confuso y por sobre todo cambiante.²⁹

Estas características también tornan al sistema de garantías local en un esquema costoso para las arcas públicas, ya que la re-

La legislación nacional, mientras da la espalda a los orígenes y naturaleza cooperativa de sociedades de garantía, otorga una importancia central a las grandes corporaciones para actuar como aportantes o inversores en el fondo de riesgo bajo la figura de socios protectores implementando para ello atractivos beneficios fiscales.

²⁸ Para acceder a los beneficios fiscales los socios protectores deben mantener sus aportes por el término de dos años calendario a partir de su disposición y el FR debe estar utilizado en un 130%.

²⁹ Solo en 2019 se emitieron cuatro resoluciones que modifican el desenvolvimiento del sector (259/2019, 256/2019, 383/2019, 440/2019 y la 464/2019) y en 2018 se buscó lograr un ordenamiento general a través de la Resolución 455/2018.

caudación impositiva que resigna el Estado por mantener los beneficios fiscales a socios protectores (todos ellos grandes empresas) no ha parado de crecer desde la sanción de la Ley 24.467 ascendiendo tan solo en 2018 a \$3.188 millones lo que representó el 0,03% del PBI en dicho año, de los cuales \$2.988 millones correspondieron a deducciones del impuesto a las ganancias por aportes de capital en SGR.³⁰ Esta situación invita a pensar la posible conveniencia económica de implementar un sistema de reafianzamiento con fondos públicos, como hace España entre otros varios países, considerando el nivel de morosidad general en el sector y el porcentaje de cobertura en el reaseguro que asume el Estado. Por otra parte, atar el beneficio fiscal a la utilización del fondo de riesgo en un porcentaje determinado (130%) invita a la subutilización de dichos fondos, ya que no existen incentivos económicos para afectar recursos por encima de ese porcentaje. Es decir, con un sistema que encuentra su punto máximo de funcionamiento en el requisito mínimo para acceder a los beneficios fiscales, el ritmo de afectación lo marcan las grandes corporaciones y la rentabilidad aparejada a este tipo de prácticas.

El tercer aspecto distintivo del sistema de garantías argentino lo constituye la participación del mercado de valores como agente monetizador.³¹ Dicha plaza adquiere gran importancia al erigirse como principal acreedor de los avales en el mercado nacional, principalmente en lo referido a la negociación de cheques de pago diferido en la Bolsa de Comercio, mecanismo que gana cada vez más adeptos por ofrecer tasas de descuento inferiores a las del sistema bancario, y que convierte a las carteras de clientes PyME en un activo de inversión para la especulación financiera.

³⁰ Manzanal (2018).

³¹ CASFOG (2019).

Estas características también tornan al sistema de garantías local en un esquema costoso para las arcas públicas, ya que la recaudación impositiva que resigna el Estado por mantener los beneficios fiscales a socios protectores (todos ellos grandes empresas) no ha parado de crecer.

Si bien quienes defienden el sistema de garantías nacional justifican el costo fiscal con la adicionalidad económica generada en las PyMEs que toman los avales resultando en una mayor recaudación fiscal, lo cierto es que los mecanismos para medir dicho impacto son aún complejos y tal como lo explican Rassa y Reineri (2000) las investigaciones que buscan cuantificar la adicionalidad generada por el sistema de garantías de nuestro país siguen mostrando resultados ambiguos.³²

LOS PROYECTOS DE LEY POR UNA SGR COOPERATIVA

Más allá de una legislación que aleja al esquema de garantías argentino de la naturaleza cooperativa de este tipo de entidades, han existido varios proyectos de ley tendientes a reconocer su esencia mutual y solidaria, al solicitar su incorporación en forma supletoria a la Ley de Cooperativas.

Entre ellos destacamos el proyecto de Ley impulsado por Floreal Gorini, Héctor Polino,

³² Según el Informe de Adicionalidad 2019 de CASGOF, "a la hora de determinar la adicionalidad financiera de un sistema de garantías nos enfrentamos con la dificultad que acarrea poder efectuar una cuantificación de la misma. La principal complicación es que no se cuenta con una referencia contra-fáctica de lo que hubiera ocurrido sin la intervención del sistema de garantías de crédito".

