



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS Y SOCIALES

Universidad Nacional de Mar del Plata
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Posgrado
MBA

TESIS DE MAESTRÍA

Maestrando: Lic. Juan J. Duarte

Director de Tesis: Mg. Martín L. Gnecco

**Alternativa de Asistencia Bancaria para Micro
Empresas de Reciente Formación de la
República Argentina, ante Limitaciones
Normativas Vigentes.**

ÍNDICE

Índice de Contenido

Resumen.....	7
Abstract	8
INTRODUCCIÓN.....	10
Objetivo de la Investigación	10
Justificación e Importancia.....	10
PROBLEMA.....	14
Problema Objeto de la Investigación.....	14
HIPÓTESIS	16
Hipótesis de la Investigación	16
MARCO TEÓRICO.....	18
Pymes Argentinas	18
Características de las Pymes Argentina.....	18
La Importancia de las Pymes en la Argentina	22
Pymes y Riesgo de Fracaso.....	23
Informalidad en las Empresas	23
Micro Empresas de Reciente Formación.....	28
Historia	29
Empresariado Argentino.....	31
Función del Banco Central de la República Argentina	33
El Código de Comercio Argentino.....	35
Obligaciones Contables y Registrables	35
El Sistema Impositivo Argentino	36
Ámbito nacional	36
Ámbito provincial	37

Ámbito municipal	37
Impuesto a las Ganancias.....	38
Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta	38
Impuesto al Valor Agregado	40
Impuesto sobre los Ingresos Brutos	41
Convenio multilateral.....	41
Alternativas de Asistencia Crediticia Bancaria	42
Criterios Mínimos para el Otorgamiento de cada Asistencia Crediticia Bancario	44
Para créditos de consumo e hipotecario para vivienda.....	44
Para los microcréditos	45
Para los créditos comerciales.....	45
Crédito Bancario.....	48
Comparación Internacional	48
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	54
Metodología de Trabajo.....	54
Metodología de Desarrollo.....	54
Disponibilidad de Fuentes.....	55
DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	57
El BCRA acerca de la asistencia crediticia bancaria	57
Presión Tributaria	58
El crédito a las Pymes Argentinas	59
Evolución del Crédito desde los 90 a la actualidad.....	60
Pymes, Motor del Empleo en Argentina	61
Financiamiento a las Pymes.....	64
Líneas de Financiamiento Bancario	66
Plan de Negocios	67
La Importancia del Plan de Negocio en el Acceso a Crédito	70

Propuesta de Asistencia Bancaria para Pymes de Recientes Constitución	72
CONCLUSIONES.....	76
Anexo	80
BIBLIOGRAFIA.....	184
CITAS Y NOTAS	188

Resumen

El trabajo describe y analiza una alternativa de asistencia bancaria para las micro-empresas de reciente formación de la República Argentina atento al difícil acceso al crédito bancario y al bajo índice de capacitación empresarial que poseen, y plantea ciertas adaptaciones en cuanto a su alcance; teniendo en cuenta la importancia del mismo en cuanto al impacto que implicaría que estas jóvenes empresas tengan un mejor y adecuado acceso a la asistencia y financiamiento bancario.

Palabras Claves

- Asistencia Bancaria
- Asistencia Financiera
- Micro-Empresas
- Banco Central
- Capacitación

Abstract

This paper describes and analyzes an alternative banking assistance for the newly formed micro-enterprises of the Argentine Republic, in view of the difficult access to bank credit they have and the low level of entrepreneurial training they have, and proposes certain adaptations regarding their scope; taking into account the importance of the same in the impact that would imply that these young companies have a better and adequate access to banking assistance and financing.

Key Words

- Banking Assistance
- Financial Assistance
- Micro-Enterprises
- Central Bank
- Training

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Objetivo de la Investigación

El **Objetivo Principal** es analizar y proponer mejoras en la innovadora asistencia bancaria para empresas de reciente formación, atento al difícil acceso al crédito bancario que poseen y al bajo índice de capacitación empresarial.

EL **Objetivo Secundario** es analizar los impedimentos normativos del sistema financiero argentino en cuanto al otorgamiento de líneas de créditos a empresas incipientes; lo que nos permitirá analizar las ventajas y beneficios que implica para estas jóvenes empresas, el acceso a una calificación crediticia y una correcta asistencia por parte de los bancos.

Justificación e Importancia

El objeto de estudio de este trabajo se seleccionó por el impacto que el mismo tendría en una economía nacional donde, según los resultados del Reporte del Global Entrepreneurship Monitor (GEM)ⁱ en 2009 para la Argentina, uno de cada siete argentinos de entre 18 y 64 años está involucrado en algún tipo de actividad emprendedora. Además, siete de cada diez adultos considera que ser emprendedor es una carrera deseable.

Muchos de los emprendedores argentinos creen que tienen las habilidades y el conocimiento necesario para comenzar un nuevo negocio. Sin embargo, estos emprendedores, que en su mayoría son trabajadores en empleos independientes no profesionales, muestran un déficit educacional más notorio que el exhibido a nivel general. Según el Informeⁱⁱ de Economía Real de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina del 2008, sólo el 37% de los mismos completó los estudios secundarios, siendo esa proporción internamente heterogénea. Entre los pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia ese valor oscila en el orden del 43%. Esto se presenta como un problema, debido a que en los últimos años se ha incrementado de forma proporcionalmente mayor el número de emprendedores por necesidad respecto de los emprendedores por oportunidad, si bien estos siguen siendo más. La experiencia previa (o aprendizaje acumulado) se manifiesta como un elemento clave en la formación de empresas PyMEs de cierta envergadura y estabilidad en el mercado y constituye una primera barrera a superar en el desarrollo de firmas nuevas.

Una adecuada asistencia bancaria y acceso al crédito permitiría a estas micro - empresas un mejor desarrollo de su actividad y sustentabilidad en el tiempo, influyendo en índices fundamentales para la sociedad como la ocupación laboral, la inversión y el consumo.

Según informes presentados en las XXII Jornadasⁱⁱⁱ de Historia Económica organizadas por la Asociación Argentina de Historia Económica (2010), en un escenario de post crisis del 2002, las Pymes tuvieron un notable desempeño económico y recuperaron el dinamismo que habían perdido en la década anterior. Su aporte al crecimiento fue muy relevante en términos de empleo, inversión, nivel de actividad y, en menor medida, exportaciones. No obstante, la limitación de acceso a los mercados de crédito por parte de las Pymes en Argentina es un fenómeno ampliamente reconocido.

Se trata de un problema de gran relevancia, en la medida en que las restricciones al financiamiento podrían afectar a la inversión, comprometiendo las posibilidades de crecimiento y las ganancias de productividad necesarias para la consolidación y expansión de estas empresas. Al mismo tiempo, tras la

crisis de 2001, el sistema bancario argentino atravesó un intenso proceso de reestructuración y reordenamiento, experimentando fuertes transformaciones que se reflejaron en cambios significativos -tanto cuantitativos como cualitativos- en la asignación de crédito al sector privado.

En la presente investigación se trata de dejar plasmada para el segmento en cuestión, la importancia en cuanto que la generación de nuevas alternativas de asistencias financieras es de sumo beneficio para su desarrollo. Esto se realiza mediante el análisis de libros especializados, presentaciones académicas, exposiciones técnicas, sitios web exclusivos como los del BCRA o MECON, CEPAL, entre otros.

PROBLEMA

PROBLEMA

Problema Objeto de la Investigación

La tesis tratará sobre el análisis de los principales motivos que impiden a las micro-empresas de reciente formación de la Argentina el acceso al crédito bancario. Se analizará si variables como, el cuerpo normativo actual del sistema financiero argentino, barreras fiscales y/o falta de conocimiento y capacitación del empresariado de este sector, son los que provocan éste difícil acceso.

Se propondrá una asistencia bancaria que no se limite exclusivamente al otorgamiento de créditos, visto su escaso alcance.

HIPÓTESIS

HIPÓTESIS

Hipótesis de la Investigación

En un alto porcentaje, las micro-empresas y/o empresas incipientes de la República Argentina tendrían problemas de acceso a un adecuado financiamiento bancario, en principio por la norma del sistema financiero argentino establecida por el Banco Central de la República Argentina, BCRA, la cual limitaría la asistencia bancaria al patrimonio neto de la empresa.

También sería importante el aporte de las políticas fiscales actuales donde los elevados costos impositivos provocarían informalidades que afectan directamente a los activos contables de las empresas, repercutiendo en un bajo crecimiento patrimonial demostrable.

Por último, el segmento de empresas que alcanza este estudio tendría la particularidad (en una gran proporción) de una alta falta de capacitación y conocimiento para administrar su negocio, por lo que un adecuado plan de asistencia bancario podría ayudar a disminuir tal falencia.

MARCO TEÓRICO

MARCO TEÓRICO

Pymes Argentinas

Las pequeñas y medianas empresas tienen un rol preponderante dentro del modelo de crecimiento económico con inclusión social, y han acompañado el proceso de expansión industrial más importante de la historia argentina, tanto en duración como en incremento de la producción.

Según estudios realizados por el Ministerio de Industria de la Nación (2013), actualmente en el país hay 603.000 pymes (10% son industriales), de las cuales más de 229 mil se crearon en la última década, que representan el 60% del empleo y el 45% de las ventas totales.^{iv} Para lograrlo, y conservarlo, es necesario un Estado presente con un conjunto de políticas y programas que las apoyen en su crecimiento en todas las etapas de su vida.

Las medidas de respaldo se canalizan a través de herramientas que permiten a las empresas acceder a créditos para inversión productiva, capacitación de calidad para recursos humanos, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, asistencia técnica y económica para la asociatividad de pymes, y también, apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor.^v

Características de las Pymes Argentina

Según la investigación realizada para la Cepal por Gabriel Yoguel (1996) se pueden enumerar las siguientes características (Farinelli, 2005):

- Las PyMEs son predominantemente empresas familiares. Una alta proporción de las PyMEs son concebidas y administradas por grupos familiares, tanto en cuanto a la propiedad de la empresa como por el tipo de gestión empresarial. Cerca del 70% son de este tipo de organización, alcanzando a valores próximos al 85% en los establecimientos pequeños y a cerca del 50% en las empresas medianas. Debe considerarse que este rasgo es similar a las pymes de los países industrializados (por ejemplo Japón, Estados Unidos e Italia).

El carácter familiar de las empresas repercute en diversos aspectos del funcionamiento económico y productivo de la firma como, por ejemplo, el nivel de centralización en la toma de decisiones, en la incapacidad de expansión en filiales de difícil control personalizado, en el carácter familiar que asume el patrimonio de la firma, en la importancia asignada a la experiencia personal en temas vinculados con la gestión comercial y productiva, etcétera.

- La mayoría de las PyMEs industriales no son empresas recién llegadas al mercado, sino firmas con un vasto desarrollo e importante conocimiento técnico incorporado. Una proporción muy significativa (casi 60%) de los establecimientos PyMEs tiene una antigüedad mínima de 20 años; es decir, han sido fundados con anterioridad a 1970. En oposición, sólo un 12 % de las plantas industriales son establecimientos creados en los últimos diez/doce años. En cierta medida, esta antigüedad promedio de las empresas se condice con los períodos de mayor crecimiento industrial argentino y con las etapas que, dadas las características sectoriales del desarrollo manufacturero, más incidieron en la expansión de firmas pequeñas y medianas. Las firmas “antiguas” fueron desarrollando un considerable stock de conocimientos empresariales, técnicos e ingenieriles adaptados a las características de una situación macroeconómica incierta, limitados incentivos de innovación y un mercado nacional cerrado relativamente pequeño.

Las empresas “nuevas” son, por lo general, más pequeñas en inversión y en ocupación. Estas firmas tienden a ubicarse en niveles de

productividad medios bajos, comparables con los últimos estratos de cada rama; es decir, que penetraron en los distintos mercados “desde abajo”, donde obviamente la presión competitiva es menor o, por lo menos, es superable a bajos costos.

- En las PyMEs convergen conocimientos formales y aprendizajes adquiridos a través de su propia dinámica. La educación formal promedio de los dueños con actividad empresarial ejecutiva directa es media (secundaria), completa (60%) o incompleta (20%). Los propietarios ejecutivos con educación terciaria completa se ubican en torno del 10%, correspondiendo un peso significativo a profesionales universitarios no técnicamente vinculados con las actividades.
- Las empresas medianas argentinas tienen un tamaño de ocupación promedio cercano a 50 personas estables. La distribución de los establecimientos por tramos de tamaño ocupacional indica que cerca del 30% de las firmas corresponde al estrato de establecimientos de 20 a 40 ocupados, un 25% al estrato de 40 a 60 ocupados, un 15% a menos de 20 ocupados y otro tanto a las plantas industriales que se ubican en el tramo de 60 a 100 ocupados. Las plantas con tamaños superiores a 100 ocupados alcanzan al 12% del conjunto.
- Las PyMEs han registrado un bajo nivel de inversiones en los últimos años y una trayectoria tecnológica con varias situaciones de “stop and go”. La mayoría de las firmas PyMEs muestra una trayectoria tecnológica estructurada sobre la base de sucesivas inversiones incrementales, que se concretan a lo largo de un prolongado período. Es un proceso semi-continuo de oleadas de inversión de bajo peso individual, guiado en muchos casos por razones de “oportunidad favorable” (facilidades para la compra de equipamiento usado devaluado, línea crediticia especial).

Respecto al proceso de inversión podemos destacar que en aproximadamente el 15% de los establecimientos industriales PyMEs no se registra ninguna inversión en los últimos seis años. En el restante

85% de los casos, menos de la mitad de las empresas ha concretado inversiones inferiores a 100.000 dólares en total durante los últimos cinco años; mientras que el resto ha efectuado inversiones que superan el 10% del stock de inversiones en activos fijos al inicio del período. Si bien se carece de un parámetro de comparación internacional para evaluar el comportamiento y la magnitud de la inversión de las firmas pymes, podría asumirse que esta ha sido muy baja, no obstante que se registren inversiones en la mayoría de las empresas.

- La gestión empresarial de las PyMEs es centralizada, con evidencias de predominio de las habilidades “sustentadas en la fabricación”. La toma de decisiones en las empresas PyMEs argentinas está centralizada y restringida a los dueños de las empresas. En muy pocos casos, se recurre al uso de servicios de asesoramiento públicos o privados (por ejemplo cámaras o consultores).
- Las PyMEs han tendido a ampliar su mix de producción como respuesta a la situación de crisis de los últimos años, manteniendo un alto nivel de integración vertical. Contrariamente a lo que parece observarse en las experiencias de desarrollo reciente de PyMEs en los países industrializados, las PyMEs argentinas mantienen aún dos rasgos típicos de su débil inserción productiva en el tejido industrial nacional. Por una parte, las PyMEs muestran un alto grado de integración vertical y, por otra parte, no se orientan hacia un mayor nivel de especialización que redunde en mayores niveles de productividad.
- Las PyMEs se orientan casi únicamente hacia el mercado interno. Las PyMEs tienen un claro sesgo de orientación productiva hacia el mercado interno nacional. Orientan una parte significativa de su producción a atender demandas de su zona de influencia regional o local, siendo relativamente generalizado el hecho de que sus principales clientes se ubiquen en su propia área de localización. Esta situación es particularmente evidente en los casos de las pymes proveedoras de un cuasi-servicio industrial (por ejemplo tratamiento térmico, lavado de

prendas de lana, pequeñas fundiciones, etc.) que operan como subcontratistas o proveedores.

- Dado el tipo de productos, procesos o bienes que fabrican las empresas, la mayoría de las PyMEs vende su producción a otras firmas, no ingresando directamente al mercado final consumidor. Aunque la cartera de “clientes” de la mayoría de las pymes, no opera directamente en el mercado, es reducida, sólo un porcentaje limitado de las empresas tiene un sólo cliente que representa más del 50% de sus ventas. Para más de la mitad de las empresas su principal cliente representa menos del 10% de su facturación anual.
- La mayoría de las PyMEs carece de estrategias empresariales a mediano plazo. El grado de elaboración de la estrategia empresarial adquiere una importancia determinante, sin embargo, un número muy importante de PyMEs tienen una escasa comprensión de esto.

La Importancia de las Pymes en la Argentina

Las Pymes en la Argentina representan una alta contribución a la generación de riqueza y a la demanda y capacitación de mano de obra. Son las causantes de una mejor distribución de los ingresos, ayudan al desarrollo de las economías regionales, son actores fundamentales en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo. Son las responsables de generar en la sociedad un cambio en la estructura del mercado desde un punto de vista dinámico, generando constantes entradas y salidas de empresas que sin dudas contribuyen a mantener un entorno de competencia, con niveles de precios y rentabilidad que tienden a entablar mercados cada vez más competitivos.

Como lo muestran diferentes investigaciones, su desarrollo está relacionado con la instrucción de capacidades en los estratos más pobres y con la implementación del autoempleo, aportando así a una disminución de la pobreza y a una mejora en términos de inclusión social.vi

Pymes y Riesgo de Fracaso

El 80% de las Pymes fracasan antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años. Estas cifras son abrumadoras en cualquier país que se analice. Como es lógico varían según el país. Así, por ejemplo en España el 80% de las empresas quiebra en los primeros cinco años, más del 70% de los negocios no llega a los cuatro años de vida. En México, al cumplir 10 años, solamente el 10% de las empresas tiene éxito y crece, el 50% de las empresas quiebra durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. En los Estados Unidos de América, el promedio de vida de las empresas es de seis años y más de un 30% no llega al tercer año (Soriano, 2011).

En lo que corresponde a nuestro país, en la Argentina, sólo el 7% de los negocios llega al 2º año de vida y sólo el 3% llega al 5º año de vida. Finalmente en Chile, el 25% de las empresas creadas desaparece en el primer año (Soriano, 2011).^{vii}

Entre las principales causas de este fracaso, se pueden enumerar:

- sin dudas está la falta de experiencia y conocimiento del emprendedor;
- el hecho de no contratar a profesionales o no cuidar la formación de sus colaboradores;
- falta de dinero, capital o financiamiento.

Informalidad en las Empresas

Durante los últimos años América Latina consiguió tener una situación de crecimiento económico con reducción histórica del desempleo urbano que llegó a 6,2% en 2013. Sin embargo, en la región aún hay 130 millones de personas ocupadas que solo consiguen trabajo en la informalidad, una zona

turbia de las economías donde se perpetúa la pobreza y se potencia la desigualdad. En todos los países latinoamericanos está presente la informalidad laboral. Hay una gran cantidad de personas atrapadas en empleos de mala calidad, con ingresos bajos, inestables, sin perspectivas, sin derechos ni protección social

Los últimos datos disponibles sitúan la informalidad en 47,7% del empleo no agrícola en América Latina.^{viii}

La informalidad es un fenómeno heterogéneo y multidimensional, complejo y arraigado en la sociedad, y para hacerle frente es necesario usar una combinación de políticas. El crecimiento económico es esencial para generar más empleos que sean de mejor calidad, pero no es suficiente. Para reducir el trabajo sumergido hay que poner en práctica políticas y acciones deliberadas que complementen el crecimiento económico: Reducir la precariedad laboral, el empleo no registrado y la informalidad, promoviendo la protección social y la calidad y cantidad del empleo; generando condiciones propicias para el desarrollo de empresas sostenibles y una mayor articulación y coherencia de las políticas económicas, sociales y laborales; son sin dudas acciones obligadas en la Administración Pública de la Argentina para revertir la mala tendencia de este flagelo.