Alfredo Villalba y Alfredo Bravo en 1997,³³ que proponía agregar la posibilidad de constituir sociedades de garantía recíproca bajo la forma cooperativa incorporando como ley supletoria la 20.337. Para ello el proyecto de ley buscaba modificar los artículos 32, 37 y 45 de la Ley 24.467.

De esta forma las remisiones a la Ley 19.550 pasarían a referirse a la 20.337 para cooperativas, en lugar del Registro Público de Comercio pasaría a referirse al INAES, las acciones pasarían a ser cuotas sociales y las utilidades, excedentes. En dicho proyecto también se entendía la necesidad de que en las SGR cooperativas, la calidad de socio protector sólo podía recaer en entidades cooperativas o, en su defecto, organismos estatales. Por otra parte, también propone al unicidad del voto para socios partícipes (un socio un voto) y la participación equivalente en número de votos en función de su implicación en el capital social para socios protectores (similar al voto calificado del último párrafo del artículo 85 de la ley 20.337).

En los fundamentos de dicho proyecto se expresa que:

Resulta oportuno señalar que la filosofía subyacente en la constitución y organización de las SGR presenta numerosos puntos de contacto y coincidencia con la modalidad cooperativa. Así lo pone en evidencia la denominación de consejo de administración utilizada por el artículo 44, punto 1, de la ley 24.467; con la negación al socio partícipe de derecho alguno sobre las reservas sociales prevista por el artículo 47 de la misma ley, similar a la irrepartibilidad de las reservas cooperativas (...) y también con el procedimiento de cesión de acciones establecido por el artículo 49 de la ley 24467 muy similar al vigente para las cooperativas.

Tal como lo propone Gleizer (2001) refiriéndose a este proyecto, los rasgos de confianza mutua y solidaridad requeridos por las SGR son atributos propios de la cooperación, motivo por el cual también destaca otro de los proyectos de ley presentados ante el Congreso nacional. El de Humberto Volando, René Balestra y José Lanza³⁴ que, en forma más sintética en cuanto al aspecto normativo, pero más extenso en cuanto a fundamentos, también propusieron añadir al artículo 32 de la ley 24.467 la incorporación de la forma cooperativa como figura jurídica válida para la conformación de sociedades de garantía recíproca.

Entre los argumentos esbozados para autorizar expresamente a las cooperativas los legisladores mencionaron:

“Porque la sociedad cooperativa es una forma societaria más, que puede realizar todo tipo de actividad lícita. Pero no es sólo una cuestión legal. El cooperativismo ha demostrado históricamente su capacidad para desarrollar todo tipo de actividad económica con un sentido de solidaridad social en el campo de la producción, el consumo, la co-

Destacamos el proyecto de Ley impulsado por Floreal Gorini, Héctor Polino, Alfredo Villalba y Alfredo Bravo en 1997, que proponía agregar la posibilidad de constituir sociedades de garantía recíproca bajo la forma cooperativa incorporando como ley supletoria la 20.337.

³³ Trámite parlamentario N° 94 del 18/07/1997 (Expediente D-3.999-97).

³⁴ Trámite parlamentario N°64 del 02/06/2000 (Expediente D-3.148-00).

mercionalización y el financiamiento. Entendemos que sin la herramienta del cooperativismo las sociedades de garantía recíproca no podrán tener la expansión que anhela el Poder Ejecutivo para este tipo de actividad”.

“Porque la sociedad de garantía recíproca no es ajena al cooperativismo. La experiencia internacional volcada en el proyecto original y los cambios que ha impulsado el Poder Ejecutivo actual tiene numerosos puntos de contacto de tipo conceptual que las hace muy afines. Al igual que en la sociedad cooperativa, los socios en materia de garantía recíproca se agrupan bajo una forma empresarial para satisfacer una necesidad común a ellos: la obtención de garantías que le permitan acceso al crédito y con la más baja tasa de interés posible; al igual que la sociedad cooperativa aplica el criterio de “puertas abiertas”, lo que significa que quienes reúnen los requisitos fijados pueden ingresar a la misma sin ningún tipo de restricciones y de la misma forma retirarse cuando lo deseen con derecho al reintegro de aportes; la sociedad en sí misma, al igual que el cooperativismo, carece de finalidad de lucro, sino que presta un servicio a los asociados que lo demandan. A su vez esos asociados pueden tener cada una de ellos distintos tipos de objetivos personales o societarios: mantenimiento del grupo familiar, servicios sociales, lucro, etcétera, según las características del socio que se trate. Los socios, individuos o empresas, no persiguen un reparto de beneficios a través de esta sociedad, sino que la sociedad de garantías recíprocas es un instrumento para facilitar el crédito a bajo costo”.