La informalidad tiene serias consecuencias para los trabajadores y sus familias, las empresas y también para la sociedad en general. El empleo informal dificulta el reconocimiento de derechos laborales y está asociado con la pobreza en sus diversas dimensiones. Asimismo, los trabajadores informales generalmente no cuentan con la protección necesaria frente a los diversos riesgos sociales, como pueden ser los accidentes laborales, el desempleo, la pobreza en la vejez, entre otros. Para algunas empresas, la informalidad puede significar operar con bajos niveles de productividad, con limitadas capacidades de expansión, mientras que para otras, que operan dentro de la formalidad, puede significar enfrentar una competencia injusta.

Según el último Informe de la Organización Mundial de Trabajo (OIT) sobre la informalidad laboral en la Argentina elaborado el 2015, define a este

fenómeno como el no registro de la relación laboral asalariada en la seguridad social y la no inscripción de los trabajadores independientes en la administración fiscal. Con estas características, la informalidad laboral se ha convertido en un fenómeno socioeconómico que reviste una gravedad y una extensión más que significativas desde hace varias décadas, y afecta en la actualidad a 4 de cada 10 trabajadores. El problema es más elevado entre los trabajadores independientes, donde la incidencia es cercana al 60%, que entre los trabajadores asalariados, donde es del orden del 35%.

En la 17a Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (2003) se establecieron los conceptos de economía informal y empleo informal como las unidades de producción cuyo principal objetivo es generar ingresos para las personas involucradas y que típicamente operan en pequeña escala, sin división entre trabajo y capital como factores productivos, y donde las relaciones laborales no se basan en contratos establecidos por la legislación. De este modo se definía al empleo informal como el empleo en el sector informal, por lo que el criterio operativo para definir al empleo informal se apoya, principalmente, en el cumplimiento de la legislación laboral y de la seguridad social.

A partir de este análisis, el empleo informal queda definido y compuesto del siguiente modo:

- Trabajadores por cuenta propia, dueños de sus propias empresas del sector informal.
- Empleadores, dueños de sus propias empresas del sector informal.
- Trabajadores familiares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
- Miembros de cooperativas de productores informales.
- Asalariados que tienen empleos informales, estén empleados por empresas del sector formal, por empresas del sector informal o

por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados.

- Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar.

Durante 2011, el Ministerio de Trabajo de la Nación desarrolló la Encuesta de Protección y Seguridad Social (ENAPROSS) en la que se obtuvo la siguiente conclusión: la informalidad laboral (medida como el porcentaje de trabajadores no registrados en la seguridad social) para el total de los ocupados se ubicó en un 42,7%. Esta tasa de incidencia alcanza el 37%, para los trabajadores asalariados, y el 59%, entre los independientes (descomponiéndose luego en 64%, entre los cuentapropias, y 20%, entre los patrones). Asimismo, se observa que del total de los trabajadores informales, el 65% son ocupados en relación de dependencia; el 31%, trabajadores por cuenta propia; y el 4% restante se distribuye entre patrones y trabajadores familiares sin salario. Por último, de acuerdo con las características de las unidades productivas, se observa que el 25% de los asalariados informales se desempeña en hogares; el 31%, en una unidad productiva con empleo formal; y el 44%, en una unidad productiva sin empleo formal.

Estudio realizado por Diego Schleser^x (Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, 2007) la problemática de la informalidad laboral en la Argentina, se presenta como una característica estructural del mercado de trabajo, ya que se registran incrementos del trabajo no registrado tanto en fases recesivas como expansivas. Durante finales de la década de 1970 y la década de 1980, la tasa de empleo asalariado no registrado aumentó como producto del escaso dinamismo del empleo asalariado formal, lo que se explica a la vez por el estancamiento de la actividad económica pero también por algunos cambios estructurales en la economía. Por otra parte, durante los años noventa, a diferencia de lo ocurrido en la década anterior, se recuperó el crecimiento económico, si bien se registraron dos profundas crisis, pero la elasticidad empleo-producto fue muy baja debido, en parte, a la reestructuración productiva derivada de la apertura comercial, la desregulación de las actividades económicas, la recuperación de la inversión y la apreciación

cambiaría. No obstante, lo cierto es que en este período el empleo asalariado formal mostró un bajo crecimiento, y dentro de un contexto de bajo dinamismo del mercado laboral, el empleo asalariado informal creció por encima del empleo formal. Luego de superada la crisis de la Convertibilidad, se recuperó el crecimiento económico con una elasticidad empleo-producto superior a la de décadas pasadas, al menos durante algunos años, y se implementó una serie de iniciativas para promover la creación de empleo asalariado registrado. De este modo, recién a partir de 2004-2005 comienza a revertirse la tendencia creciente que registró el empleo asalariado no registrado durante las últimas tres décadas del siglo XX. Un aspecto a destacar es que hasta la gran crisis financiera internacional (2009), el empleo asalariado no registrado se redujo año a año. No obstante, desde entonces presenta un ligero amesetamiento en torno al 33% del total de los asalariados.

En una entrevista del 21 de julio del 2015, Alejandro Atanasof (ex Jefe de Gabinete y ex Ministro de Trabajo y Seguridad Social de la Nación) brinda su opinión sobre las principales causas de la informalidad laboral en las empresas argentinas... “Cuando un empresario se refugia en la informalidad, en miles de casos, es porque el Estado le pone un sinfín de trámites burocráticos para generar puestos en relación de dependencia, y luego lo castiga con mayores costos laborales. La presión impositiva del Gobierno, sumada a la natural desconfianza que inspira un país pendular y de crisis sistémicas, desalienta la inversión y con ello el empresariado pequeño y mediano se siente abandonado por quienes deberían promoverlo. El trabajo no registrado, es una síntesis de estructuras deficientes y gestión limitada, que el país no logra superar. La recuperación e instalación de la confianza es el insumo fundamental para lograrlo”.x

La informalidad surge cuando los costos de inscripción al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad involucra largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro; pago de impuestos, cumplir las normas de los beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros.

Por ello, el sector informal predomina cuando el marco legal y normativo es opresivo, cuando los servicios ofrecidos por un gobierno no son de gran calidad y cuando la presencia y control de un estado son débiles

Estos aspectos de costos y beneficios de la formalidad se ven afectados por las características del subdesarrollo, especialmente en lo que se refiere al nivel educativo, la estructura productiva y las tendencias demográficas.

Un mayor nivel de educación reduce la informalidad al incrementar la productividad del trabajo, con lo cual las normas laborales se hacen más flexibles y se amplían los beneficios de la formalidad. Por otro lado, una estructura productiva que en lugar de orientarse hacia procesos industriales más complejos, está orientada hacia los sectores que inducen la informalidad, pues la protección legal y el cumplimiento de contratos se tornan menos relevantes y menos valiosos.

Micro Empresas de Reciente Formación

La creación de empresas es uno de los fenómenos de mayor interés, seguimiento, dedicación y esfuerzos tanto en los ámbitos académicos, políticos y sociales por su importancia demostrada en su capacidad para generar empleo, desarrollo y crecimiento económico en la sociedad actual. La capacidad de las empresas recién creadas para adaptarse rápidamente a los cambios del entorno, así como su potencial innovación, convierte a estas empresas en un elemento clave en el desarrollo económico actual.

A través de la figura y la visión del empresario existen múltiples factores que anteceden al proceso de creación y puesta en marcha de una nueva iniciativa empresarial y prácticas necesarias para que la probabilidad de que la iniciativa empresarial tenga éxito sea mayor.

El proyecto de creación de una nueva empresa va ligado cada vez más al concepto de emprendimiento, debido especialmente a que en el entorno global que nos situamos, con gran competencia y con entorno tecnológico que evoluciona a gran velocidad, lo que exige cada vez más una visión más "empresarial" que "empresarial" el análisis y puesta en marcha de un proyecto.

Es fundamental que su aporte posea una nueva ventaja competitiva, como la mejora en el producto, un proceso más limpio y eficiente, servicios adicionales que mejoren las prestaciones, una mejor y más rápida distribución, introducir el nuevo producto/servicio en un segmento de mercado no utilizado anteriormente.

Es necesario estructurar una serie de recursos materiales, humanos y económicos de cara a la consecución de una serie de objetivos establecidos por los emprendedores en la puesta en funcionamiento de su actividad. Para ello, se recurre generalmente al desarrollo de un plan de empresa.

Historia

Los escritos de Richard Cantillon (pensador francés, 1755, considerado el primer gran economista teórico) donde se introduce el concepto de "entrepreneur" (que podríamos traducir como emprendedor) y se comienza a definir quién es el empresario y qué hace éste, es decir qué papel juega en el proceso económico llamado función empresarial, que es crear y poner en marcha una empresa; son considerados los primeros conceptos del empresario y/o emprendedor actual.

Desde entonces los estudios sobre el emprendedor se han basado en la Teoría Económica, centrándose en la función empresarial. Sobre este concepto, y el de la figura del empresario, escriben otros economistas como Say, von Thünen, Mill, Hermann, Marshall, etc. Sin embargo, para Adam Smith y David Ricardo no existe la figura del empresario sino la del capitalista.

Algunas de las diferentes concepciones del empresario son:

- Empresario es el que asume el riesgo de la incertidumbre.
- Empresario es quien aporta capital.
- Empresario es un innovador.
- Es un decisor.
- Es el que consigue ser líder del sector.
- Es el manager o superintendente.
- Es un organizador y coordinador de recurso.
- Es un empleador de factores de producción.
- Es la persona que asigna recursos entre usos alternativos...

En la primera mitad del S.XX se empieza a perfilar la ciencia a través de la proliferación de estudios históricos sobre empresas, empresarios y función empresarial, biografías, tipos de empresarios, empresarios líderes, etc. Destaca en este sentido el Centro de Historia Empresarial de la Universidad de Harvard.

Se podría decir que en la segunda mitad de dicho Siglo, entre 1949 y 1979, arranca la línea de investigación científica en este terreno, celebrándose varios congresos en los Estados Unidos. La disciplina toma dos vertientes, la dedicada a la PYME, y aquella que trata de la figura del empresario, como emprendedor, y de la creación de empresas.^{xi}

En los últimos tiempos, el empuje esencial lo da el *Informe Birch*, presentado en 1979 ante el Congreso de los Estados Unidos, donde se exponía que, a diferencia de lo que se creía hasta los años setenta sobre que la gran empresa integrada verticalmente sería el modelo por excelencia, quedando la pequeña y mediana empresa reducida a simple vestigio de una etapa anterior de desarrollo económico (post II Guerra Mundial), la mayoría de los puestos de trabajo en los Estados Unidos lo creaban las PYMES. Como dato señalaba que en la etapa 1969-1976 el 50% de los nuevos empleos fueron generados por las pequeñas empresas. En el mismo sentido se pronuncia la Carta Europea de la Pequeña Empresa (2002), confirmando el

papel de innovador y generador de empleo del emprendedor que inicia su actividad a través de su pequeña empresa, además de ser, por su estructura menor, el tamaño de entidad que puede más fácilmente adaptarse al entorno cambiante.^{xii}

El Proyecto GEM: El proyecto internacional GEM (*General Entrepreneurship Monitor*) nace en 1999 impulsado por instituciones de reconocido prestigio, como la Babson College y London Business School. El proyecto busca conocer de forma rigurosa el fenómeno emprendedor de cada país participante, y su influencia en las economías nacionales. Su aportación más relevante es la creación de un indicador, TEA (tasa de actividad de creación de empresas), que permite observar la influencia de las políticas públicas y otros fenómenos (sociológicos, culturales, por ejemplo) en la creación de empresas en un territorio, y su comparación territorial (puesto que utiliza criterios y metodología uniformes y comunes a todos los países integrantes del proyecto). Utiliza encuestas a la población adulta en general, cuestionarios a expertos varios, y variables diversas socioeconómicas.^{xiii}

Empresariado Argentino

Desde 1999, el Centro de Entrepreneurship del IAE colabora en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un programa nacido por iniciativa de las prestigiosas escuelas del Babson College y London Business School con el objetivo de analizar las características de la actividad emprendedora en los distintos países: factores determinantes, claves del éxito y efectos de las políticas públicas.

La actividad emprendedora no depende únicamente de la actitud, motivación y capacitación de sus ciudadanos, sino también del contexto

nacional, regional y global. Entre otros factores que afectan al surgimiento (y potencial éxito) de nuevos negocios, se destacan la disponibilidad de recursos financieros, la existencia de políticas públicas para apoyar emprendimientos, la educación y capacitación de los emprendedores, la efectividad en los mecanismos de transferencia de tecnología, el acceso a la infraestructura y la fortaleza de las instituciones legales y sociales.

Con cerca de 2,6 millones de personas vinculadas con nuevos negocios, la actual edición del GEM ubicó a la Argentina entre los doce países más emprendedores. Aproximadamente uno de cada once argentinos de entre 18 y 64 años están emprendiendo nuevos negocios.

Los resultados del GEM muestran que las diferencias en el grado de desarrollo de los países se traducen en variaciones en el tipo de negocio y la calidad de la actividad emprendedora. En países más desarrollados, con economías más estables (como Estados Unidos y Canadá) se observan bajas variaciones en su tasa de emprendimientos a lo largo del tiempo. En otras palabras, la actividad emprendedora parece ser una característica estructural del país, relacionada con la cultura, el sistema institucional y la situación macroeconómica no coyuntural. En países ricos, priman los emprendedores que buscan oportunidades de negocios con altas expectativas de crecimiento. En países emergentes, se observa un fenómeno opuesto: existe un gran número de empresarios "por necesidad".

En la Argentina se produjo un fuerte incremento en la cantidad de emprendedores durante 2002 y 2003. La fuerte crisis obligó a muchos hombres y mujeres desempleados a buscar su sustento en emprendimientos "por necesidad". Sin embargo, algo está cambiando. La proporción de emprendedores argentinos motivados por la necesidad se ubicó en torno al 30% en el 2005 contra un 50% en los peores momentos de la crisis del 2002. Si bien todavía queda mucho por hacer, la reducción en los emprendedores "por necesidad" ilustra una situación más estable con mejores perspectivas futuras.

En la Argentina, existen todavía considerables deudas respecto a la estabilidad de la economía y del contexto social, la eficiencia de las políticas de

gobierno y los programas para promover y apoyar la actividad emprendedora, el acceso a mercados de capital y tecnología apropiada, la promoción de la cultura emprendedora en educación básica y alta, la remoción de cargas burocráticas para nuevos emprendimientos, y en última instancia la real valoración de los gobiernos y de la sociedad en su conjunto del rol de la actividad empresarial como motor de desarrollo social y económico del país. Buena parte de los emprendedores argentinos declaró que los principales desafíos a resolver son la falta de capital y la existencia de regulaciones impositivas que, en muchos casos, obstaculizan el desarrollo de nuevos negocios. Son necesarias entonces políticas públicas de largo plazo, que provean estabilidad política y macroeconómica para forjar una actividad emprendedora robusta, capaz de contribuir al desarrollo económico y social del país.^{xiv}

Función del Banco Central de la República Argentina

El Banco Central de la República Argentina (en adelante BCRA) tiene por finalidad promover, en la medida de sus facultades y en el marco de las políticas establecidas por el gobierno nacional, la estabilidad monetaria, la estabilidad financiera, el empleo y el desarrollo económico con equidad social.^{xv}

Sus funciones y facultades son:

- Regular el funcionamiento del sistema financiero y aplicar la Ley de Entidades Financieras y las que, en su consecuencia, se dicten.
- Regular la cantidad de dinero y las tasas de interés y regular y orientar el crédito.

- Actuar como agente financiero del Estado nacional y depositario y agente del país entre las instituciones monetarias, bancarias y financieras internacionales a las cuales la Nación haya adherido, así como desempeñar un papel activo en la integración y cooperación internacional.
- Concentrar y administrar sus reservas de oro, divisas y otros activos externos.
- Contribuir al buen funcionamiento del mercado de capitales.
- Ejecutar la política cambiaria en un todo de acuerdo con la legislación que sancione el Honorable Congreso de la Nación.
- Regular, en la medida de sus facultades, los sistemas de pago, las cámaras liquidadoras y compensadoras, las remesadoras de fondos y las empresas transportadoras de caudales, así como toda otra actividad que guarde relación con la actividad financiera y cambiaria.
- Proveer a la protección de los derechos de los usuarios de servicios financieros y a la defensa de la competencia, coordinando su actuación con las autoridades públicas competentes en estas cuestiones.
- En el ejercicio de sus funciones y facultades, el banco no estará sujeto a órdenes, indicaciones o instrucciones del Poder Ejecutivo nacional, ni podrá asumir obligaciones de cualquier naturaleza que impliquen condicionarlas, restringirlas o delegarlas sin autorización expresa del Honorable Congreso de la Nación.

(Ver Anexo Normativas del B.C.R.A)

El Código de Comercio Argentino

En el campo del derecho, se llama código al conjunto de normas legales ordenadas y sistemáticas que regulan, de manera unitaria, una cierta materia. En el caso del código de comercio, se trata del conjunto de normas y preceptos que regulan las relaciones mercantiles entre diversos individuos o empresas de un mismo territorio.

Es la compilación de las normas mínimas que rigen los Actos de Comercio y demás relaciones de índole mercantil. En orden jerárquico, los Códigos están por debajo de la Constitución Nacional y son los que rigen determinada materia. Posterior a los códigos vienen las leyes, que rigen las normas para casos específicos.

Obligaciones Contables y Registrables

Como punto de partida en materia fiscal, todo comercio, además de cumplir con la obligación tributaria principal (pagar impuestos) ha de cumplir con las obligaciones formales inherentes a las mismas.

Entre estas obligaciones fiscales se encuentra la de llevar contabilidad y libros de registros y conservar los libros de contabilidad y libros registro.

Llevar contabilidad es obligatorio según el Código de Comercio para todo empresario, sin distinción de tamaño, actividad o forma jurídica. Pero como no hay sistema sancionador previsto por el ordenamiento mercantil, ante el incumplimiento de este deber, queda este deber de llevar contabilidad al amparo de la normativa tributaria^{xvi}. Quedando reservado a las sociedades comerciales de la Ley de Sociedades Comerciales dado la exigencia normativa

tributaria en cuanto a la presentación de estados contables de las sociedades obligadas.

El Sistema Impositivo Argentino

En el sistema impositivo argentino, los tributos pueden dividirse en tres categorías: impuestos, tasas y contribuciones.

Las tasas y contribuciones suelen ser menores en monto que los impuestos y tienden a compensar al Estado por alguna actividad específica a modo de servicio individualizado que se presta a la parte denominada contribuyente.

Por el contrario, los impuestos son pagos que se exigen al contribuyente independientemente de lo que el Estado haga o no haga por él.