“Porque si las cooperativas no pueden participar en el desarrollo de las sociedades de garantías recíprocas, su beneficio no podrá llegar a las microempresas, una de las ampliaciones fundamentales que el actual gobierno introduce en la ley 24.467 y que cuenta, insistimos, con media sanción de la Cámara de Diputados y apoyo de todos los bloques

Tal como lo propone Gleizer (2001) refiriéndose a este proyecto, los rasgos de confianza mutua y solidaridad requeridos por las SGR son atributos propios de la cooperación, motivo por el cual también destaca otro de los proyectos de ley presentados ante el Congreso nacional. El de Humberto Volando, René Balestra y José Lanza que también propusieron añadir al artículo 32 de la ley 24.467 la incorporación de la forma cooperativa como figura jurídica válida para la conformación de sociedades de garantía recíproca.

legislativos. En el mismo sentido, tampoco habrá posibilidad de dar cabida entre sus beneficiarios a las asociaciones sin fines de lucro de todo tipo que desarrollan su acción social desde el campo privado (ONG y similares) en un contexto financiero absolutamente inhóspito para el cumplimiento de sus fines”.

Lamentablemente ambos proyectos perdieron su estado parlamentario por falta de tratamiento.

Recordamos que al designar a la Ley de Sociedades Comerciales 19.550 como ley supletoria, además de ignorar por completo el origen y las características que vinculan a las SGR con el cooperativismo, el legislador somete a estas entidades a regir un funcionamiento análogo a sociedades anónimas en materia de derechos de socios partícipes y protectores, requisitos para la constitución, afectación a reservas, atribuciones de los ór-

ganos sociales y causales de disolución. Todas cuestiones donde ambos tipos de entidades tienen diferencias sustanciales.

Como menciona Vezzoni (2006) “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”.

LOS BENEFICIOS DE UNA COOPERATIVA DE GARANTÍA RECÍPROCA PARA EL SECTOR

Así como el rol de las sociedades de garantía recíproca no se puede entender si no es en el contexto de la problemática financiera de las Pymes, el rol de las cooperativas de garantía recíproca no podría abordarse sin tener en cuenta las dificultades que poseen muchas cooperativas y demás entidades de la economía social para acceder al crédito formal en el sistema financiero. Siguiendo a Cracogna (2003):

En un contexto económico globalizado y con fuerte tendencia a la concentración, la necesidad de recursos financieros que experimentan las cooperativas es, cuando menos, semejante a la de las demás empresas. Sin embargo, sus posibilidades de obtenerlos se presentan más limitadas, a veces no solamente en materia de capital sino también en cuanto al endeudamiento. Ello es así, entre otros motivos, por la variabilidad de su capital que reduce la garantía de los acreedores.

En este sentido el fondeo en la mayor parte del cooperativismo queda reducido básicamente al autofinanciamiento o la toma de deuda comercial, mediante capitalización de excedentes, financiamiento de proveedores y aportes de los socios. Esto genera un serio problema para muchas entidades ya que, por ejemplo:

- Las posibilidades de capitalización y constitución de reservas están condicionadas en primer lugar a la existencia de excedentes, inexistentes por ejemplo en los primeros años de haberse constituido la cooperativa o en ciclos económicos recesivos.
- El financiamiento comercial tiende a acortarse en periodos de inestabilidad económica y se torna problemático, por ejemplo, en empresas recuperadas que deben remontar relaciones comerciales rotas o dañadas de propietarios anteriores.
- El aporte societario conlleva un costo de oportunidad para los asociados (sobre todo en cooperativas de trabajo), a lo que se suma como, menciona Basañes (2010), un sistema de capitalización imprevisible bajo la normativa local, con baja predisposición del/la asociado/a a aportar capital y frecuentemente injusto.