Ámbito nacional

En la esfera nacional, la Dirección General Impositiva (DGI), depende de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), que es un ente autárquico en el ámbito del Ministerio de Economía. La DGI está a cargo de la aplicación, recaudación y fiscalización de tributos (excepto los aduaneros).

Los principales impuestos nacionales son los enumerados a continuación:

- Impuesto a las ganancias
- Impuesto al valor agregado
- Impuesto a la ganancia mínima presunta

- Impuesto sobre los Débitos y Créditos en cuentas bancarias y otras operatorias
- Impuestos internos
- Impuesto a la transferencia de bienes inmuebles
- Impuesto sobre los bienes personales

Ámbito provincial

Los impuestos provinciales son administrados por la Dirección de Rentas de cada provincia. Estas entidades, a su vez, están subordinadas a los respectivos Ministerios de Economía provinciales.

Los principales impuestos provinciales son los siguientes:

- Impuesto sobre los ingresos brutos
- Impuesto de sellos
- Impuesto inmobiliario

Ámbito municipal

Los ingresos de las municipalidades surgen de la recaudación de tasas, contribuciones y derechos. Las tasas más comunes que cobran la mayoría de los municipios son las de servicios urbanos y seguridad e higiene, a modo de ejemplo.

Impuesto a las Ganancias

De acuerdo a la última actualización vigente de la Ley 20.628 decreto 649/97 los residentes calculan su propio impuesto a las ganancias en forma anual, mediante la presentación de una declaración jurada en la cual la ganancia imponible se determina según las normas establecidas en la legislación correspondiente.

El impuesto a las ganancias se paga al Fisco de la siguiente forma:

- **Sociedades:**
 - Diez anticipos mensuales
 - Saldo: durante el quinto mes posterior a la fecha de cierre del ejercicio
- **Personas físicas:**
 - Cinco anticipos
 - Saldo: durante los meses de abril o mayo

Para las sociedades, el año fiscal coincide con el ejercicio económico; para las personas físicas, con el año calendario.

Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

1. Objeto del Impuesto

El impuesto a la ganancia mínima presunta, creado por el Título V de la Ley 25.063 alcanza la totalidad de los activos del país y del exterior de las empresas, aplicándose el mismo por un período de diez años.

2. Base Imponible

La base imponible del impuesto está dada por los activos, tanto del país como del exterior, en poder del contribuyente que deberán valuarse aplicando las normas que a tal efecto establece la ley.

3. Sujetos del Impuesto

El artículo 2º de la ley define que son sujetos del impuesto:

a) Las sociedades, asociaciones civiles y fundaciones domiciliadas en el país.

b) Las empresas y explotaciones unipersonales ubicadas en el país perteneciente a personas físicas domiciliadas en el mismo.

c) De tratarse de empresas en disolución, la sujeción al impuesto tendrá lugar hasta el cierre del ejercicio anual anterior al momento en que se produzca la distribución final de los bienes.

d) Las personas físicas y sucesiones indivisas titulares de inmuebles rurales en relación a dichos inmuebles.

e) Los fideicomisos (Ley 24.441), excepto fideicomisos financieros.

f) Los fondos comunes de inversión.

g) Las entidades y organizaciones a que se refiere el Artículo 1º de la Ley 22.016.

h) Los establecimientos permanentes domiciliados o ubicados en el país, incluidos aquellos que pertenezcan a estados extranjeros que actúen como entes de derecho privado.

4. Activos No Computables

Los siguientes bienes integrantes del activo no son computables en la determinación del impuesto:

a) Dividendos, percibidos o no a la fecha de cierre, correspondientes a ejercicios comerciales de la sociedad emisora que hayan cerrado durante el ejercicio por el cual se liquida el tributo.

b) El valor de las inversiones en la construcción de nuevos edificios o mejoras, en el ejercicio en que se efectúen las inversiones totales o, en su caso, parciales, y en el siguiente.

c) Saldos pendientes de integración.

d) El valor correspondiente a los bienes muebles amortizables, de primer uso, excepto automotores en el ejercicio de adquisición o de inversión y en el siguiente.

5. Alícuota del Impuesto

La tasa del impuesto es del 1% sobre la base imponible.

Impuesto al Valor Agregado

Este impuesto grava:

- a) Ventas de bienes muebles ubicados o colocados en territorio argentino.
- b) Obras, locaciones y prestaciones de servicios realizados en el territorio argentino.
- c) Importaciones definitivas de cosas muebles.
- d) Prestaciones de servicios realizadas en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, cuando los prestatarios sean sujetos del impuesto por otros hechos imponibles y revistan la calidad de responsables inscriptos.

En general, los vendedores de bienes o servicios son responsables del depósito del IVA. Sin embargo, el monto de este impuesto se agrega al precio de los bienes o servicios y puede ser computado como crédito fiscal en la etapa siguiente en caso que el sujeto respectivo sea responsable inscripto en el impuesto. En consecuencia, es en realidad el consumidor final o sujeto exento quien soporta el costo del mismo.

Impuesto sobre los Ingresos Brutos

Se trata de un impuesto provincial, recaudado por cada una de las 24 jurisdicciones (incluyendo a las provincias y a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires).

Este impuesto grava los ingresos provenientes del ejercicio habitual y a título oneroso, del comercio, la industria, la profesión, la locación de obras o servicios, etc., cualquiera sea el resultado obtenido, la naturaleza del sujeto que la preste y el lugar donde se realiza.

Las alícuotas varían por jurisdicción, según la actividad que corresponda. La alícuota general (aplicable al comercio y los servicios) oscila entre 2.5% y 3.5%. La tasa sobre la producción es generalmente de un 1.5%. Existen tasas diferenciales más elevadas sobre otras actividades (préstamos, comisiones, etc.).

Convenio multilateral

Los sujetos del impuesto que ejercen actividades en más de una jurisdicción provincial deben distribuir el ingreso bruto imponible entre las jurisdicciones correspondientes según un acuerdo firmado al respecto entre las jurisdicciones.^{xvii}

Alternativas de Asistencia Crediticia Bancaria

Para evaluar la cartera de créditos de un banco se conforman cuatro agrupaciones, que son tratadas separadamente conforme a los criterios que a continuación se señalan:

a) Créditos de Consumo:

Son todos los créditos otorgados a personas naturales destinados a financiar la adquisición de bienes de consumo o el pago de obligaciones y servicios personales, cuya fuente principal de ingresos provenga de salarios, remuneraciones por consultorías, rentas, alquileres, intereses por depósitos, rendimiento de inversiones, jubilaciones, entre otros. También, se imputarán a este grupo los créditos desembolsados por medio de tarjetas de crédito, así como los contratos de arrendamiento financiero, siempre y cuando la fuente de pago sea igual a la antes señalada.

b) Créditos Hipotecarios para Vivienda:

Son los créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación, ampliación, mejoramiento de viviendas, o adquisición de lotes con servicios, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria. La anterior enumeración debe entenderse taxativa, por lo que no comprende otros tipos de créditos, aún cuando éstos se encuentren amparados con garantía hipotecaria, los que deberán clasificarse como créditos comerciales.

c) Microcrédito:

Los créditos otorgados en todo el Sistema Financiero, en moneda nacional o extranjera hasta por el equivalente de diez mil dólares (U\$s10,000), a personas con negocio propio establecido de pequeña escala y que será devuelto con el producto de las ventas de bienes y servicios del mismo. Estos créditos son otorgados masivamente utilizando metodologías crediticias especializadas en microcrédito para evaluar y determinar la voluntad y

capacidad de pago del potencial cliente. También, se imputarán a este grupo las créditos desembolsados por medio de tarjetas de crédito, siempre y cuando la fuente de pago sea igual a la antes señalada.

d) Créditos Comerciales:

Son créditos otorgados en moneda nacional o extranjera por montos mayores al equivalente de diez mil dólares (U\$s10.000) a personas naturales o jurídicas, orientados a financiar los sectores de la economía, tales como: industriales, agropecuarios, turismo, comercio, exportación, minería, construcción, comunicaciones, servicios y todas aquellas otras obligaciones de naturaleza comercial del deudor. También se imputarán a este grupo, los deudores de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), conforme la definición dada a este sector por la ley de la materia, así como todos los contratos de arrendamiento financiero suscritos con personas jurídicas o naturales sobre bienes de capital, entendiendo por tales aquellos que se destinen a la producción o a la prestación de algún servicio, cualquiera sea su valor.

La cartera comercial de un banco estará integrada, entre otras, por las siguientes operaciones:

- 1) Préstamos
- 2) Descuentos
- 3) Intereses y comisiones por cobrar
- 4) Aceptaciones
- 5) Sobregiros autorizados
- 6) Garantías bancarias
- 7) Cartas de crédito emitidas y confirmadas
- 8) Anticipo sobre documentos de exportación
- 9) Letras de cambio
- 10) Operaciones de factoraje (Factoring)
- 11) Arrendamiento financiero (Leasing)

12) Deudores por ventas de bienes a plazo

13) Todas aquellas otras obligaciones de naturaleza comercial del deudor.^{xviii}

Criterios Mínimos para el Otorgamiento de cada Asistencia Crediticia Bancario

Para créditos de consumo e hipotecario para vivienda

Previo al otorgamiento de créditos de consumo e hipotecarios para vivienda, la entidad bancaria deberá analizar la capacidad de pago y la de endeudamiento en base a, entre otros, los ingresos del solicitante, su patrimonio neto, las cuotas y saldo de sus diversas obligaciones. Para obtener esta información, la institución bancaria requerirá del cliente el suministro de esta, así como, mediante consulta a la Central de Riesgos de la Superintendencia u otros antecedentes complementarios que permitan estimar la calidad del conjunto de las obligaciones del deudor sujeto de evaluación, tales como la información del historial crediticio del deudor de centrales de riesgo privadas que tenga a su disposición la institución financiera.

La evaluación de los deudores se efectúa utilizando tecnologías crediticias especializadas en créditos de consumo e hipotecario para vivienda conforme los aspectos mínimos de gestión de riesgo.

Para los microcréditos

Para su otorgamiento, la institución financiera efectúa una evaluación exhaustiva del deudor, que contempla el análisis de la capacidad de pago y capacidad de capitalización en base a los ingresos del solicitante, su patrimonio neto, importe de sus diversas obligaciones o pasivos, el monto de las cuotas asumidas con la institución financiera, consulta a la Central de Riesgos de la Superintendencia u otros antecedentes complementarios que permitan estimar la calidad del conjunto de las obligaciones del deudor sujeto de evaluación, tales como la información del historial crediticio del deudor de centrales de riesgo privadas que tenga a su disposición la institución financiera.

La evaluación de los deudores se efectúa utilizando tecnologías crediticias especializadas en microcrédito que contengan manuales de procedimientos para la gestión del riesgo de crédito que definan claramente la tecnología aplicada, así como con manuales de control interno que permitan controlar y monitorear el riesgo inherente a estas operaciones.

Para los créditos comerciales

Previo al otorgamiento de un préstamo comercial, la institución financiera realiza una evaluación exhaustiva del nivel de riesgo de la totalidad de las obligaciones del deudor con la institución, sobre la base del análisis y consideración de los siguientes cuatro factores principales:

- a) La capacidad global de pago del deudor: La evaluación de la capacidad global de pago de los deudores considera la carga financiera que implica el perfil de vencimientos de la totalidad de sus obligaciones con la institución financiera y otras instituciones del Sistema Financiero, así como la consideración de otros endeudamientos, bancarios y no bancarios, con terceros, comparado

con la capacidad generadora de flujos provenientes de las distintas actividades del deudor, incluyendo las características del entorno económico en que éste se desenvuelve y la evaluación del riesgo cambiario crediticio, para los créditos otorgados en moneda extranjera por montos iguales o mayores al equivalente de cincuenta mil dólares (US\$ 50,000.00). Dicha comparación se realiza a través de un análisis de los antecedentes referidos a la situación económica y financiera del deudor, que son solicitados, analizados y constatados necesariamente por la institución financiera, tales como estados financieros, situación patrimonial, proyecciones de recuperabilidad de los créditos u otros antecedentes complementarios que permitan estimar la calidad del conjunto de las obligaciones del deudor sujeto de calificación. El análisis de la capacidad del deudor del servicio de sus obligaciones con la institución financiera son reflejados en un estado de flujo de efectivo, el cual es obligatorio para cada deudor en el otorgamiento y la evaluación de créditos. Dichos antecedentes, son incluidos en la documentación de los créditos que la institución financiera ha otorgado al deudor, estos son constatados por la institución financiera y fundamentados, confiables y recientes, con una antigüedad no mayor a un año respecto de la fecha de evaluación y clasificación del deudor.

- b) El historial de pago: Es el comportamiento pasado y presente del deudor respecto de los créditos que tiene o ha tenido con la institución financiera y otras Instituciones del Sistema Financiero, considera el grado de cumplimiento de las condiciones establecidas en los contratos de crédito, niveles de morosidad u otros compromisos formales. Para tal efecto, la institución financiera lleva una lista detallada que consta en el expediente de cada deudor, el cual debe incluir antecedentes relativos a: créditos otorgados, reestructurados, cancelados, vencidos, refinanciados, prorrogados o cualquier otro antecedente que permita evaluar el comportamiento pasado y presente del deudor con la institución financiera y con otros bancos. Se incluye en este análisis, la evidencia de haber consultado

la Central de Riesgo de la Superintendencia y cualquier otro sistema de información privado que tenga a su disposición la institución financiera.

- c) El propósito del préstamo: El propósito del préstamo deberá ser específico, compatible con la actividad económica financiada, relativo a la fuente de pago y congruente con la estructura y términos del préstamo. Para ello la institución financiera debe conocer claramente el destino y uso de los fondos prestados al deudor.
- d) La calidad de las garantías: Las garantías constituidas por el deudor a favor de la institución financiera, representan una fuente alternativa de recuperación de los créditos con la institución financiera. La evaluación de la calidad de las garantías se basa en antecedentes relativos tanto a la valuación actualizada de las mismas, sustentada en tasaciones o valoraciones realizadas por peritos valuadores debidamente inscritos en el Registro de Peritos Valuadores de la Superintendencia conforme las disposiciones establecidas en la normativa que regula esta materia para los casos de garantías ubicadas en el país, así como en los aspectos legales específicos de cada crédito y garantías asociadas, relativos a su constitución y registro u otros, que permitan estimar el grado de recuperabilidad por vía de las garantías asociadas a los créditos, mediante la posible ejecución de los bienes, valores u otros resguardos constituidos en favor de la institución y la correspondiente cancelación, parcial o total, de la deuda garantizada. xix

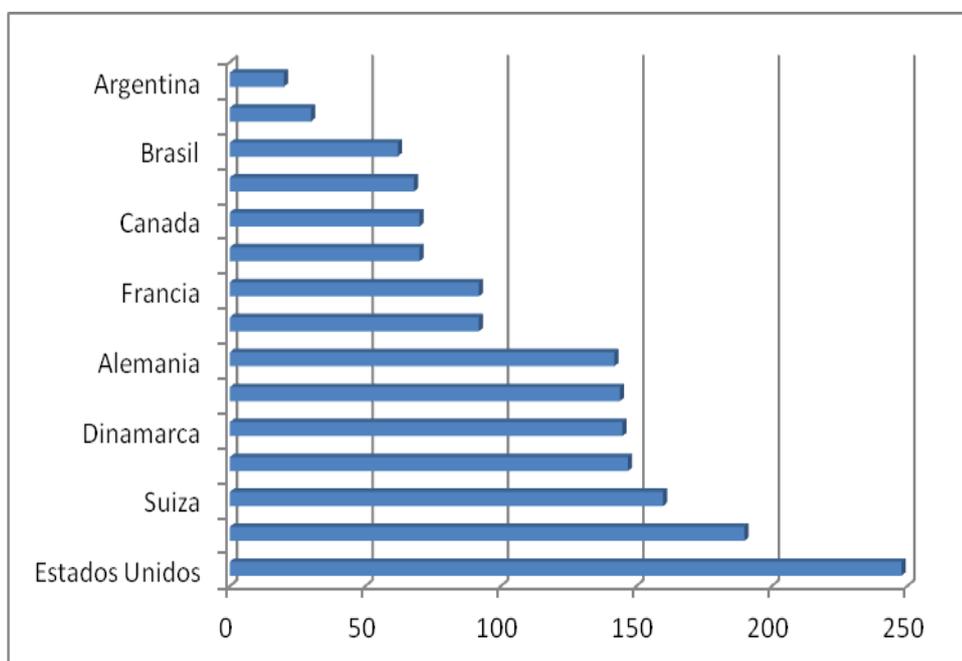
Crédito Bancario

Comparación Internacional

El Banco Mundial publica una estadística alarmante en cuanto a la participación crediticia bancaria según el PBI nacional (2016), siendo ésta la más baja de Latinoamérica y a niveles de países africanos como Rwanda y Madagascar.^{xx}

El gráfico compara a escala internacional los préstamos al sector privado respecto al Producto Interno Bruto. Del mismo se desprende que el tamaño relativo de la banca en relación a la dimensión de la economía total Argentina alcanzó el 14,5% para fines del 2007, encontrándose muy por debajo de otros países de la región como Chile y Brasil que ostentan un 69,8% y 53,6% respectivamente.

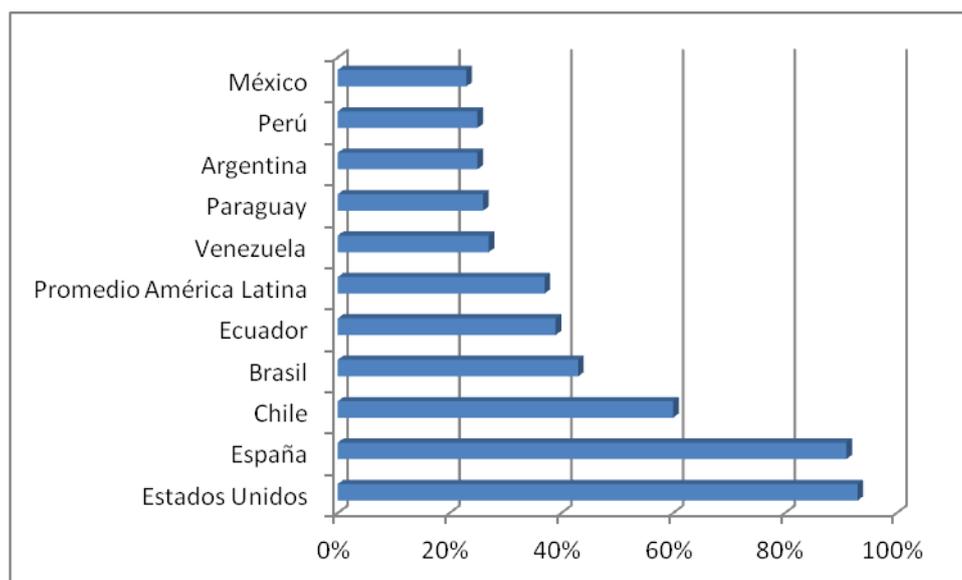
Préstamos al Sector Privado Respecto al PBI año 2007



Fuente: elaboración propia.