Por otra parte, los inconvenientes para acceder al fondeo, principalmente con bancos, se acrecientan en algunos sectores en particular, como es el caso de empresas recuperadas que no cuentan con colaterales para calificar crediticiamente, o cooperativas de trabajo donde existen resistencias por parte de los socios a firmar fianza o a afectar inmuebles personales para avalar calificaciones crediticias de la cooperativa.

Como destacan Ruggeri, Galeazzi y Garcia (2012)

Los subsidios, créditos y beneficios destinados a las PYMES generalmente no llegan a las empresas recuperadas. Esto se debe tanto a que no están destinadas a ellas, como a que no reúnen los requisitos legales exigidos. Mucho menos tienen acceso a los créditos otorgados a las grandes empresas.

Esto mismo se replica en gran parte del sector, no solo en empresas recuperadas.

Adicionalmente a esto, las líneas de asistencia para inversión con horizontes de mediano y largo plazo resultan prácticamente inaccesibles para cooperativas pequeñas y medianas, con un poder de negociación escaso y donde se asumen mayores costos y contragarantías.

Teniendo en cuenta estos inconvenientes los esquemas de garantías organizados e integrados por cooperativas, pueden resultar útiles para reforzar ciertos aspectos que garanticen un mayor acceso al crédito no solo en el ámbito del cooperativismo sino también para el general de la economía social, solidaria y comunitaria.³⁵

La conformación de un SGR integrada exclusivamente por entidades de la economía social podría:

- Facilitar el acceso a línea de financiación privilegiada a menores tasas.
- Permitir menores costos de acceso al crédito.
- Ampliar los horizontes de financiamiento, principalmente en líneas de inversión.
- Aprovechar la multisectorialidad para diversificar el riesgo y tender redes de colaboración.
- Contar con un análisis de riesgo adecuado a las particularidades cooperativas.
- Realizar la evaluación de riesgo en función de la viabilidad de proyectos.
- Favorecer a las entidades prestatarias quienes consiguen disminuir los riesgos de incobrabilidad, reducen los costos aparejados con la evaluación y monitoreo de los créditos y reducen las provisiones mínimas que deben mantener en función al riesgo que asumen en su activo.³⁶
- Prestar servicios de información y asesoramiento financiero para los socios integrantes.

³⁵ Es para destacar en este sentido que las principales SGR en nuestro país no trabajan por ejemplo con asociaciones civiles ni mutuales.

³⁶ Bartolomé Alemán (2012), 225.

Frente a esto último es útil mencionar a Pombo (2004) cuando propone que

...en el siglo XXI no se concibe una sociedad de garantía meramente como una prestadora de garantías, esto es, la sociedad de garantía está cerca del empresario y, por lo tanto, no es sólo un agente prestador de avales, sino también un asesor financiero, un asesor para las empresas en cuanto a organizar la documentación necesaria para una solicitud de financiamiento que le proporcione información financiera, que le prepara una entrevista con el director de una entidad financiera, etc.

Dejando de lado los beneficios particulares para los/as integrantes de la SGR y yendo a un panorama más general, la implementación de este tipo de entidades apunta a la integración cooperativa, pilar esencial para el movimiento y uno de los desafíos propuestos para la década cooperativa.

Por otra parte, aborda una cuestión clave para el sector como el acceso al financiamiento en línea con la Recomendación 193 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que en su punto 12 propone a los gobiernos la adopción de "medidas que faciliten el acceso de las cooperativas al financiamiento de sus inversiones y al crédito."³⁷

También contribuiría al compromiso cooperativo por la inclusión y democratización financiera contemplados en la Declaración Final de la V Cumbre Cooperativa de las Américas en tanto:

La inclusión financiera es un objetivo compartido por todo el movimiento. Las cooperativas han sabido incluir a amplios sectores sociales y productivos que son habitualmente ignorados por la banca tradicional. Las nuevas tec-

³⁷ OIT (2002).

nologías de la información y la comunicación constituyen una extraordinaria oportunidad para que se pueda profundizar este camino. Sin embargo la inclusión financiera resulta insuficiente si no se trabaja también en la democratización del sistema financiero.