Otra forma de evaluar el nivel de bancarización es teniendo en cuenta la cantidad de personas que acceden a servicios bancarios. En este sentido, se puede observar según el siguiente gráfico, en América Latina, apenas el 37% de la población adulta dispone de alguna cuenta bancaria, mientras que en Estados Unidos o España esa proporción alcanza el 93% y 91% respectivamente.

Porcentaje de Población Adulta con al Menos una Cuenta Bancaria



Fuente: elaboración propia.

Como señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), un indicador relacionado con la baja bancarización argentina viene dado por la cantidad de cuentas abiertas para pago de haberes: en 2008 sólo 6.953.717, frente a alrededor de 18 millones de personas en condiciones de ejercer un trabajo, lo que habla de la escasa formalidad de los empleos.

Como se ve el gráfico anterior, Chile el caso más desarrollado de la región alcanzando un 60% de la población adulta con alguna cuenta bancaria, mientras que la situación en Argentina ronda el 25%, por debajo del promedio de América Latina que alcanza un 37%.

De esta forma, la evidencia indica que Argentina presenta un nivel bajo de profundidad financiera y bancaria, siendo menor no sólo a países

desarrollados sino también en relación a países de similares, e incluso menores, niveles de desarrollo^{xxi}.

Estructura del Sistema Financiero Argentino

Los bancos centrales cumplen un rol fundamental dentro del sistema financiero y de la economía. Son responsables de funciones tales como la emisión monetaria y la regulación del crédito. Se sirven de una serie de herramientas que son aplicadas con total independencia y en base a los objetivos perseguidos por la institución, pero de acuerdo a los grandes objetivos de política económica de un país.

En toda economía de mercado, el sistema financiero cumple la misión fundamental de captar el excedente de fondos de las unidades ahorradoras y canalizar ese excedente hacia las unidades prestatarias. Las unidades pueden ser, en ambos casos, públicas o privadas. Al canalizar fondos desde agentes económicos con ingresos superiores a sus gastos de consumo (ahorristas) hacia agentes económicos con necesidades superiores a sus ingresos (empresas, por ejemplo), el sistema financiero resulta fundamental para el financiamiento de la inversión.

En el desenvolvimiento de sus funciones el sistema satisface necesidades de la comunidad, las cuales en su conjunto y dependiendo de cómo las mismas se lleven a cabo, afectan al interés general. Por esta razón, se hace necesaria la regulación y supervisión de esta actividad.

El sistema financiero, entendido como un todo cuyas partes estén integradas entre sí y respondan a una concepción general de su funcionamiento, no existió en la Argentina sino hasta 1935, año en que se dicta la Ley de Bancos y se crea el Banco Central de la República Argentina. Este acontecimiento marca un hito fundamental en la actividad financiera en el país. Desde ese momento, el B.C.R.A. se transforma en la entidad más importante

del sistema financiero, ejecutando mediante sus instrumentos la política monetaria, financiera y cambiaria.

Estados Contables. Montos expresados en miles de pesos.

	dic-14	dic-15	nov-16	dic-16	ene-17
ACTIVO	19.773.145	22.815.253	36.708.355	40.372.940	41.157.654
Disponibilidades	997.578	1.311.921	1.756.713	1.961.193	1.808.522
Títulos Públicos y Privados	802.958	169.753	57.772	62.784	161.740
Préstamos	16.026.691	18.931.561	31.772.516	35.123.468	35.940.692
Sector Financiero	731.740	365.366	250.973	292.878	227.257
Sector Privado no Financiero y Residentes en el Ext.	15.930.909	19.439.214	32.553.882	35.892.747	36.815.260
Adelantos	278.311	527.643	1.214.295	1.256.419	1.534.215
Doc a sola firma, descont. y comprados	204.495	319.050	393.565	388.838	403.193
Hipotecarios	57.613	95.556	175.787	175.951	70.776
Prendarios	8.859.194	10.423.682	15.979.895	16.796.268	17.861.022
Personales	2.795.091	3.064.229	5.385.655	5.607.079	6.216.502
Intereses y dif. cotiz. deveng. a cobrar	416.846	416.484	647.521	695.070	726.239
Previsiones	-635.958	-873.019	-1.032.339	-1.062.157	-1.101.825
Otros Cred.por Interm.Finan.	531.765	707.739	887.086	945.695	846.808
Montos a cobrar por ventas contado a liq. y a término	19.325	49.606	21.291	29.990	20.855
Bienes en Locación Financiera	695.303	786.109	914.047	932.449	971.623
Part. en otras Sociedades	14.729	23.134	5.166	5.422	5.605
Créditos Diversos	461.490	635.237	1.030.246	1.046.739	1.111.681
Bienes de Uso	76.654	95.203	122.184	124.840	127.222
Bienes Diversos	51.300	41.322	43.475	50.723	54.253
Bienes Intangibles	109.626	107.575	118.066	118.365	127.725
Partidas Pend. de Imputación	5.051	5.699	1.084	1.262	1.783
PASIVO	14.955.829	17.123.250	29.738.083	33.292.389	33.953.269
Depósitos	3.442.349	3.210.630	3.685.046	4.998.073	4.506.152
Sector Privado no Financiero y Residentes en el Ext.	3.442.349	3.210.630	3.685.046	4.998.073	4.506.152
Caja de ahorros	322.980	707.458	900.004	1.166.572	1.152.554
Plazo fijo e inversiones a plazo	2.964.909	2.400.317	2.624.547	3.676.878	3.201.489
Intereses y dif. cotiz. deveng. a pagar	132.924	74.975	94.772	97.639	91.663
Otras Oblig.por Intermed. Financ.	10.017.022	11.465.484	23.659.486	25.829.609	26.780.669
Obligaciones Negociables	4.599.423	4.365.305	7.629.758	8.184.767	8.308.656
Líneas de Créditos del Exterior				1.187	2.148
Montos a pagar por compras contado a liq. y a término	15.087	207.466	86.126	155.181	20.842
PATRIMONIO NETO	4.817.316	5.692.003	6.970.272	7.080.551	7.204.385
Capital, Aportes y Reservas	3.788.250	4.425.952	5.666.944	5.666.946	5.666.944
Resultados no asignados	1.029.066	1.266.051	1.303.328	1.413.605	1.537.441
RESULTADOS MENSUALES	102.417	109.311	179.148	110.277	124.000
Ingresos financieros	512.876	666.430	897.527	916.762	944.478
Por Intereses	409.166	464.096	732.714	754.518	780.843

Fuente: BCRA, Nómina de entidades financieras actualizadas a enero 2017.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Metodología de Trabajo

El carácter de la investigación será exploratorio descriptivo. Se funda en el análisis cualitativo y se ha desarrollado mediante un abordaje que tuvo en cuenta los siguientes espacios de análisis: Pymes y Entidades bancarias. Se utilizará la bibliografía pertinente, datos obtenidos de fuentes específicas e información brindada por entidades financieras a las cuales el autor de dicha investigación tiene acceso por su profesión.

Metodología de Desarrollo

En primer lugar es necesario exponer la situación actual de las micro empresas de reciente formación frente a los créditos bancarios y con ello destacar y desarrollar los principales motivos de su difícil acceso. Se pretende con ello visualizar la coexistencia tanto de motivos normativos de las políticas financieras y presiones fiscales nacionales, como de capacitación del empresariado.

En segundo lugar se expondrán las principales características de las distintas líneas de créditos que el sistema bancario tiene disponible para las pymes. También se desarrollarán las exigencias contables y fiscales ya que, como se apreciará, forman parte de uno de los motivos del escaso acceso al crédito bancario.

El análisis se efectuará para el sistema bancario en general desarrollando exclusivamente las alternativas de financiamiento disponible, y

se limitará a un espacio de análisis: las microempresas de reciente constitución.

Disponibilidad de Fuentes

- Cuerpo normativo de banco Galicia.
- Memoria y Balance del Grupo Financiero Galicia – Enero / Diciembre 2014.
- Marco regulatorio del Banco Central de la República Argentina (BCRA).
- Publicaciones de Comunicación del BCRA.
- Código de Comercio de la República Argentina.
- Página oficial de BCRA
- Página oficial del Ministerio de Industria.
- Página oficial del Ministerio de Economía (MECON)
- Informes económicos de coyuntura del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia de Buenos Aires.
- Página oficial del Banco Mundial.

DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

La intención del trabajo es proponer mejoras en la reciente e innovadora asistencia bancaria para empresas de reciente formación, visto los antecedentes sobre el escaso acceso al crédito según lo desarrollado. Siendo entre las principales causas las limitaciones normativas del BCRA, las altas presiones tributarias que provocan informalidades que no son volcadas en sus estados contables obligatorios, y el bajo nivel de capacitación de sus emprendedores.

Por otra parte se analizarán las ventajas y beneficios que implica para las jóvenes empresas tener acceso a una calificación crediticia y una correcta asistencia financiera por parte de los bancos.

El BCRA acerca de la asistencia crediticia bancaria

Tal como se desarrolló a lo largo del trabajo, el Banco Central de la República Argentina impone a los bancos limitaciones, en su Carta Orgánica, en cuanto a la asistencia financiera bancaria para las empresas; las cuales están dadas principalmente en los datos volcados en los estados contables que deben presentar anualmente, según lo establece el Código de Comercio Argentino. Estos datos son los que van a marcar el destino final de la asistencia bancaria a brindar, siendo el patrimonio neto de la empresa tal vez el principal punto a determinar su limitación dado que no se puede prestar más del total de su patrimonio neto (en adelante PN), siendo la Comisión A-5949 del B.C.R.A sobre la Graduación del Crédito, tercera sección "límites máximos", la norma

que rige tal limitación; según como se mencionó en apartados anteriores del presente trabajo (página 35).

Sólo por decisión de Directorio de un banco se podrá asistir hasta dos veces su PN, siendo éste el máximo.

Para los casos que el banco decida prestar más del PN de la empresa, el banco tiene la libertad de elegir la garantía a tomar, siendo entre las preferidas las hipotecas en primer grado y las cauciones en plazo fijo.

Presión Tributaria

Por otra parte es importante destacar en estas limitaciones, la gran presión tributaria que sufren las nuevas empresas por lo que es común que caigan en la informalidad en cuanto a la veracidad de la información volcada es sus estados contables. Al mismo tiempo que su patrimonio neto se ve afectado por la presencia de escasos bienes, siendo estos los justos y necesarios para emprender el objeto de la empresa.

El último Informe de Competitividad Global del World Economic Forum (Foro Económico Mundial)^{xxii} ofreció una actualización anual sobre el estado de las economías más grandes del mundo. Una de las referencias que más se tiene en cuenta es la carga fiscal del país: mientras más alta sea la presión tributaria, menos competitividad tiene la economía. Para medir esto, el Foro utiliza la medición de "la tasa impositiva total" que calcula el Banco Mundial en base a la cantidad total de impuestos, en la que suma cinco tipos diferentes de contribuciones. Estos impuestos son Ganancias o el impuesto sobre la renta; contribuciones sociales y laborales a cargo del empleador; impuestos sobre transmisiones patrimoniales; impuestos sobre el volumen de negocios, y otros pequeños impuestos. Es decir que se contemplan

gravámenes que recaen sobre el empleador y no el empleado. En esta evaluación, Argentina encabeza el ranking de presión tributaria del World Economic Forum, según cita el portal especializado Business Insider.^{xxiii}

El crédito a las Pymes Argentinas

En la Argentina el crédito al sector privado representan el 14% del Producto Bruto Interno, lo que constituye menos de la mitad del ratio promedio de los países de América Latina. En el caso de las pequeñas y medianas empresas el mercado del préstamo es aún más pequeño en términos relativos, ya que solo reciben 20% del stock del crédito bancario.

Tanto la teoría como la experiencia internacional dan cuenta de las dificultades de las pymes para acceder al financiamiento y demuestran que la presencia o la ausencia de ciertos factores pueden aminorar o acrecentar estos problemas.

En América Latina, por ejemplo, al tratarse de economías en desarrollo que experimentan períodos de volatilidad en sus variables macroeconómicas, los mercados de crédito sufren las fallas de funcionamiento con mayor intensidad.

Así, mientras que en la región aproximadamente 50% de las pymes logra acceder al crédito bancario, en Estados Unidos este porcentaje asciende a 92%.

Más aún, en Chile, que es el país con mayor cobertura bancaria a las pymes de América Latina, estas empresas obtienen 68% de su financiamiento mediante capital propio (Pollack y García, 2004).

En Argentina existe una segmentación del sistema financiero con discriminación negativa hacia las pymes, sin embargo, esto no constituye un fenómeno nuevo. Por el contrario, es consecuencia de una sucesión de hechos

ocurridos a lo largo de varias décadas, si bien las causas principales fueron el resultado de las políticas implementadas en los años noventa.

Evolución del Crédito desde los 90 a la actualidad

En el año 1991 se inició en Argentina el Plan de Convertibilidad, el cual implicó la puesta en marcha de un sistema de caja de conversión con un tipo de cambio sobrevaluado (en ese entonces, de \$1=U\$1), como parte de un paquete de políticas que incluyó la privatización de empresas públicas y una serie de medidas de liberalización general de la economía. Como resultado de ello, el sistema financiero se vio transformado sustancialmente, signado por el comienzo de un proceso de concentración y extranjerización del sector bancario, con la pérdida de relevancia de las instituciones bancarias públicas y de los bancos pequeños.

Se registró un fuerte aumento de los agregados monetarios con un incremento del total de créditos otorgados: entre 1991 y 1998 los préstamos se multiplicaron por cinco.

Pese a que la expansión del volumen de créditos a lo largo de los años noventa benefició al sector privado en general, incluidas las pequeñas y medianas empresas, la información da cuenta de la persistencia en la segmentación del financiamiento. Bleger y Rozenwurcel (2000) muestran datos del Banco Central de la República Argentina (BCRA) por tramo de deuda a partir de los cuales concluyen que sólo 20% del crédito del sistema financiero en el año 1998 se destinaba a las empresas de menor tamaño.

La crisis que se produjo a fines del año 2001 terminó con la convertibilidad y, al mismo tiempo, marcó un punto de quiebre en el modelo económico argentino. A pesar de las sucesivas alzas en las tasas de interés, la desconfianza en el sistema financiero, sumada al malestar político y social en la que se encontraba inmerso el país, impulsaron al sector privado a retirar masivamente el dinero de los bancos. Con el fin de evitar el colapso del sistema, el gobierno implementó el “corralito”, que consistió en la restricción de

la libre disposición de dinero en efectivo de plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorros. Además, con el abandono de la convertibilidad, se estableció un nuevo valor para el tipo de cambio (U\$S1= \$1,40). Los depósitos bancarios fueron pesificados ante la imposibilidad de las instituciones financieras de cubrir la oleada de extracciones en un escenario de escasez de liquidez. El inevitable resultado de este proceso fue que el volumen de crédito al sector privado se redujo drásticamente, desde 23% del PBI que representaba en 1998, hasta 8% en momentos de la crisis (Bleger, 2004).

Inicialmente los bancos cortaron de manera drástica la concesión de nuevos créditos y privilegiaron la mejora de su liquidez en condiciones de alta incertidumbre. Pasados los momentos más agudos de la crisis, la liquidez de las entidades empezó a recuperarse como también la oferta de financiamiento (Bleger, 2004).

Durante el año 2004 se advierte una marcada tendencia al restablecimiento del crédito, tanto para las personas como para las empresas. Sin embargo, el crecimiento de los préstamos se concentra en las líneas de muy corto plazo (adelantos en cuenta y descuentos de valores). El aumento significativo de los cheques en circulación confirma el restablecimiento gradual de la cadena de pagos y mejora la posibilidad de descontar las cuentas a cobrar de las pymes, para ampliar su capital de trabajo (Bleger, 2004).

Pymes, Motor del Empleo en Argentina

Según en el XXVII Foro Iberoamericano del 25 y 26 de octubre del 2012 realizado en Buenos Aires, para el mismo período las Pymes en la Argentina representan el 99% del total de las empresas, generan el 70% del empleo, el 45% de las ventas totales y representan un total de 603.000 empresas.

Estos datos dan cuenta que las Pymes en la Argentina son la principal fuente de trabajo, pero a pesar de ello no siempre contaron con una adecuada estructura de asistencia bancaria, tanto en aspectos financieros como en servicios brindados. Fue entonces que los bancos comenzaron a prestar más atención a este sector con políticas más flexibles en materia de asistencia financiera, pero siempre limitadas por las normas establecidas por el Banco Central de la República Argentina como se ha desarrollado a lo largo del trabajo.

“La Argentina no puede basar su economía en grandes empresas”^{xxiv} decía el especialista en pequeñas y medianas empresas estadounidenses Marvin Nesbit, en un reportaje llevado a cabo por el periódico Página 12 tras su visita a la Argentina organizada por la Fundación Pro-Buenos Aires. En esta entrevista destacaba que la clave para que una pyme pueda desarrollarse es la administración, siendo éste el mayor déficit de las empresas pequeñas. Muchas veces, los dueños son técnicos muy buenos pero no saben administrar el negocio. Es el principal problema. El tema es central porque administrar significa un poco de todo: involucra a las finanzas, el marketing y hasta cuál seguro tener. La mayoría de los empresarios pymes tienen un buen conocimiento de la parte técnica: saben hacer el producto, pero no saben venderlo ni cómo financiar los insumos, por ejemplo. Para lograrlo, los empresarios deberían capacitarse y asesorarse.

El acceso al crédito es uno de las principales trabas que tienen las Pymes en Argentina. Una Pyme sin créditos bancarios está limitada en su crecimiento, como dijo Marvin Nesbit en la misma entrevista citada anteriormente. “El Gobierno debería desarrollar programas especializados para financiar los pequeños negocios. En este sentido, el sistema que funciona en los Estados Unidos es muy bueno. Porque el Gobierno les da a los bancos privados una garantía por sus préstamos otorgados a pymes. Generalmente, la garantía es del 80 por ciento del valor del crédito: el banco corre el riesgo sólo por el 20 por ciento del préstamo. Si la empresa no cumple, será el Gobierno el encargado de cobrarle algún día esa deuda. Que quede claro: esto no es una donación, aunque es cierto que algunas veces (pocas), el Estado pierde plata

por este mecanismo. Sin dudas, ésta es la mejor forma para que los más chicos se financien".^{xxv}

Para autores como Rubén Ascúa^{xxvi}, en su trabajo *Pymes como Factor de Integración* (2010), destaca la importancia de las PyMEs como unidades de producción de bienes y servicios, que poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán una buena fuente generadora de empleo, sobre todo de profesionales y demás personal calificado. Sostiene también que casi la totalidad de las economías de mercado, las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro-emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía argentina.

Profundizando aún más acerca de la importancia de las PyMEs en Argentina, diversos autores sostienen que las características fundamentales están dadas por las siguientes características:

- ✓ Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado, favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- ✓ Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- ✓ Obtienen economía de escala a través de la cooperación ínter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

Debido a la importancia de las pequeñas y medianas empresas en la economía argentina, dicho tipo de empresas son estudiadas por diversas organizaciones como CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa), Fundación OBSERVATORIO PYME y la Fundación IDEA, entre otras; que fundamentan que el sector contribuye de forma importante al PBI, en la generación de empleo, en la competitividad de las empresas y en el desarrollo de sectores.

Estas afirmaciones, sirven como base para mostrar que en la gran mayoría de los directivos de las pequeñas y medianas empresas existe un desconocimiento sobre los diferentes tipos de financiación y cómo esto desfavorece al crecimiento en la producción o desarrollo industrial de su sector.

Financiamiento a las Pymes

Es de conocimiento la crisis económica por la que viene atravesando nuestro país y las dificultades de acceso al financiamiento que enfrentan las Pymes para hacer rentable cualquier actividad.

Las Pymes se encuentran reguladas por la ley 24.467 de 1995 y la 25.300 de 2000 que complementa la primera. Estas tienen por objeto promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas facilitando el acceso al crédito ya sea mediante la creación de nuevos instrumentos o a través de los ya existentes.

Las distintas formas de financiamiento se pueden categorizar en: financiación bancaria, privada y estatal.

Los bancos ofrecen créditos a corto y largo plazo. Los productos ofrecidos a las pequeñas y medianas empresas son similares en las distintas instituciones bancarias y generalmente están orientados a mejoras o crecimiento en el proyecto actual y no suelen financiar el inicio de las empresas.

La financiación privada consiste en otras posibilidades de financiamiento excluidas las bancarias, como la autofinanciación, la financiación a través de proveedores o los fondos de capital de riesgo.

El Estado debe participar en el desarrollo y crecimiento de las Pymes por medio de la implementación de políticas de inversión, subsidios o beneficios especiales. Si bien el Estado cuenta con muchos programas de apoyo, muchas veces estos quedan en simples enunciados o no tienen la celeridad necesaria, la gran dispersión de organismos gubernamentales que trabajan en esta materia hace que los programas pierdan efectividad.

El problema de financiamiento no sólo es responsabilidad de quien debe ofrecer el mismo sino también de quien lo demanda, o sea las propias Pymes. Muchas de ellas son de origen familiar y presentan conflictos familiares que

corren el foco de atención de sus verdaderos intereses para centrarse en estos conflictos.

En la era de la globalización donde estas empresas deben competir con grandes multinacionales hace necesario que se manejen profesionalmente, capacitándose, dotándose de los adelantos tecnológicos y fijándose un plan de negocios.

Según el autor Salloum (2010)^{xxvii}, la provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave y es aquí donde las pequeñas y medianas empresas encuentran la mayor dificultad dado que la problemática está en el desconocimiento que hoy día tienen las empresas familiares, que en su gran mayoría son las pequeñas y medianas empresas, con respecto a los sistemas de financiación; y esto lleva a que los desarrollos específicos que se deberían realizar, no son llevados a cabo por falta de financiamiento.

Como se ha visto anteriormente, las Pymes necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación. Generalmente, dentro de las Pymes existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

En otro orden, el requerimiento de garantías es un problema que afecta de manera particular la oferta y la demanda de fondos. El sistema bancario, para desarrollarse saludablemente necesita crear un ambiente de confianza en sus ahorristas y para evitar riesgos, exige a los tomadores de créditos altos niveles de garantías.

El mismo autor define como los principales impedimentos al acceso al crédito de las Pymes, a la escasez de management y trabajadores calificados, la adaptación tecnológica y los recursos financieros. Entendiéndose a la escasez de management, como la falta de capacitación de los directivos a cargo de las pequeñas empresas en cuestiones básicas contables y financieras, como así también productivas y comerciales.

Según un estudio de la CEPAL^{xxviii} realizado en el año 2010 sobre el acceso al financiamiento de las Pymes argentinas^{xxix}, concluye que en gran medida la dificultad de las empresas para acceder a un crédito bancario, depende de tres aspectos:

1) Al Estado le cabe la función de proveer los recursos financieros para viabilizar los programas de asistencia y de velar, mediante un estricto control profesional de la banca comercial, por su uso adecuado al objetivo social planteado.

2) La banca comercial, por su parte, debería ser la encargada de seleccionar pymes con alta capacidad y voluntad de pago.

3) Por último, las propias pymes interesadas en estos programas son las responsables de tomar acciones para mejorar la calidad y transparencia de su información contable histórica y proyectada, donde reside el principal obstáculo para insertarse en el mercado de crédito. La asistencia técnica y financiera del Estado puede contribuir a eliminar barreras de costo y culturales que pueden frenar estas iniciativas a nivel interno de cada empresa.

Líneas de Financiamiento Bancario

Si bien los nombres de las líneas de crédito pueden variar entre las entidades bancarias, éstas se dividen básicamente en dos:

1. Líneas orientadas al consumo: Son aquellos productos bancarios cuya finalidad es el consumo habitual y personal cotidiano de una persona física. Entre los más tradicionales se encuentran las tarjetas de créditos y préstamos personales.
2. Líneas orientadas a la producción y capital de trabajo comercial: Son todos aquellos productos destinados a personas jurídicas o

físicas con actividad comercial. Existen tantas líneas como tipos de empresas, de forma de tal de lograr cubrir cada necesidad. Si bien existen innumerables líneas de crédito para este sector, podemos decir que las más tradicionales son los acuerdos de sobregiro en cuenta corriente, las tarjetas de crédito corporativas o bussines, préstamos financieros, compra de cheques diferidos y a fecha, préstamos prendario, hipotecarios y leasing.

Dado la temática del presente trabajo, se desarrollarán los principales productos financieros destinados a la producción y capital de trabajo de empresas.

(Ver Anexo detalle de Líneas de Créditos)

Plan de Negocios

Según comentaba Germán Ghisoni, Gerente de Banca Minorista del Banco Galicia en una entrevista realizada en Mendoza por el diario Los Andes en el 2015... “En una primera instancia, uno creería que lo que necesita este sector (Pymes) es financiamiento, pero en realidad hay muchas que lo tienen y luego no saben cómo administrar dicho dinero. Por esto la importancia recae en la necesidad de capacitación y planificación de negocios. Éste es el principal problema por el cual fracasan muchos de los negocios y no llegan a ser sustentables en el tiempo. Muchos, no suponen un plan de crecimiento, de crisis, de apertura de mercados o negocios”^{xxx}.

Existe innumerable bibliografía sobre las razones del fracaso de las pymes y sus principales motivos, entre los que se destacan:

1. No tener un Plan de negocios escrito: Es necesario conocer, al menos, los datos claves sobre el proyecto de la empresa y sobre el sector. Para eso, hay que estudiar el mercado, analizar la política de precios, los costos, la rentabilidad, la inversión necesaria y el financiamiento. El plan de negocios ayuda a entender los puntos clave, evitar errores, hacer proyecciones y sobre todo, a conseguir capital y acceso a créditos.

2. La falta de experiencia en el sector: En los negocios los cambios ocurren rápido, y es común que no haya tiempo para aprender lo suficiente sobre éste. Por eso, antes emprender es importante investigar acerca del mercado en el que se insertará el negocio para definir si el proyecto es realmente demandado por el público y cuál es la competencia a la que se hará frente, así como la capacidad del management de la Pyme para enfrentarla.

3. Oportunidades de negocio limitadas: No todas las buenas ideas se pueden convertir en negocios exitosos. Que el producto o servicio sea increíble y que todo el mundo lo necesita, no significa que todos lo vayan a comprar.

4. Demasiada competencia: No tener competencia puede ser riesgoso, ya que podría significar que no hay mercado, pero encontrar muchos competidores podría demostrar que el área que te interesa está saturada.

5. Un equipo inexperimentado: Los inversionistas buscan gente que tenga experiencia en el dominio y operación del negocio. Si es el primer acercamiento al mundo de los negocios es recomendable que se busque un socio “que ya ha estado ahí” para balancear la pasión y traer experiencia a una nueva Pyme.

6. Subestimar los recursos necesarios: Aunque el principal recurso es el dinero para financiar un proyecto, otros como los contactos en la industria y el acceso a los canales de marketing pueden ser aún más importantes que ciertos productos. Además, tener demasiado capital sin saberlo administrar puede llevar a la falta de dinero.

7. No tener suficiente marketing: Conseguir recomendaciones de boca en boca no es suficiente para hacer que un producto o marca sean visibles en el mercado actual. Sin una estrategia efectiva e innovadora será difícil conseguir clientes, y por lo tanto, negocio.

8. Darse por vencido rápidamente: Una de las principales causas del fracaso de las empresas es que el emprendedor simplemente se cansa, abandona sus energías en el negocio y cierra la compañía. A pesar de algunos errores y fallas, muchos emprendedores exitosos como Steve Jobs y Thomas Edison continuaron trabajando en su proyecto hasta que triunfaron.^{xxx}

Un plan de negocios es una información escrita, con palabras y números, acerca de quién es el dueño o los socios de la empresa, qué desea hacer y qué necesita para lograrlo, ya sea que se trate de su actual empresa o para un nuevo emprendimiento. Es un resumen detallado sobre su empresa, los productos y servicios que suministra, las operaciones comerciales que desarrolla, cuáles son sus planes futuros, y el financiamiento con que cuenta y el que está requiriendo para su evolución empresarial. Un Plan de Negocios es un documento que describe el desarrollo futuro de un emprendimiento, y que muestra que el mismo es factible.

Un Plan de Negocios contiene^{xxxii}:

- Una breve memoria de su empresa.
- Quién/quienes llevarán adelante el proyecto.
- El concepto del proyecto o de la empresa.
- Sus objetivos.
- Los recursos financieros y humanos que requerirá el negocio.
- Cómo serán obtenidos esos recursos.
- Por qué la empresa tendrá éxito.
- En qué tiempo y cómo piensa que puede repagar los fondos que solicita.

El plan de negocios es su documento de referencia básico que le servirá al management de la empresa para situarse, conocer el negocio en detalle, antecedentes, estrategia y metas, que le será de gran utilidad para darlo a conocer al banco, a sus proveedores, o potenciales socios o inversores. El plan de negocios es la tarjeta de presentación de una empresa y de sus planes.

Limitaciones

Por las propias características de las empresas de reciente formación, éstas carecen de historia para aportar y por lo tanto para analizar en cuanto a parámetros de riesgos, lo que probablemente no permite ver una alta capacidad de pago ante la posibilidad de afrontar posibles créditos. Sumado a que probablemente no reflejen una masa de activos suficiente como otorgar respaldo o garantía ante incumplimiento de pago.

Las diversas limitaciones desarrolladas a lo largo del trabajo, como el bajo nivel de profesionalización, la falta de planificación escrita, delineamientos y seguimiento de proyectos, armados de escenarios, flujos de fondo, entre otros, hace que la posibilidad de demostrar un futuro alentador sea difícil.

Sumado a estos aspectos, en las empresas de reciente formación el acceso a un adecuado asesoramiento profesional relativo a la preparación de herramientas y planes de información proyectada y con sustento, sea bastante acotado, haciendo todo ello de fundamental importancia la necesidad de desarrollar un adecuado Plan de Negocios.

La Importancia del Plan de Negocio en el Acceso a Crédito

La mayoría de los emprendedores tienden a comenzar sus empresas con mucho entusiasmo y para ello es muy necesario tener presentes los datos clave para emprender cada negocio, adquirir productos de calidad y tener respaldo financiero. Es importante conocer el mercado en el que se estará involucrando, analizar el rango de precios, la rentabilidad, los costos y su inversión requerida. Un plan de negocios ayuda a planificar un proyecto y a comprender los puntos esenciales para evitar errores, conseguir el capital necesario, aplicar una buena estrategia de ventas que garantice utilidades y, sobre todo, conservar la visión empresarial.

Una de las inquietudes formuladas por los pequeños y medianos empresario es que, al evaluar una solicitud de crédito, los funcionarios bancarios sólo miran la historia y las garantías de la firma, y no tienen en

cuenta sus planes, su futuro. Desde el lado de los funcionarios del banco, se reclama que los empresarios, en general, se acercan a la entidad a solicitar un crédito sólo con una idea, no con un plan que permita saber cuáles son los proyectos, en qué se basa la información económica financiera que se presenta, y que muestre un cierto grado de seguridad de éxito del negocio. Lo que daría satisfacción a ambas partes es la presentación de un Plan de Negocios.

La relación entre los bancos y las Pymes tiene algunos aspectos críticos que pasan por las diferencias lógicas en los tiempos, los trámites, las exigencias y las urgencias, para mencionar sólo algunos de los problemas. Las Pymes piensan que el banco está poco familiarizado con la situación real de la empresa y que utiliza criterios incorrectos de análisis de sus requerimientos, mientras que la entidad financiera considera que las pequeñas y medianas empresas no entienden que hay disposiciones, que son las que originan los problemas en las solicitudes. Cuando el empresario proyecta un producto nuevo, necesita máquinas, equipos y capital de trabajo; cuando se propone expandir sus ventas requiere fondos adicionales; o puede demandar capital para reestructurar la empresa y mejorar su competitividad. En todos estos casos, necesita recurrir a una institución financiera. Como empresario, conoce a fondo su negocio, sabe lo que quiere y cómo lograrlo.

El problema es cómo hacer para transmitir su proyecto a funcionarios de esa institución financiera que tienen otros conocimientos y vivencias y deben atender a muchos clientes diferentes. La forma de hacerlo es mediante una presentación, confeccionada con ciertas reglas, para que toda esa información pueda ser captada por el funcionario que lo atiende y así lograr que el Banco entienda la viabilidad de su negocio. Esto es un plan de negocios. Este instrumento le suministra al Banco los datos que necesita para poder asumir la parte del riesgo que el empresario le propone cuando solicita financiación. Es la mejor manera para que el banco pueda conocer el negocio que desarrolla la empresa y las bases con que evalúa sus proyecciones futuras. El banco, como entidad comercial, necesita que el empresario le explique, de la mejor forma posible, que su negocio será exitoso y, de esa manera, pueda tener capacidad de repago.

Para evaluar la solicitud de crédito, la entidad financiera se basa en tres elementos:

1. La historia de la empresa, tanto desde el punto de vista económico como financiero y fiscal, así como sus antecedentes personales.
2. La situación en el momento en que se solicita la asistencia crediticia (activo, pasivo, patrimonio y garantías disponibles).
3. El futuro de la firma: cuáles son sus proyectos, cómo se aplicarán los fondos que está requiriendo; es decir, el plan de negocios.

El plan de negocios es siempre una herramienta útil, porque mientras el empresario lo elabora y lo revisa, se puede dar cuenta de riesgos, oportunidades, prueba estimaciones diferentes; percibe las necesidades financieras y las vincula con los parámetros proyectados del negocio. El plan de negocios le permite, por otra parte, repensar su emprendimiento con una metodología que lo aparte de los problemas del corto plazo y analizar con sus socios y colaboradores las perspectivas de la empresa.

Propuesta de Asistencia Bancaria para Pymes de Recientes Constitución

Hemos desarrollado a lo largo del trabajo distintos aspectos centrales acerca de las asistencias bancarias vigentes, sean crediticia o no, de las principales características y de la importancia de las Pymes en la Argentina. También hemos tratado sobre las limitaciones que las empresas de reciente formación tienen a la hora de solicitar un crédito bancario, no solo a raíz de lo que establece normativamente el Banco Central de la República Argentina especialmente en su Comisión A 5949 sobre la graduación del crédito, sino también por las enormes presiones tributarias del país, donde según el World Economic Forum, es la más grande del mundo. Hemos desarrollado y discutido que más allá del impedimento formal que limita a los bancos a prestar dinero a

estas empresas, existen serios problemas de capacitación empresarial de sus dueños. Actualmente la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) posee programas para emprendedores con el objetivo, programas tales como Capital Semilla, Empresas Madrinas, Emprendedores, entre los más conocidos^{xxxiii}.

Por otra parte, se pretende que con un correcto acompañamiento por parte de los bancos en la capacitación constante de estos primeros años de vida de la empresa, los resultados volcados en los estados contables estarán mejor preparados para acceder a su primer crédito bancario. El objetivo en este sentido sería posicionar mejor a la empresa ante las limitaciones crediticias normativas del B.C.R.A, la cual hace mención a una calificación bancaria normal y ordinaria no mayor al 100% del patrimonio de cada empresa.

Esta propuesta de asistencia bancaria innovadora, distinta a la clásica intervención a través del otorgamiento de líneas de créditos, y con un nuevo perfil más cercano al pequeño y reciente emprendedor, es el principal punto de interés del presente trabajo de estudio y por el cual se pretende dejar plasmado la importancia que representaría para una economía como la Argentina en donde las Pymes son las principales fuentes de ingresos y trabajo.

Por otra parte, si bien existen políticas estatales de promoción para impulsar a las Pymes argentinas al crédito, su acceso sigue siendo limitado y escaso atento a que muchas de las empresas de reciente formación carecen de poder de análisis histórico, activos suficientes que avalen su pago, estudios profesionales escritos como podrían ser planes de negocios y confección de análisis de proyección, entre sus principales impedimentos característicos. Uno de los programas del Ministerio de Producción de la Nación de reciente formación es el Programa de Estímulo para el Crecimiento de Mipymes lanzado en marzo del 2017 el cual el Gobierno impulsa la asignación de cinco millones de pesos para otorgar créditos a pequeñas y medianas empresas en el marco del régimen de tasa bonificada. El decreto presidencial 145/2017 establece que los créditos serán para proyectos de inversión productiva, ampliación de plantas, galpones, compras de bienes de capital e insumos o pago de salarios, con tasas de interés de entre 11% y 15,5% anual, con bonificación del Estado.

Los créditos tienen como objetivo incentivar a las pymes a financiarse en el mercado formal y crear sujetos de crédito para el sector financiero.^{xxxiv}

Con un Estado comprometido con políticas que logren impulsar a las Pymes a créditos con tasas especiales y específicas a la producción y/o creación de nuevas fuentes de trabajo, sumado al desarrollo de programas especiales de capacitación por parte de las entidades bancarias participantes, en aspectos tales como los administrativos - contables, impositivos y legales básicos, se podría mejorar notablemente el acceso a estos créditos tanto en aspectos cuantitativos como, especialmente, cualitativos.

Por otra parte, una sólida y nueva política fiscal repercutiría directamente en la calidad de los datos y resultados volcados en los estados contables de estas empresas, y por ende también, en el alcance crediticio a otorgar por parte de los bancos.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Se entiende que la información y la bibliografía relevada logra responder al problema objeto de la investigación y a la hipótesis planteada, en cuanto al análisis de las principales variables que impedirían un adecuado acceso al crédito bancario a empresas de reciente formación, y pondría en manifiesto que tanto las normativas vigentes del ente contralor bancario representado por el Banco Central de la República Argentina, como las fuertes presiones tributarias reinantes desde hace años y, como también así la falta de conocimiento y capacitación del empresariado en cuestiones administrativas – contables, impositiva y legales básicas, serían los principales aspectos a desarrollar en función de lograr un mejor y adecuado financiamiento a los nuevos emprendedores productivos nacionales.