DIFERENCIAS CON LOS FONDOS DE GARANTÍAS PÚBLICOS

A diferencia de las SGR, los Fondos de Garantías Públicos (FGP) son creados y financiados con participación mayoritaria por los Estados provinciales y se enmarcan en el diseño e implementación de políticas públicas orientadas a promover el desarrollo local ya que están circunscritas al territorio de cada provincia. Tienen como eje promover una mayor inclusión financiera principalmente en las empresas de menor tamaño y mayores dificultades de acceso al crédito. También están facultadas para el otorgamiento de garantías en respaldo de las emitidas por las SGR.³⁸

Si bien existen varios puntos de encuentro entre la propuesta cooperativa y los Fondos de Garantía Públicos (como la no finalidad de lucro, la orientación hacia la inclusión financiera por sobre el mero endeudamiento, entre otras cuestiones), el limitante territorial de éstas últimas atenta contra una penetración geográfica más amplia y disminuye el grado de diversificación en las carteras, sobre todo en aquellas provincias donde existe un ramo de actividad predominante. Todo lo cual lleva a asumir mayores riesgos, factor que se atenúa en la propuesta cooperativa de alcance federal y multisectorial.

Por otra parte, por su interés público orientado a sumar adicionalidad en las economías regionales, los Fondos de Garantía Públicos suelen ser menos personalistas en la inclu-

sión de nuevos socios partícipes, es decir tienden a incorporar empresas teniendo un menor conocimiento de ellas que lo que podría suceder en SGR de tipo cerrado, donde el conocimiento de cada empresa y sector en particular reducen la asimetría de información. A su vez, en los Fondos de Garantías Públicos es menos recurrente la existencia de usuarios fidelizados sino más bien existen actores que ingresan el esquema de garantías por operaciones puntuales.

Por último, destacamos como afirman Pombo, Molina y Ramírez (2013) que el funcionamiento de Fondos de Garantías Públicos también deviene en una menor participación de los/as beneficiarios/as en los recursos, órganos de gobierno y decisiones de concesión lo que distancia a los/as encargados/as de la toma de decisiones y a los/as beneficiarios/as en cuanto al conocimiento de las necesidades de estos últimos.

Entonces, si bien la posibilidad de incorporar las cooperativas de garantía recíproca al esquema de garantías existente en la actualidad no invalida la posibilidad de que cooperativas puedan recurrir a avales en Fondos de Garantía Públicos, ciertamente estos últimos no reemplazan la posibilidad de implementar garantías de tipo cooperativo en tanto conllevan beneficios diferenciales como los anteriormente mencionados.

LA POSIBILIDAD DE CONFORMAR UNA SGR COOPERATIVA

Para empezar, es importante destacar que lo que aquí se plantea constituye una estrategia dentro del escenario actual y no sustituye ni invalida de ninguna manera transformaciones de fondo necesarias en el sistema financiero vigente, como una reforma de base que permita considerar a la actividad bancaria como un servicio público, y que se

³⁸ Comunicación A 6498. BCRA.

Es importante destacar que lo que aquí se plantea constituye una estrategia dentro del escenario actual y no sustituye ni invalida de ninguna manera transformaciones de fondo necesarias en el sistema financiero vigente, como una reforma de base que permita considerar a la actividad bancaria como un servicio público, y que se derogue, de esta forma, la mal llamada “ley” 21.526 de Entidades Financieras impulsada durante la última dictadura militar.

derogue, de esta forma, la mal llamada “ley” 21.526 de Entidades Financieras impulsada durante la última dictadura militar.

Sin duda, soluciones de fondo, como por ejemplo el Proyecto de Ley de Servicios Financieros para el Desarrollo Económico y Social impulsado por Carlos Heller, Martín Sabatella, Juan Carlos Junio, Carlos Raimundi y Gastón Harispe, constituirían un significativo mejoramiento en materia de democratización y acceso al financiamiento para el sector cooperativo y para el resto de las empresas, sobretodo, PyMEs.

Sin embargo, su postergado tratamiento hace pensar en soluciones coyunturales que signifiquen en el corto plazo estrategias para suplir las deficiencias del sistema financiero actual que como hemos visto impide o dificulta el acceso al crédito al sector de la economía social y solidaria.

Teniendo en cuenta lo hasta aquí expuesto y considerando la imposibilidad actual de conformar una cooperativa de garantía recíproca en tanto la ley vigente impide esa forma so-

cietaria para operar en el mercado local, queda la incógnita de si es posible conformar una SGR íntegramente por cooperativas, qué a través de ciertas medidas, pueda atenuar los caracteres no cooperativos que impone la ley de SGR vigente.

Entre algunas de las medidas propuestas para conformar una SGR cooperativa están las siguientes:

- Que los socios protectores sean cooperativas o en su defecto organismos estatales.
- Que se mantenga la unicidad de votos para socios partícipes (un socio un voto) y para socios protectores, participación equivalente en número de votos en función de su implicación en el capital social (similar al voto calificado del último párrafo del artículo 85 de la ley 20.337).
- Operar con acreedores (monetizadores) que sean únicamente bancos cooperativos o, en su defecto, públicos ya que lo deseable es que el movimiento cooperativo se abastezca de recursos provenientes primero de canales propios del sistema cooperativo.³⁹ Recordamos que la normativa vigente permite a una misma persona reunir la calidad de socio/a protector/a y acreedor/a de la operación de crédito para la cual se emite la garantía.⁴⁰
- Constituirse como SGR cerrada con mutualidad estricta, es decir no operar con terceros no asociados. Superar los modelos de “transacción única” y fomentar la formación de “relaciones de crédito”.
- Destinar los excedentes a reservas irreparables, eliminando cualquier posibilidad de obtener lucro por parte de los integrantes (ya sea socios protectores como partícipes). Esto incluye los rendimientos resultantes del Fondo de Riesgo.

³⁹ Seminario Internacional sobre Administración y Contabilidad Cooperativa (1075) (1975).

⁴⁰ Decreto 1076/01.

- No avalar refinanciaciones de deuda, volcar exclusivamente los fondos avalados en economía real.
- Bregar continuamente por la incorporación de la Ley 20.337 como normativa supletoria para SGR y revocar el impedimento para operar con un solo banco, permitiendo mayor concentración para bancos cooperativos tal como sucede con bancos públicos (y recordando que en varias partes del mundo el esquema de garantías puede ser monobancario).
- Solicitar como compensación para socios protectores, frente a la imposibilidad de deducir aportes de ganancias, el descuento de otros gravámenes (por ejemplo, la Contribución Especial sobre el Capital Cooperativo, como sucede en la contribución extraordinaria para cooperativas y mutuales que desarrollen actividades de ahorro, de crédito y/o financieras y de seguros y/o reaseguros y la compensación del impuesto a los débitos y créditos bancarios en Decreto 409/18).

Por el lado de los inconvenientes aparejados con esta propuesta se pueden mencionar:

- En caso de adoptarse la Ley 20.337 como supletoria las SGR cooperativas se encontrarían frente a una triple fiscalización (BCRA, INAES y SEPYME).
- En la medida que no se adopte la ley de cooperativas como supletoria rige para la SGR un funcionamiento análogo a sociedades anónimas en materia de derechos de socios partícipes y protectores, requisitos para la constitución, afectación a reservas, atribuciones de los órganos sociales y causales de disolución.
- Teniendo en cuenta la responsabilidad limitada se precisan un volumen de recursos suficiente para respaldar la solvencia sin descuidar la mutualidad estricta implementada.

CONCLUSIONES

Con más de 100 años de existencia, las sociedades de garantía han demostrado ser herramientas útiles para favorecer el acceso al crédito principalmente en pequeñas y medianas empresas. Su naturaleza y orígenes están íntimamente vinculados con el cooperativismo siendo ésta la forma jurídica que adoptan en la mayoría de los países del mundo.

Sin embargo, en nuestro país la legislación las emparenta con sociedades anónimas favoreciendo un sistema de garantías integrado principalmente por grandes corporaciones, asumiendo el papel de socios protectores.

De esta forma una herramienta diseñada como estrategia para que micro, pequeñas y medianas empresas pudieran acceder al fondeo en mejores condiciones se torna, bajo la implementación local, en una oportunidad de inversión para grandes grupos empresarios que obtienen rendimientos de los fondos de riesgo, beneficios de las desgravaciones fiscales y en la mayoría de los casos no generan la adicionalidad esperada al fortalecer únicamente su propia red de proveedores.