Así lo demuestra la Comisión A-5949 del B.C.R.A sobre la Graduación del Crédito, tercera sección “límites máximos” en cuanto al impedimento normativo en otorgar créditos por parte de los bancos por más de un (1) patrimonio neto; el último Informe de Competitividad Global del World Economic Forum (Foro Económico Mundial) donde una de las referencias que más se tiene en cuenta es la carga fiscal del país (mientras más alta sea la presión tributaria, menos competitividad tiene la economía) encabezando la Argentina el ranking mundial de presión tributaria; por último, y entre otros estudios volcados, según el Informe de Economía Real de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina del 2008, sólo el 37% de los emprendedores empresariales completó los estudios secundarios lo que se presenta como un problema, debido a que en los últimos años se ha incrementado de forma proporcionalmente mayor el número de emprendedores por necesidad respecto de los emprendedores por oportunidad.

Como manifiesta el Centro de Entrepreneurship del IAE en colaboración con el Global Entrepreneurship Monitor... “la actividad

empresaria no depende únicamente de la actitud, motivación y capacitación de sus ciudadanos, sino también del contexto nacional, regional y global. Entre otros factores que afectan al surgimiento (y potencial éxito) de nuevos negocios, se destacan la disponibilidad de recursos financieros, la existencia de políticas públicas para apoyar emprendimientos, la educación y capacitación de los emprendedores, la efectividad en los mecanismos de transferencia de tecnología, el acceso a la infraestructura y la fortaleza de las instituciones legales y sociales.”(p.31).

Por otra parte, es importante considerar que las limitaciones impuestas no son una variable de ajuste puesto que es la forma que el B.C.R.A tiene para regular la actividad financiera de la cual así se aseguran cuestiones de fondo como la transparencia en la distribución de los créditos, las ganancias reguladas por parte de las entidades que prestan y, en lo que respecta a nuestro tema de análisis, se asegura un alto grado de devolución y pago de los créditos prestados a los distintos sectores económicos, entre muchas otras variables.

En cambio, una variable que si podría ajustarse, sería la creación de un Programa de capacitación y acompañamiento ofrecido por los bancos, el cual permita concientizar a los emprendedores de que no puede eludirse la dicotomía entre tener al día todos los movimientos comerciales y declarados (lo que implica la consecuencia de mayor pago de impuestos) y pagar menos impuestos, pero asegurarse el acceso a líneas de créditos que le permitan a la Pyme crecer y tomar así, el camino que le permita dejar de ser Pyme.

Como características deseables de un Programa bancario que logre diferenciarse de la clásica asistencia de prestar dinero, sería uno que logre el acompañamiento en los primeros años de vida de la empresa brindando a su management la posibilidad de capacitarse en temas referidos al manejo de su emprendimiento en función de fortalecer e incrementar su competitividad, contribuir a la profesionalización de sus emprendimientos y dar marco administrativo y legal a los proceso de formalización de actividades productivas. El Programa debería contemplar también la creación de áreas de mentorías donde la joven empresa cuente con un tutor que le brinde asistencia

virtual en cuanto a la redacción y presentación de un Plan de Negocios capaz de responder a los argumentos de análisis de riesgo necesarios para el otorgamiento definitivo de un crédito productivo.

Esta propuesta de asistencia bancaria innovadora, distinta a la clásica intervención bancaria a través del otorgamiento de líneas de créditos, y con un nuevo perfil más cercano al pequeño y reciente emprendedor, es el principal punto de interés del presente trabajo de estudio y por el cual se pretende dejar plasmado la importancia que representaría para una economía como la Argentina en donde las Pymes son las principales fuentes de ingresos y trabajo.

En cuanto a las ventajas y beneficios:

Se cumplió con analizar las ventajas y beneficios que implicaría para las empresas de reciente formación, el acceso a una correcta asistencia por parte de las entidades bancarias, siendo esencialmente el objetivo a mejorar el magro índice de las empresas que no logran insertarse definitivamente al mercado productivo, y así dar un salto cuantitativo y cualitativo en la economía nacional, sustento esto a la importancia e influencias que ejercen las pymes en nuestro país.

Con empresarios mejores capacitados tendremos empresas más sólidas, estas empresas firmes tendrán mejores posibilidades de acceder a créditos bancarios; con mayor cantidad de empresas con acceso a créditos, tendremos más pymes funcionando; con más pymes funcionando tendremos más empleo; con más empleo habrá más consumo; con más consumo y empresas en producción deberíamos tener en definitiva un país más desarrollado.

ANEXO

Anexo**Nómina de Entidades Bancarias:**

Código	Denominación
340	BACS BANCO DE CREDITO Y SECURITIZACION S
426	BANCO BICA S.A.
336	BANCO BRADESCO ARGENTINA S.A.
331	BANCO CETELEM ARGENTINA S.A.
319	BANCO CMF S.A.
431	BANCO COINAG S.A.
389	BANCO COLUMBIA S.A.
299	BANCO COMAFI SOCIEDAD ANONIMA
191	BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO
432	BANCO DE COMERCIO S.A.
94	BANCO DE CORRIENTES S.A.
315	BANCO DE FORMOSA S.A.
7	BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.
300	BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR S
29	BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES
11	BANCO DE LA NACION ARGENTINA
93	BANCO DE LA PAMPA SOCIEDAD DE ECONOMÍA M
14	BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES
20	BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA S.A.
269	BANCO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGU
45	BANCO DE SAN JUAN S.A.
86	BANCO DE SANTA CRUZ S.A.
321	BANCO DE SANTIAGO DEL ESTERO S.A.
332	BANCO DE SERVICIOS FINANCIEROS S.A.
338	BANCO DE SERVICIOS Y TRANSACCIONES S.A.
198	BANCO DE VALORES S.A.
83	BANCO DEL CHUBUT S.A.
310	BANCO DEL SOL S.A.
60	BANCO DEL TUCUMAN S.A.
303	BANCO FINANSUR S.A.
44	BANCO HIPOTECARIO S.A.
322	BANCO INDUSTRIAL S.A.
147	BANCO INTERFINANZAS S.A.
259	BANCO ITAU ARGENTINA S.A.
305	BANCO JULIO SOCIEDAD ANONIMA
285	BANCO MACRO S.A.

254	BANCO MARIVA S.A.
341	BANCO MASVENTAS S.A.
281	BANCO MERIDIAN S.A.
65	BANCO MUNICIPAL DE ROSARIO
34	BANCO PATAGONIA S.A.
Código	Denominación
301	BANCO PIANO S.A.
268	BANCO PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO
97	BANCO PROVINCIA DEL NEUQUÉN SOCIEDAD ANÓ
309	BANCO RIOJA SOCIEDAD ANONIMA UNIPERSONAL
247	BANCO ROELA S.A.
277	BANCO SAENZ S.A.
72	BANCO SANTANDER RIO S.A.
27	BANCO SUPERVIELLE S.A.
312	BANCO VOII S.A.
262	BANK OF AMERICA, NATIONAL ASSOCIATION
17	BBVA BANCO FRANCES S.A.
266	BNP PARIBAS
65203	CAJA DE CREDITO "CUENCA" COOPERATIVA LIM
16	CITIBANK N.A.
44077	COMPAÑIA FINANCIERA ARGENTINA S.A.
44090	CORDIAL COMPAÑIA FINANCIERA S.A.
325	DEUTSCHE BANK S.A.
44092	FCA COMPAÑIA FINANCIERA S.A.
44100	FINANDINO COMPAÑIA FINANCIERA S.A.
44059	FORD CREDIT COMPAÑIA FINANCIERA S.A.
44093	GPAT COMPAÑIA FINANCIERA S.A.
150	HSBC BANK ARGENTINA S.A.
15	INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA
44096	JOHN DEERE CREDIT COMPAÑIA FINANCIERA S.
165	JPMORGAN CHASE BANK, NATIONAL ASSOCIATIO
44094	MERCEDES-BENZ COMPAÑIA FINANCIERA ARGENT
45056	MONTEMAR COMPAÑIA FINANCIERA S.A.
45072	MULTIFINANZAS COMPAÑIA FINANCIERA S.A.
386	NUEVO BANCO DE ENTRE RÍOS S.A.
330	NUEVO BANCO DE SANTA FE SOCIEDAD ANONIMA
311	NUEVO BANCO DEL CHACO S. A.
44098	PSA FINANCE ARGENTINA COMPAÑIA FINANCIER
339	RCI BANQUE S.A.
44095	ROMBO COMPAÑIA FINANCIERA S.A.
18	THE BANK OF TOKYO-MITSUBISHI UFJ, LTD.
44099	TOYOTA COMPAÑIA FINANCIERA DE ARGENTINA
44088	VOLKSWAGEN CREDIT COMPAÑIA FINANCIERA S.

Fuente: Banco Central de la República Argentina (BCRA)

La Normativa del Banco Central:

La Comisión A 5884 del Banco Central de la República Argentina (2016) tiene como objetivo informar las normas sobre la “Gestión Crediticia” del sistema financiero argentino, desarrollada en seis secciones: 1) Requisitos para el otorgamiento de financiaciones. 2) Adelantos transitorios en cuenta corriente. 3) Préstamos de títulos valores. 4) Préstamos interfinancieros. 5) Préstamos al personal de las entidades financieras. 6) Operaciones de los bancos de inversión^{xxxv}.

A continuación se transcribe la sección 1 “requisitos para el otorgamiento de financiaciones” compuesto por diez capítulos, dado que es donde se encuentran las limitaciones normadas que se pretenden estudiar en el presente trabajo.

1.1 LEGAJO DEL CLIENTE

1.1.1 Definición de Cliente: Se considerará cliente a la unidad económica receptora de los fondos o titular de una garantía - responsabilidad eventual para la entidad- que, a su vez, debe ser quien aplique u obtenga provecho de ellos, independientemente de la figura jurídica que se adopte para instrumentar la operación. Quedarán comprendidos clientes residentes en el país, de los sectores público y privado, financiero y no financiero, y clientes residentes en el exterior. Se excluyen los casos en que la asistencia financiera sea otorgada por cuenta y orden de la casa matriz.

1.1.2 Apertura: La entidad deberá llevar un legajo de cada deudor de su cartera, así como de cada uno de sus corresponsales, de acuerdo con lo establecido en las normas sobre “Cuentas de corresponsalía”. En los casos de créditos cedidos a favor de la

entidad sin responsabilidad para el cedente -unidad económica receptora de los fondos-, deberá abrirse el legajo del firmante, librador, deudor, codeudor o aceptante de los respectivos instrumentos, constituidos consecuentemente en principales y directos pagadores, al que se hayan imputado las acreencias. No será obligatoria la apertura del legajo en los casos de deudores por servicios públicos o por tarjetas de crédito, cuyos créditos sean cedidos por deudores en concurso preventivo. Con respecto a los créditos que se asignen a los tramos I y II de los márgenes adicionales previstos en las normas sobre “Fraccionamiento del riesgo crediticio” (clientes vinculados o no), el prestatario deberá obligarse a que los mencionados legajos de los deudores por los créditos comprendidos en dichos tramos estén a disposición de la entidad financiera dadora, en caso de requerimiento de la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias.

1.1.3 Contenido:

1.1.3.1 *Concepto General*

El legajo deberá contener todos los elementos que posibiliten efectuar la correcta identificación del deudor y las pertinentes evaluaciones acerca del patrimonio, flujo de ingresos y egresos, rentabilidad empresarial o del proyecto a financiar. Las políticas crediticias deberán ajustarse a las disposiciones del punto 2.6 de las normas sobre “Protección de los usuarios de servicios financieros”. Además, en materia de documentos de identidad, se deberá observar lo previsto en la Sección 4 de las normas sobre “Documentos de identificación en vigencia”. Cuando, de acuerdo con las normas sobre “Clasificación de deudores”, no corresponda evaluar la capacidad de repago del deudor por encontrarse la deuda cubierta con garantías preferidas “A”, no será obligatorio incorporar al legajo del cliente el flujo de fondos, los estados

contables ni toda otra información necesaria para efectuar ese análisis. Constarán las evaluaciones que deben llevarse a cabo con motivo de la aplicación de las normas sobre “Clasificación de deudores” y “Graduación del crédito” y, también, deberán contar con datos que permitan verificar el cumplimiento de las regulaciones establecidas en materia crediticia. Respecto de los clientes de la cartera de consumo a los que la entidad prestamista les acredite sus respectivos haberes en cuenta, ésta podrá utilizar esa información como elemento demostrativo de su capacidad de pago. Adicionalmente, deberán constar, cuando correspondan, las exigencias a que se refieren los puntos 1.2 a 1.5

1.1.3.2 Aspectos Específicos

- i. En materia de las evaluaciones previstas por las normas sobre “Clasificación de deudores”, según las cuales procede dejar constancia de las revisiones efectuadas y de la clasificación asignada, se admitirá que la clasificación se mantenga en planillas separadas, siempre que el procedimiento adoptado -que deberá estar descrito en el “Manual de procedimientos de clasificación y previsión”- permita la identificación precisa de la clasificación asignada a cada cliente desde la planilla al legajo y viceversa.
- ii. El legajo deberá contar con información acerca de la totalidad del margen de crédito asignado al cliente y responsabilidades eventuales asumidas respecto de él, cualquiera sea el concepto o línea crediticia. Por otra parte, el saldo actualizado de la totalidad de las financiaciones otorgadas -que comprenderá las facilidades asignadas por todas las filiales y unidades operativas de la entidad- deberá encontrarse disponible, discriminado por concepto, según el sistema de información contable que utilice la entidad, en el lugar de radicación del legajo del cliente o la

casa central, de corresponder llevar copia en ésta, de acuerdo con las normas pertinentes. El legajo deberá contar con información acerca del margen global máximo de crédito para el cual califique el cliente conforme a la política crediticia de cada entidad, como asimismo el margen que le haya sido efectivamente otorgado, incluyendo las financiaciones acordadas y las responsabilidades eventuales asumidas respecto de él, cualquiera sea el concepto o línea crediticia. Por otra parte, el legajo deberá contener el saldo actualizado de la totalidad de las financiaciones otorgadas que comprenderá las facilidades asignadas por todas las filiales y unidades operativas de la entidad. Cuando sea política de la entidad financiera discriminar el margen global y/o el efectivamente otorgado -por tipo o línea de préstamo-, esa información deberá constar en el legajo de crédito de cada cliente, el cual deberá encontrarse en el lugar de radicación de la cuenta o la casa central, de acuerdo con las normas pertinentes. La política que cada entidad adopte para definir los márgenes de crédito que asigne a cada cliente deberá ser aprobada por su Directorio o autoridad equivalente.

- iii. En los casos de corresponsales, el legajo deberá contener la información y demás elementos de juicio que permitan conocer su identificación, calificación, márgenes de crédito y cualquier otro dato vinculado a esa relación, de acuerdo con lo establecido en las normas sobre "Cuentas de corresponsalía".

1.1.3.3. *Operatorias Especiales*

- a) De monto reducido

Solo será exigible que el legajo cuente con los datos que permitan la identificación del cliente, de acuerdo con las normas sobre "Documentos de identificación en vigencia".

i. Prestatarios

Personas físicas no vinculadas a la entidad financiera, en la medida en que no hayan recibido financiación en los términos previstos en el punto 1.1.3.4., inciso a).

ii. Límite individual

El capital adeudado, en ningún momento podrá superar los \$15.000 por cliente, bajo la modalidad de sistema francés o alemán.

iii. Límite global de la cartera

10% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad del mes anterior al que corresponda. Dicho límite será computable a los efectos de calcular el límite global previsto en el punto 1.1.3.4., inciso a), acápite iii), para el caso que la entidad también haya otorgado financiaciones bajo esa modalidad (préstamos para microemprendedores).

iv. Periodicidad máxima de la cuota:

La frecuencia del pago de la cuota no podrá ser por un mayor período del mensual.

v. Clasificación del cliente e información a la Central de Deudores del Sistema Financiero:

Se efectuará sobre la base de las pautas objetivas según lo establecido en la Sección 7 de las normas sobre "Clasificación de deudores". Asimismo, se incorporarán los datos que la entidad financiera, a su criterio, estime necesarios para su evaluación crediticia. El otorgamiento de este tipo de asistencia no obsta a que, en el caso de que se concedan al mismo prestatario otras facilidades crediticias, deban

observarse las disposiciones en materia de contenido del legajo de crédito establecidas en el punto 1.1.3.1.

- b) Asignación mediante métodos específicos de evaluación (sistemas de “screening” y modelos de “credit scoring”) para decidir sobre el otorgamiento de los créditos a que se refiere el acápite ii).

Se entiende por sistemas de “screening” al conjunto de pasos y reglas de decisión que recogen la experiencia acumulada en el otorgamiento de créditos, el seguimiento de su comportamiento posterior y la política de créditos de la entidad. Este método deberá aplicarse de forma sistemática y actualizarse de manera periódica, a fin de extraer conclusiones en relación con el otorgamiento de créditos y asignar márgenes de financiación. Por otra parte, los modelos de “credit scoring” son métodos matemáticos o estadísticos-econométricos empleados para medir el riesgo y/o la probabilidad de incumplimiento de los solicitantes de crédito. Ambas técnicas, deben basarse en las variables que las entidades financieras consideren relevantes para medir el riesgo de incobrabilidad asociado a cada deudor y clase de crédito, pudiendo emplear el mismo tipo de información. La metodología e información que se empleen para sustituir la demostración de ingresos mediante documentación específica deberá asegurar que la evaluación de la capacidad de repago esté incorporada en el resultado del “screening” o “credit scoring” empleado a los efectos de inferir el comportamiento crediticio (probabilidad de repago de las obligaciones en el futuro). Asimismo, las citadas metodologías deben permitir estimar el nivel de ingresos del cliente. Adicionalmente, en ambos casos, deberá efectuarse el cotejo de las predicciones realizadas con el comportamiento crediticio finalmente observado, a los fines de adoptar, en su caso, las

adecuaciones que se estimen pertinentes. Deberán observarse las siguientes condiciones:

- i. Prestatarios alcanzados
 - a) Personas físicas no vinculadas a la entidad financiera. b) Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), conforme a la definición prevista en las normas sobre “Determinación de la condición de micro, pequeña o mediana empresa”.
- ii. Límite individual
 - a) Para personas físicas la relación cuota/ingreso estimado no deberá superar el 30%. Los ingresos estimados no podrán superar el importe equivalente a 10 (diez) veces el Salario Mínimo, Vital y Móvil establecido por el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil para los trabajadores mensualizados que cumplan la jornada legal completa de trabajo. A los efectos de la verificación de la relación máxima prevista precedentemente, se deberán tener en cuenta las cuotas de todas las financiaciones de la entidad financiera que cuenten con amortización periódica, sin considerar las cuotas de créditos de otras entidades. En consecuencia, los márgenes acordados para los descubiertos en cuenta corriente y los límites de compra de las tarjetas de crédito -en ambos casos, tanto el utilizado como el disponible-, así como los préstamos personales preacordados -en la medida en que aún no hayan sido formalizados ni desembolsados al cliente-, no formarán parte del numerador de la relación cuota/ingreso estimado por no contar con una amortización periódica. Sin embargo, deberá considerarse dentro del concepto “cuotas” aquellas que el cliente tenga por compras financiadas en el marco

del sistema de tarjeta de crédito. Los ingresos y cuotas a considerar serán los del prestatario y de su grupo familiar conviviente.

b) Para financiaciones a MiPyMEs, el capital adeudado en ningún momento podrá superar en su conjunto \$ 150.000.

iii. Límite global para las financiaciones a MiPyMEs: 10% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad del mes anterior al que corresponda.

iv. Clasificación del cliente e información a la Central de Deudores del Sistema Financiero:

Se efectuará sobre la base de las pautas objetivas según lo establecido en la Sección 7 de las normas sobre “Clasificación de deudores”

v. En el legajo del cliente deberá quedar constancia de la evaluación efectuada de acuerdo con este procedimiento. Asimismo, podrá contener otros elementos que la entidad financiera, a su criterio, estime necesarios para la evaluación crediticia, sin que ello constituya una condición necesaria para su aplicación. Las entidades deberán efectuar una descripción pormenorizada del procedimiento adoptado para la evaluación del cliente y la asignación de márgenes crediticios discriminados, de corresponder, según la clase de crédito.

vi. Este procedimiento deberá contar con la previa opinión de

a) Funcionario de mayor jerarquía del área de créditos o comercial responsable de decidir en materia crediticia. b) Gerente General o autoridad equivalente. c) Comité de Créditos, salvo que no exista en la estructura funcional de la entidad. Asimismo, será

necesario contar con la aprobación del procedimiento señalado por parte del Directorio, Consejo de Administración o autoridad equivalente de la entidad financiera.

- vii. En los casos en que la evaluación de la capacidad de pago se efectúe directamente sobre la base de documentación respaldatoria de los ingresos del prestatario o sea de aplicación lo previsto por el cuarto párrafo del punto 1.1.3.1., aun cuando se utilicen en forma complementaria los métodos indicados en el presente apartado, deberán observarse las disposiciones en materia de contenido de legajo establecidas en el punto 1.1.3.1.

1.1.3.4. Préstamos para Microemprendedores y Financiaciones a Instituciones de Microcrédito

a) Préstamos para Microemprendedores

Se entienden como tales los préstamos con destino a personas físicas de bajos recursos para atender necesidades vinculadas con la actividad productiva, comercial y de servicios, capacitación para microemprendedores y financiaciones destinadas al mejoramiento de la vivienda única y de habitación familiar, en los que se utilicen metodologías específicas para la evaluación previa, otorgamiento y seguimiento de la asistencia financiera en orden a lo contemplado en el acápite v) de este punto. Complementariamente y en la medida que cuenten con margen disponible de financiación dentro de esta clase de crédito, se podrá otorgar al microemprendedor créditos para la adquisición de bienes o servicios para consumo.

- i. Prestatarios: Personas físicas o grupos asociativos de personas físicas que desarrollen actividades por cuenta

propia, no vinculadas a la entidad financiera. Los prestatarios que hayan recibido asistencia financiera bajo esta modalidad no podrán acceder a las financiaciones de monto reducido a que se refiere el punto 1.1.3.3., inciso a).

ii. Límite Individual:

El capital adeudado en ningún momento podrá superar el importe equivalente a 13 (trece) veces el Salario Mínimo, Vital y Móvil establecido por el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil para los trabajadores mensualizados que cumplan la jornada legal completa de trabajo por cliente. En caso de que el cliente ya cuente con un crédito otorgado según lo previsto en el punto 1.1.3.3., inciso a), el capital residual adeudado por ambos tipos de financiaciones no podrá superar el precitado límite.

iii. Límite global para financiaciones:

30% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad del mes anterior al que corresponda. 5% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad del mes anterior al que corresponda, respecto del total de financiaciones en las que la periodicidad de alguna/s de las cuotas sea superior a 90 días o cuente con períodos de gracia superiores a ese plazo. El total de financiaciones otorgadas bajo las modalidades establecidas en los puntos 1.1.3.3., inciso a), -sin superar el límite específico de 10%- y 1.1.3.4., inciso a), no podrá superar el citado límite de 30%.

iv. Periodicidad de la cuota:

En función de los ciclos económicos que correspondan a la actividad desarrollada por el cliente.

- v. Originación de los créditos y criterio de evaluación y seguimiento:

El otorgamiento de las financiaciones podrá efectuarse en forma directa al demandante del crédito o a través de la gestión de personas jurídicas que reúnan las características previstas en el inciso b) de este punto. Para la evaluación previa, otorgamiento y seguimiento de la asistencia financiera bajo esta modalidad deberán utilizarse metodologías crediticias que prevean, entre otras técnicas, las siguientes: - observación de aspectos cuantitativos y cualitativos a fin de determinar la capacidad de repago de los clientes, - evaluación crediticia, seguimiento y/o cobranza realizada "in-situ", - otorgamiento de créditos grupales, - otorgamiento de créditos secuenciales (acuerdo de un primer crédito de monto pequeño a corto plazo, que una vez cancelado, podrá ir concediéndose a mayores montos y plazos y/o menores tasas de interés, en función del cumplimiento de las obligaciones asumidas).

- vi. Clasificación del cliente e información a la Central de Deudores del Sistema Financiero:

La clasificación del deudor deberá efectuarse de acuerdo con la periodicidad y demás condiciones establecidas para la cartera para consumo o vivienda, según lo establecido en la Sección 7 de las normas sobre "Clasificación de deudores".

- vii. En los casos en que la evaluación de la capacidad de pago se efectúe directamente sobre la base de documentación respaldatoria de los ingresos del prestatario, aun cuando se utilicen en forma complementaria los métodos indicados en el presente punto, deberán observarse las disposiciones en materia de contenido de legajo establecidas en el punto 1.1.3.1.

1.1.4. Radicación

El legajo del deudor se deberá llevar en el lugar de radicación de la cuenta. Se admitirá que el legajo del cliente se encuentre en un lugar distinto del de radicación de la cuenta (por ejemplo: casa matriz o sucursal que sea asiento de gerencia regional), cuando ello haya sido determinado por razones operativas -vinculadas a la evaluación, otorgamiento y seguimiento de los créditos- y dicha circunstancia se encuentre incluida en el “Manual de procedimientos de clasificación y previsión”. Además, corresponderá mantener en la casa central de la entidad una copia del legajo de cada uno de los clientes cuyo endeudamiento (financiaci3nes comprendidas) sea equivalente o superior al 1% de la responsabilidad patrimonial computable. Estas disposiciones también resultan aplicables a los anexos al legajo del cliente.

1.1.5. Aspectos Formales

El legajo y los anexos podrán llevarse en medios magnéticos.

1.2. Cumplimiento de las Obligaciones Previsionales

1.2.1. Constancias

En el legajo se deberán incluir las constancias demostrativas del grado de cumplimiento de las obligaciones previsionales del cliente de acuerdo con las disposiciones legales vigentes en la materia.

1.2.1.1. Ley 14.499 artículo 12

“...las instituciones de crédito bancario..., requerirán a los empleadores, previo al otorgamiento de crédito..., constancia de que no adeudan a las cajas nacionales de previsi3n en las que estuvieren inscriptos, suma alguna en concepto de aportes y/o contribuciones, o que habiéndose acogido a moratoria se encuentran al día en el cumplimiento de la misma, salvo que el

préstamo sea solicitado para abonar aportes y/o contribuciones adeudados.” “Las cajas nacionales de previsión concederán el certificado necesario, dentro de los 15 días de haberles sido solicitado, salvo el caso de que tuvieran impedimento para ello, en cuyo supuesto extenderán constancia del hecho, con la cual la institución bancaria..., dará curso a la gestión. Esta constancia tendrá validez por el término de 6 meses.” “La constancia a que se refiere el párrafo precedente,..., podrá ser sustituida por una declaración jurada de los empleadores sobre la inexistencia de tales deudas, intervenida por la Caja respectiva en prueba de que la misma ha recibido la copia correspondiente a los efectos de las verificaciones ulteriores que sean del caso. La comprobación documentada de la falsedad de tales declaraciones juradas será causal suficiente para que la Caja Nacional de Previsión respectiva solicite a la institución bancaria que corresponda la cancelación del crédito acordado, la cual queda obligada a proceder en consecuencia. Esta declaración jurada tendrá también validez por 6 meses.”

1.2.1.2. Ley 18.214, artículo 1º

“La obligación establecida en el art. 12 de la Ley 14.499, rige también para las entidades financieras comprendidas en el régimen de la Ley 18.061” (actualmente Ley de Entidades Financieras).

1.2.2. Operaciones Alcanzadas

Las disposiciones precedentes son de aplicación a toda operación de crédito, incluso las efectuadas entre entidades financieras y con el sector público, y su incumplimiento puede dar lugar a la aplicación de las sanciones previstas en el artículo 41 de la Ley de Entidades Financieras.

1.2.3. Exclusión

El concepto "entidades financieras" no incluye al Banco Central de la República Argentina toda vez que las normas contenidas en las leyes 14.499 y 18.214 están destinadas a las entidades financieras regidas por la Ley de Entidades Financieras, es decir, aquellas que realizan intermediación habitual entre la oferta y demanda de dinero. Esa situación es distinta de las operaciones que realiza el Banco Central de la República Argentina en virtud de las disposiciones previstas en su Carta Orgánica.

1.2.4. Deudores del Sistema Previsional

A efectos de tomar conocimiento acerca de quiénes revisten la condición de deudores, los usuarios designados por las entidades deberán ingresar con su Clave Fiscal, a través de la página de internet de la Administración Federal de Ingresos Públicos www.afip.gov.ar a la opción "Consulta para Entidades Financieras de Deudores Previsionales". Para ello, las entidades deberán previamente observar el procedimiento de delegación del acceso al servicio de "Consulta para Entidades Financieras de Deudores Previsionales" a los usuarios responsables de realizar la consulta, siguiendo los lineamientos de la Resolución General N° 2.239 de la Administración Federal de Ingresos Públicos (Procedimiento de registración, autenticación y autorización de usuarios denominado Clave Fiscal) y sus modificaciones.

1.2.5. Levantamiento de la Inhibición

De generarse situaciones en las que un contribuyente fuera afectado por una restricción crediticia en razón de su condición de deudor previsional, deberá dirigirse a la dependencia de la Administración Federal de Ingresos Públicos en la cual se encuentre inscripto, a efectos de que a través de ella sea resuelta tal condición.

1.3 Inscripción en el Registro Industrial de la Nación

En los casos de clientes que lleven a cabo cualquier tipo de actividad industrial, deberá constar en el legajo la verificación del cumplimiento de la exigencia dispuesta en el artículo 6º de la Ley 19.971 de acuerdo con lo previsto en las normas sobre “Inscripción de clientes en el Registro Industrial de la Nación para realizar determinadas operaciones”.

1.4 Declaración Jurada sobre Vinculación a la Entidad Financiera

1.4.1 Exigencia

Deberá mantenerse en el legajo de los clientes comprendidos, a disposición permanente de la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias, una declaración jurada actualizada sobre si revisten o no el carácter de vinculados al respectivo intermediario financiero o si su relación con éste implica la existencia de influencia controlante. La declaración jurada deberá ser formulada en los términos de los modelos que constan en el punto 1.4.8., según corresponda. Dicha declaración se integrará por duplicado el que se entregará al presentante con la constancia de recepción por parte de la entidad. Las entidades financieras están obligadas a suministrar a los demandantes de la asistencia la información necesaria y en tiempo oportuno para la correcta integración de los datos que contiene dicha declaración.

1.4.2 Clientes Comprendidos

Clientes del sector privado no financiero, cuya deuda (por todo concepto) más el importe de la financiación solicitada, al momento del otorgamiento de ésta, exceda del 2,5% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad del último día del mes anterior al que corresponda o el equivalente a \$ 4.000.000, de ambos el menor.

1.4.3 *Alcances*

A estos efectos, se considerarán las financiaciones comprendidas con el alcance establecido en las normas sobre “Fraccionamiento del riesgo crediticio”. En materia de vinculación son de aplicación las definiciones contenidas en las normas sobre “Fraccionamiento del riesgo crediticio”.

1.4.4 *Condicionamiento de la Asistencia*

El otorgamiento de la asistencia estará supeditado a que el solicitante presente la declaración jurada.

1.4.5 *Actualización*

La declaración jurada deberá ser actualizada dentro de los cinco días corridos siguientes a la fecha en que se produzcan los hechos determinantes de la modificación de la situación declarada o, en caso contrario, anualmente al 30.11. La actualización anual sólo resulta procedente en los casos en que la última declaración jurada presentada por el cliente tenga una antigüedad igual o superior a doce meses. Quedan exceptuados de esta actualización los deudores en concurso o con acuerdo preventivo extrajudicial solicitado o en gestión judicial por un período de hasta 540 días contados a partir de la apertura del concurso, solicitud del acuerdo preventivo o inicio de las gestiones judiciales de cobro, según corresponda, siempre que se cuente con informe de abogado de la entidad financiera acreedora sobre la razonabilidad del recupero de los créditos comprendidos. Ello, sin perjuicio de que se trate de deudas que reúnan todas las condiciones previstas por el punto 2.2.3.2. de las normas sobre “Previsiones mínimas por riesgo de incobrabilidad”.

1.4.6 *Cesión de Derechos o de Títulos de Crédito*

En los casos de cesión a favor de las entidades financieras de derechos o de títulos de crédito, sin responsabilidad para el cedente, la obligación de presentar la declaración jurada sobre si revisten o no el carácter de

vinculado a la entidad recaerá tanto sobre el firmante o librador de los documentos como sobre el beneficiario directo de la asistencia.

1.4.7 *Excepciones*

Se encuentran exceptuados de presentar la declaración jurada los obligados por facilidades que se deriven de desfases ocasionales en operaciones de pase, a término, al contado a liquidar y de pase y cauciones bursátiles en las que la entidad financiera ya hubiera efectivizado el pago (o entregado la contrapartida convenida) y se encontrase pendiente la entrega de la contrapartida convenida (o no se hubiese recibido el efectivo pago pactado).

1.4.8 *Modelos de Declaraciones Juradas*

1.4.8.1 Cliente Vinculado

1.4.8.2 Cliente No Vinculado

Comisión A 5949 del B.C.R.A sobre la Graduación del Crédito

La Comisión A 5949 del B.C.R.A sobre la Graduación de Crédito, en su sección 3 sobre los Límites Máximos (2016), norma la siguiente política financiera:

3.1 *Generales*

No podrán superar los porcentajes de la responsabilidad patrimonial computable de cada cliente que se indican seguidamente:

3.1.1 *Margen básico:* 100 %.

3.1.2 *Margen complementario:*

3.1.2.1. *Límite máximo:*

i) 200 %, siempre que no supere el 2,5 % de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad financiera del último día del segundo mes anterior al de otorgamiento de la financiación.

ii) 300 %, cuando se trate de Sociedades de Garantía Recíproca y Fondos de Garantía de Carácter Público -en ambos casos, que estén inscriptos en el correspondiente Registro habilitado en el Banco Central de la República Argentina- y siempre que no supere el 5 % de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad financiera del último día del segundo mes anterior al de otorgamiento de la financiación.

3.1.2.2. *Aprobación:*

El otorgamiento de asistencia dentro de este margen complementario, cualquiera sea su importe, requerirá la previa aprobación del Directorio o Consejo de Administración -por mayoría simple de la totalidad de sus miembros- o autoridad equivalente de la entidad prestamista. En este último caso, de tener que ausentarse del país la máxima autoridad local, podrá delegarse en un funcionario del más alto nivel la tarea material de la aprobación de la asistencia, sin que ello implique deslindar la responsabilidad de la autoridad ausente por las asignaciones crediticias efectuadas conforme a este procedimiento.

En los casos en que, por razones operativas, se asignen márgenes de crédito cuya vigencia no sea superior a un año, a través de acuerdos que se comuniquen o no a los clientes, con desembolsos parciales referidos al respectivo acuerdo marco en función de las necesidades de los deudores, su aprobación por parte de las autoridades mencionadas cumple el requisito fijado precedentemente, en la medida en que se cuente con la opinión de los funcionarios cuya intervención se requiere para el otorgamiento de financiaciones que superen el 2,5 % de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad prestamista, en ambos casos en forma previa. Sin perjuicio de ello, el acuerdo deberá estar sujeto a revisión periódica -con la

conformidad de las autoridades mencionadas- siempre que el prestatario deba ser reclasificado en categoría de menor calidad de acuerdo con las normas pertinentes. Los funcionarios antes indicados deberán intervenir previamente a cada desembolso a fin de verificar el cumplimiento de las condiciones que habilitan este tratamiento especial. En los casos de sobregiros en cuenta corriente u operaciones puntuales de trámite rápido, se admite que la aprobación del Directorio, Consejo de Administración o funcionario local de mayor jerarquía se efectúe dentro de los 30 días siguientes al de concesión del crédito. Este requisito no resulta aplicable a la concesión de financiaciones excluidas. Las decisiones de las autoridades mencionadas deberán constar en los correspondientes libros de actas.

Estas limitaciones, sobre todo las patrimoniales, acerca de la gestión crediticia y su fraccionamiento, representarían una de las principales causas del corto alcance hacia una asistencia financiera bancaria de aquellas empresas de reciente formación. Estas jóvenes empresas carecen de ejercicios contables cerrados y auditados, lo que hace muy difícil una demostración fehaciente tanto de su patrimonio como de su capital social inicial.

Asistencia Crediticia Bancaria Vigente y su Segmentación

Si bien cada institución bancaria posee su marco normativo que regula la asistencia financiera para otorgar a sus clientes, a modo de simplificar podemos decir que existen dos tipos de asistencia: 1) la que otorgan los bancos estatales, encabezados por el Banco de la Nación Argentina y seguido por los Bancos Provinciales, y 2) las que otorgan los Banco Privados; siendo

estos tal vez los más demandados por el sector empresario dado la agilidad y prestación de servicio recibida.

Es común escuchar acerca de lo difícil que es tener acceso a un crédito de un banco estatal, apelando principalmente a la burocracia y lentitud que éstos poseen.

Es tan valioso para el empresario de hoy tanto su tiempo como el capital necesario para encarar el negocio. Es justamente en el tiempo de respuesta y la calidad de atención donde los bancos privados son fuertes y han logrado sostener un fuerte crecimiento en la banca empresas.

Los bancos poseen dos asistencias crediticias claramente marcadas, la de la banca minorista o de individuos, y la de empresas. Dentro de cada banca existen más segmentaciones, siendo su principal motivo la búsqueda de eficiencia no sólo en la modalidad, en la asistencia y servicios a brindar al cliente, sino también en la maximización de procesos y tiempos productivos para cada banco en particular. Esta modalidad de segmentar las bancas se da principalmente en los bancos privados, sobre todo en los más influyentes del sistema financiero argentino.