Frente a esta realidad resulta valioso recordar el verdadero espíritu de la herramienta basado en la solidaridad, la mutualidad y la no persecución de ganancias sino la satisfacción de una necesidad clave para el funcionamiento cooperativo como es el acceso al crédito. Los problemas de financiamiento que atraviesan las MiPYMEs en nuestro país, especialmente en el canal bancario, se intensifican en el sector de la economía social y solidaria siendo muchas veces un impedimento para su crecimiento y desarrollo.

En este sentido la constitución de una SGR cooperativa cuenta con potencialidades cla-

ras para ofrecer una solución acorde al sector, aunque para una implementación desde la economía social y solidaria sería conveniente que se realizaran algunas reformas que permitan conciliar la forma cooperativa con la normativa actual, como las propuestas en su momento por Héctor Polino, Floreal Gorini y Humberto Volando.

Este trabajo tiene la humilde intención de retomar ese debate y brindar mayores argumentos que expliquen la necesidad de una reforma en la normativa local de SGR como un paso necesario y fundamental para avanzar en la integración cooperativa con vistas a lograr una mayor inclusión financiera desde el sector y para el sector, y hacia una más efectiva democratización de crédito.

ANEXO: RADIOGRAFÍA DEL SECTOR DE SGR EN ARGENTINA

Desde su implementación en 1995 el sector de SGR ha visto un rápido crecimiento, principalmente producto de los incentivos que trae aparejada su operatoria tanto para socios partícipes que facilitaban su acceso al financiamiento a través de esta herramienta como para socios protectores que se beneficiaban con los atractivos beneficios impositivos del sistema.

A noviembre 2019 se encontraban autorizadas para funcionar en nuestro país unas 45 SGR y 4 Fideicomisos de Afectación Específica (FAE) otorgando garantías que ascienden a los \$67.852 mil millones, aunque se aprecia una alta concentración en el mercado. Sólo dos entidades concentran más de la mitad del mismo (por un lado, Garantizar SGR conformada principalmente por Banco Nación y Banco Ciudad y por el otro Acindar SGR).

Se ven beneficiadas por el sistema de garantías más de 17 mil pymes con avales vigentes siendo principalmente atendidos los tramos de micro (48%) y pequeñas empresas (37%). Los sectores agropecuario (29,5%), de comercio (26%) e industria (24%) son los más atendidos por esta herramienta.

Por el lado de los acreedores, como se mencionara anteriormente, es en el Mercado Argentino de Valores (MAV) donde se monetiza el 50% del riesgo vivo avalado (principalmente cheques). En cuanto a los monetizadores bancarios son las entidades públicas las que poseen una mayor participación con el Banco Nación a la cabeza (22,8%), seguido por el BICE (19,8%) y el Banco Ciudad (12,7%).

Complementariamente con los Fondos de Garantía Privados (SGR) existen los Fondos de Garantía Públicos (FGP). En la actualidad hay seis fondos públicos que funcionan en las provincias de Chaco (FOGACH), Tie-

rra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur (FOGADEF), San Juan (Garantía San Juan), Entre Ríos (FOGAER) y Buenos Aires (FOGABA).

Por último, merece una mención especial la creación en 2018 del Fondo de Garantías Argentino (FOGAR) proveniente de la transformación de FOGAPYME creado en 2000. FOGAR actúa como re-afianzador de las garantías otorgadas por las SGR, y los FGP y otorgante también de garantías directas para avalar créditos a PyMEs. Para operaciones de reaseguro de SGR y FGP llegan a cubrir hasta el 50% del valor de la operación.

Más allá de su explosiva evolución, las garantías emitidas por SGR aún mantienen una baja penetración sobre el universo total de PyMEs, con una mayoría de operaciones orientadas a financiamiento de corto plazo, en las que predomina el capital de trabajo sobre la inversión y con una distribución geográfica también muy concentrada (según datos de la CASFOG a octubre 2019, La Pampa, Buenos Aires, CABA, Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba concentran el 67% de las operaciones). Todas estas cuestiones que, como no podía ser de otra manera, no difieren de las características generales del sistema financiero local.

BIBLIOGRAFÍA

Banzas, Alejandro. (2005). Documento de Trabajo N°6. *Sociedad de Garantía Recíproca una herramienta para el desarrollo del crédito PyME*. Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFIDAR).

Balace, Francis. (1979). *La Belgique et la Guerre de sécession: 1861-1865*. Etude diplomatique, Volumen 1.

Bartolomé Alemán, Paola. (2012). *La Sociedad de Garantía Recíproca en el Sistema de Garantías Argentino*. Abeledo Perrot. Buenos Aires.

Basañes, Cesar. (2010) "Análisis crítico sobre la relación entre la cooperativa de trabajo y sus asociados". Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (CESOT), N° 69.

Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantía (CASFOG). (2019). "Informe de Adicionalidad 2019. El Sistema de Garantías de Crédito en Argentina: Sociedades de Garantía Recíproca Fondos de Garantía Públicos". Elaborado por Econviews.

Cracogna, Dante. (2003.) "La Financiación de las Cooperativas". Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo N°37.

Fundación Observatorio Pyme. *Informe Especial: Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo 2019*. Disponible en <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>. Última fecha de acceso: 27/03/2020.

Gleizer, Aarón. (2001) "La Cooperación en los albores del tercer milenio. Diagnóstico y propuestas". *Revista del Instituto de la Cooperación*, N° 135. Disponible en https://archivo.consejo.org.ar/coltec/gleizer_1109.htm. Última fecha de acceso: 25/02/2020.

Kozak Grassini, Agustín. (2015). *Sistema financiero argentino y el desarrollo económico: un diagnóstico en 4D para identificar su verdadera contribución*. Tesis de maestría de Economía Política y Gobierno. USAM y Escuela de Gobierno de la Provincia del Chaco.

Kulfas, Matías. (2009) "Los sistemas de garantías como herramienta para el acceso al financiamiento de las PyMEs. Alcances y limitaciones de la experiencia argentina". 2009. Disponible en <http://www.itf.org.ar/>. Última fecha de acceso: 20/02/2020.

Manzanal, Rodrigo. (2018). *El Sistema de SGR en Argentina: historia, actualidad y perspectivas*. Escuela de Economía y Negocios Universidad Nacional de San Martín.

Organización Internacional del Trabajo (OIT). Recomendación N°193 sobre la promoción de las cooperativas. 2002.

Pombo González, Pablo. (2004) "Los sistemas de garantía en una economía global: conceptos, modelos y actividad". Publicación IX Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantía. Córdoba, España.

Pombo González, Pablo; Molina, Horacio y Ramírez, Jesús (2013). *Clasificación de los sistemas de garantía desde la experiencia latinoamericana*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Sánchez Cañadas, María del Mar. (2002). *Las sociedades de garantía recíproca en España: evolución y situación actual. Análisis de los procedimientos de actuación*. Tesis Doctoral Universidad de Almería, España.

Rassiga, Fernando y Reineri, Néstor. (2000). *Sociedades de Garantía Recíproca en Argentina: ¿Organizaciones para el desarrollo de las PYMES o de las Grandes Empresas?* Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de Economía. Recuperado el 1 de abril de 2020, de: https://aaep.org.ar/anales/pdf_00/rassiga_reineri.pdf

"Seminario Internacional sobre Administración y Contabilidad Cooperativa. Conclusiones del Informe correspondiente al tema: El financiamiento en la Empresa Cooperativa". Buenos Aires. 1975. En *Revista Idelcoop* - Volumen 2 - N° 5/6 Historia y Doctrina.

Ruggeri, Andrés, Galeazzi, Cecilia y García Fernando. (2012). "Problemas del trabajo autogestionado". *Cuadernos de la autogestión N° 2*. Buenos Aires. En <https://www.idelcoop.org.ar/revista/5/perfeccionamiento-sistemas-registracion-informacion-y-control-contable-cooperativa>

Vezzoni, Malvina. "Sociedades de Garantía Recíproca", en Rouillon, Adolfo (2006). *Código de Comercio comentado y anotado*, tomo 3, Buenos Aires. 2006.