Banca Minorista

Generalmente la Banca Minorista de los bancos privados están compuesta por personas físicas y/o jurídicas con facturación anual desde \$0 hasta \$250.000.000 (según valores al 2017). Dentro de la Banca Minorista existen más segmentaciones con el objetivo de lograr un servicio más adecuado a cada necesidad lo suficiente para que el cliente sienta que cuenta no sólo con un producto adecuado sino y por sobre todo con un Oficial calificado el cual es exclusivo de una segmentación. Así tenemos la siguiente segmentación con sus principales características:

Rentas Masivas: Sus clientes son únicamente personas físicas con ingresos desde \$6.000 a \$23.999 mensuales (según valores al 2017). Los productos que forman parte de este segmento, abarcan desde cajas de ahorros

en pesos únicamente, hasta paquetes formados por cuentas corrientes en pesos, cajas de ahorros en pesos y en dólares y una o hasta dos tarjetas de créditos por cliente.

Renta Media Alta: Sus clientes son únicamente personas físicas con ingresos desde \$24.000 a \$69.999 mensuales (según valores al 2017). Los productos que forman parte de este segmento son paquetes de productos compuestos por cuentas corrientes en pesos, cajas de ahorros en pesos y en dólares y una o hasta dos tarjetas oro de créditos por cliente. Estas tarjetas oro se diferencian de las anteriores por ser de alcance internacional y por poseer límites de crédito más altos.

Renta Alta: Sus clientes son únicamente personas físicas con ingresos mensuales desde \$70.000 en adelante (según valores al 2017). Los productos que forman parte de este segmento son los Paquetes de productos más exclusivos del mercado financiero, compuesto por cajas de ahorros en pesos y en dólares y una o hasta dos tarjetas de crédito platinum o negras (según el límite de crédito) por cliente, más una tarjeta de uso exclusivo para el accesos a salones VIP en aeropuertos de todo el mundo.

Negocios y Pymes: Sus clientes son personas físicas y/o jurídicas con actividad comercial con ingresos anuales desde \$0 a \$20.000.000 (según valores al 2017). Los productos que forman parte de este segmento son cajas de ahorros en pesos y dólares, cuenta corriente en pesos, una o dos tarjetas de crédito y una tarjeta de crédito business^{xxxvi}. Estos clientes cuentan con calificaciones crediticias anuales orientadas a su actividad comercial compuesta por, un acuerdo de sobregiro en cuenta corriente, un préstamo financiero de corto plazo de libre destino y sin garantías, y venta de cheques diferidos. Por otra parte estos clientes cuentan con calificaciones específicas que surgirán de acuerdo a la necesidad puntual planteada en ese momento. Estas líneas crediticias son diversas tales como los leasings mobiliarios e inmobiliarios^{xxxvii}, créditos prendarios, hipotecarios, entre los más tradicionales.

Cuentas Empresas Pymes y Agro: Sus clientes son personas físicas o jurídicas con actividad comercial y/o agropecuaria con ingresos anuales entre \$20.000.000 y \$250.000.000 (según valores al 2017). Estos clientes cuentan con un paquete de productos compuesto por una cuenta corriente en pesos, cuenta corriente especial en pesos o dólares^{xxxviii} y una tarjeta de crédito business y/o Rural para los clientes agropecuarios. Los clientes de esta renta cuentan con calificaciones ajustables específicamente a la actividad y necesidad puntual de cada cliente, además de poseer condiciones de tasas inferiores al resto de los clientes que forman parte de la banca minorista.

Banca Privada: Sus clientes son personas físicas o jurídicas que poseen inversiones bancarias mayor a \$1.500.000 en el caso de las personas físicas y \$2.000.000 en el caso de las jurídicas (según valores al 2017). Estos clientes pueden poseer cualquier tipo de producto en el banco, siendo la única condición para ser segmentado como cliente Banca Privada la cantidad de dinero invertido según la anterior descripción. Los clientes Banca Privada poseen las mejores condiciones de tasas para invertir tanto en productos del banco como en acciones bursátiles, obligaciones negociables, letras y notas soberanas, fondos comunes de inversión, entre los más tradicionales.

Banca Mayorista

Esta banca está compuesta por empresas con facturación anual de \$250.000.000 en adelante (según valores al 2017). Dentro de la Banca Mayorista existen más segmentaciones con el objetivo de lograr un servicio más adecuado a cada necesidad lo suficiente para que el cliente sienta que cuenta no sólo con un producto adecuado sino y por sobre todo con un Oficial calificado el cual es exclusivo de una segmentación. Así tenemos la siguiente segmentación con sus principales características:

Empresas Medianas y Agro Grandes: Sus clientes son empresas Pymes con facturación anual entre \$250.000.000 a \$1.000.000.000 y agropecuarias con facturación anual superior a los \$70.000.000 (según valores al 2017). Estos

clientes cuentan con cuentas corrientes en peso, cuentas corrientes especiales en pesos y/o dólares, tarjetas de crédito business y/o rural en el caso de los clientes con actividad agropecuaria. Los clientes de esta renta cuentan con calificaciones ajustables específicamente a la actividad y necesidad puntual de cada cliente, además de poseer condiciones de tasas inferiores al resto de los clientes que forman parte de la banca minorista.

Empresas Corporativas: Sus clientes son empresas con facturación anual superior a los \$1.500.000.000 (según valores al 2017). Estos clientes cuentan con cuentas corrientes en pesos, cuentas corrientes especiales en pesos y dólares y tarjetas de crédito Corporate^{xxxix}. Estos clientes cuentan con la atención directa de un equipo corporativo compuesto por un Oficial Corporativo quien tiene a cargo la atención en temas crediticios. Los clientes de este segmento cuentan con calificaciones ajustables específicamente a la actividad y necesidad puntual de cada cliente, además de poseer las mejores condiciones de todo el mercado, tanto es tasas para tomar dinero prestado y para invertir.

Líneas de Financiamiento Bancario

Acuerdo de Sobregiro en Cuenta Corriente

Es una línea de crédito asociada a una cuenta corriente que se utiliza para cubrir necesidades contingentes de corto plazo. Este acuerdo es otorgado por un monto determinado y se renueva automáticamente cada semestre o anualmente, dependiendo de cada política interna de los bancos.

El acuerdo de sobregiro, también llamado autorización de giro en descubierto, se autoriza a los titulares de cuentas corrientes que presentan en una carpeta de crédito, al menos anualmente, para que el banco le otorgue en el corto plazo a pagar con cheques sin fondos previos acreditados en la cuenta.

El monto, por tratarse de un acuerdo, lo fijan mutuamente, pero la decisión final es del banco. Se cancela cada vez que se cubre el saldo deudor bancario, con dinero o valores.

Tarjetas de Crédito Corporativas (o Business)

Las tarjetas corporativas son un producto financiero para gestionar y controlar gastos de la empresa de forma cómoda y sencilla. Evitan dar anticipos de efectivo a los ejecutivos para gastos de viaje y representación y, de esta forma, hay un mejor control de la tesorería de la empresa.

Otro punto a tener en cuenta es que este tipo de tarjetas proporcionan al cliente grandes ventajas como ofertas en hoteles y alquileres de coches, trato preferente en algunas compañías aéreas y un interesante conjunto de servicios adicionales.

Las entidades financieras ofrecen a sus clientes empresas diferentes tipos de tarjetas, estas se pueden clasificar según su forma de pago en:

1. **Débito:** Su método de pago es idéntico al de cualquier tarjeta de débito, la empresa permite a sus empleados hacer uso directamente de los recursos de la organización.
2. **Crédito:** Con este tipo de tarjetas la entidad bancaria adelanta al empleado el dinero que necesite para los gastos de representación de la empresa, luego la organización debe liquidar este préstamo.
3. **Servicio:** Estas tarjetas permiten a la empresa disponer de una línea de financiación temporal, cuando ese período llega a su fin, la empresa debe liquidar el total del dinero gastado, o solicitar al banco una nueva calificación.
4. **Prepago:** La empresa ingresa una cantidad de dinero en una tarjeta y se la entrega a sus empleados para que financien sus gastos, una vez que el empleado ha gastado ese dinero no podrá obtener más crédito de esa tarjeta.

Préstamo Financiero:

El préstamo financiero destinado a empresas, es una línea de crédito que una entidad financiera acuerda dar éstas por el largo de un año (generalmente), o por el plazo de vigencia de su calificación, sin garantías y sin un destino específico. Es un crédito que la empresa tiene disponible para ser utilizado cuando lo desee y por el motivo que sea.

Puede ser utilizado repetidamente y la empresa puede retirar fondos hasta un límite autorizado. La cantidad de crédito disponible disminuye cada vez que es utilizado y aumenta cuando es pagado. Por lo general, este tipo de crédito es en cuotas o en modalidad revolving, es decir, una línea de crédito concedida con un límite establecido del que puede disponer durante un tiempo determinado.

Los clientes que tienen modalidad revolving pueden realizar un pago menor al total facturado en el período, llamado pago mínimo. El saldo, es decir la diferencia entre lo facturado y lo pagado, genera una nueva deuda (revolving) a la que se le aplica la tasa de interés vigente para el período y se adiciona al saldo de deuda de esta modalidad, correspondientes a los períodos anteriores si existieren.

Compra de Cheques

Con esta línea, la empresa tiene la posibilidad de convertir en efectivo sus cheques de pago diferido y del día, sin que tenga que esperar los plazos normales del clearing^{xl}.

Este tipo de línea, al igual que los desarrollados anteriormente en el presente capítulo, posee una vigencia de un año (generalmente), o por el plazo de vigencia de su calificación.

Para minimizar el riesgo de cada operación, los bancos generalmente tienen una política de atomización del 20% por cada firmante, es decir, no toman más de 20% de la calificación total de una empresa en Compra de Cheques, de un mismo firmante. A modo de ejemplo: Si la empresa Acb SA posee una calificación crediticia con un banco por \$100.000 en compra de cheques, ésta no podrá vender más de \$20.000 de un mismo firmante, hasta

tanto estos cheques hayan sido acreditados normalmente a su fecha de presentación.

Los bancos se toman el derecho de analizar los cheques a comprar y en base a los resultados obtenidos, podrán avanzar o no con la operación.

Préstamos Prendarios

Un crédito prendario es aquel que se otorga a cambio de la prenda de un bien mueble registrable, en donde el deudor, por lo general, suele dar en garantía para la prenda el bien que está adquiriendo en ese momento. De esta manera el bien prendado queda en poder del deudor, pero su uso queda limitado al acuerdo que se firme entre ambas partes (deudor y acreedor), lo que se llega a acordar comúnmente es que la parte deudora no puede vender ese bien a no ser que traslade la deuda al nuevo comprador o se cancele la totalidad de la misma. Por otro lado es obligación del deudor conservar en buen estado el bien mueble prendado^{xli}.

Entre los bienes más comunes que los bancos prendan para sus clientes empresas, se encuentran vehículos de todo tipo, maquinarias agrícolas e industriales entre los más tradicionales.

Préstamos Hipotecarios

Generalmente este tipo de créditos son utilizados por parte de la empresa para solicitar cantidades de dinero importante, tan importante como el precio de la propiedad a hipotecar.

En el caso de los préstamos hipotecarios, el titular del préstamo pone de garantía (hipoteca) un inmueble, que pasará a la entidad financiera en caso de impago. Podemos definir a una hipoteca como el derecho que se aplica sobre un inmueble para que éste sirva como garantía de pago de cierta deuda.

Un préstamo hipotecario, por lo tanto, es aquel que apela a una hipoteca para garantizar el cumplimiento de la obligación. Se trata de un préstamo bancario en el cual una empresa o persona acude a una entidad bancaria a solicitar dinero y pone un bien inmueble como garantía: si no cumple con su

obligación de pago, de este modo, el banco puede ejecutar la hipoteca y quedarse con el inmueble.

El préstamo hipotecario permite acceder a una cantidad importante de dinero ya que los valores de los inmuebles son elevados. Si se devuelve el dinero con los intereses correspondientes en el plazo acordado, el inmueble dejará de estar hipotecada y el sujeto podrá disponer nuevamente de ella sin ninguna traba.

En caso que el banco decida ejecutar la garantía por falta de pago, lo habitual es que se convoque a un remate judicial para proceder a la venta de la propiedad puesta en garantía. El dinero recaudado con el remate quedará en poder del banco para así cubrir la deuda que la persona no pagó.

Leasing

El leasing es un sistema de arrendamiento de bienes (generalmente equipos productivos o vehículos) mediante un contrato en el que se prevé la opción de compra por parte del arrendatario.

Se trata de un contrato de arrendamiento financiero, con opción de compra obligatoria del arrendatario que se utiliza para la puesta a disposición de un bien en particular. Este tipo de contrato se caracteriza por la obligatoriedad de dicha opción sobre el bien puesto a disposición.

El leasing consiste en aquel contrato de alquiler de bienes donde el arrendador (el banco que presta el dinero) adquiere un bien para arrendar su uso y disfrute, durante un plazo de tiempo determinado contractualmente. Normalmente coincide con la vida útil del bien. El arrendatario (cliente del banco que solicita el bien) a cambio está obligado a pagar una cantidad periódica, constante o variable, y lo suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien y los gastos aplicables.

Una vez finalizado el contrato, el arrendatario tiene tres opciones:

1) Ejercer la opción de compra del bien por el valor residual (diferencia entre, el precio de adquisición inicial que tuvo el arrendador más los gastos e intereses, y las cantidades abonadas por el arrendatario).

2) No ejercer la opción de compra y por tanto devolver el bien.

3) Prorrogar el contrato de arrendamiento, con el pago de cantidades periódicas menores^{xlii}.

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Ley 24.467

Disposiciones Generales. Objeto. Definición de PYMES. Instrumentos. Autoridad de aplicación. De forma. Sociedades de Garantía recíproca. Características y constitución. Capital Social, fondo de riesgo y beneficios. Organos sociales. Fusión, escisión y disolución. Contrato, garantía y contragarantía. Efectos del contrato entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el acreedor. Efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los socios. Extinción del contrato de garantía recíproca. Beneficios Impositivos y Banco Central. Autoridad de aplicación. Disposiciones finales. Relaciones de Trabajo. Definición de pequeña empresa. Registro Unico de Personal. Modalidades de contratación. Disponibilidad colectiva. Movilidad interna. Preaviso. Formación profesional. Mantenimiento y regulación de empleo. Negociación colectiva. Salud y seguridad en el trabajo. Seguimiento y aplicación.

Sancionada: Marzo 15 de 1995.

Promulgada: Marzo 23 de 1995.

Ver Antecedentes Normativos

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc., sancionan con fuerza de Ley:

TITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Sección I

Objeto

ARTICULO 1° - La presente ley tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes.

Sección II

Definición de PYMES

ARTICULO 2° - Encomiéndase a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas PYMES, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 83.

Sección III

Instrumentos

ARTICULO 3° - Institúyese un régimen de bonificación de tasas de interés para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, tendiente a disminuir el costo del crédito. El monto de dicha bonificación será establecido en la respectiva reglamentación.

Se favorecerá con una bonificación especial a las MiPyMES nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

- a) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional;
- b) Las provincias del norte argentino comprendidas dentro del Plan Belgrano;
- c) Regiones en las que se registren niveles de Producto Bruto Geográfico (PBG) por debajo de la media nacional.

(Artículo sustituido por art. 42 de la Ley N° 27.264 B.O. 1/8/2016.)

ARTICULO 4° - La bonificación a la que se refiere el artículo anterior, será solventada por el Estado nacional y estará especialmente destinada a:

- a) Créditos para la adquisición de bienes de capital propios de la actividad de la empresa;
- b) Créditos para la constitución de capital de trabajo;
- c) Créditos para la reconversión y aumento de la productividad debiendo además contemplar amplios plazos de amortización, tasas comparables a las más bajas de plaza y períodos de gracia según el retorno de la inversión previsto;
- d) Créditos para la actualización y modernización tecnológica, de procedimientos administrativos, gerenciales organizativos y comerciales y contratación de servicios de consultoría, etcétera;
- e) Créditos para financiar y prefinanciar las exportaciones de los bienes producidos por las PYMES.

ARTICULO 5° - La bonificación a que se refiere los artículos 3° y 4° y el fondo a que se refiere el artículo 6° se atenderá con los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.

ARTICULO 6° - A los efectos de cumplimentar lo dispuesto en los artículos 13, 15 y 16 de la presente ley, el Estado nacional a través de la autoridad de aplicación creará un fondo de garantía cuyo objeto específico será facilitar el acceso al crédito a las empresas comprendidas en los programas a los que se refieren los citados artículos.

ARTICULO 7° - El Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversión y Comercio Exterior instrumentarán líneas especiales para la financiación de las pequeñas y medianas empresas.

Para tal fin, recurrirán especialmente a la utilización de fondos provenientes de instituciones multilaterales de crédito o de otras fuentes de origen externo.

En ningún caso las condiciones de estos créditos podrán resultar menos ventajosas para las pequeñas y medianas empresas que las que rijan para los que con igual destino, se detallan en el artículo 4° de la presente.

ARTICULO 8° - El Poder Ejecutivo nacional estimulará a través de los diversos medios a su alcance la constitución en el ámbito privado de sociedades conocidas como calificadoras de riesgo, especializadas en evaluar el desempeño, la solidez y el riesgo crediticio de las pequeñas y medianas empresas con el objeto de facilitar su operatoria financiera y comercial.

ARTICULO 9° - Con el fin de facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a la utilización de los múltiples recursos que ofrece el mercado de capitales tales como la emisión de obligaciones negociables, el Poder Ejecutivo

Nacional, a través de los organismos pertinentes dictara las normas que resulten necesarias para agilizar y simplificar ese acceso y las conducentes a disminuir en todo lo posible los costos implícitos en esas operatorias.

ARTICULO 10° - Los bancos oficiales pondrán en juego todos los mecanismos a su alcance para potenciar la capacidad de mercado de capitales de concurrir en apoyo de las pequeñas y medianas empresas con instrumentos financieros genuinos, transparentes y eficaces; entre otros, la emisión de Cédulas Hipotecarias.

ARTICULO 11. - Déjase establecido que los fondos provenientes de la liquidación de la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME), originados en las disposiciones de los artículos 2° de la ley 21.542 y 11 de la ley 23.020, serán destinados durante el año fiscal 1995 a atender los gastos que demanden la implementación de los nuevos instrumentos creados en virtud de la presente o la ampliación de los ya existentes.

ARTICULO 12. - Créase un sistema de información MIPyME que operará con base en las agencias regionales, que se crearán de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 13 de la presente. El sistema de información MIPyME tendrá por objetivo la recolección y difusión de información comercial, técnica y legal que se juzgue de interés para la micro, pequeña y mediana empresa. Las instituciones públicas y privadas que adhieran a la red de agencias regionales según lo dispuesto en el artículo 13 de la presente ley, se comprometerán a contribuir al sistema de información MIPyME proporcionando los datos locales y regionales para la red.

(Artículo sustituido por art. 36 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 13. - El Ministerio de Producción organizará una Red de Agencias de Desarrollo Productivo que tendrá por objeto brindar asistencia al sector empresarial en todo el territorio nacional y coordinar acciones tendientes al fortalecimiento del entramado institucional con el objetivo de alcanzar un desarrollo sustentable y acorde a las características de cada región.

En la organización de la Red de Agencias de Desarrollo Productivo, el Ministerio de Producción privilegiará y priorizará la articulación e integración a la red de aquellas agencias dependientes de los gobiernos provinciales, municipales y centros empresariales ya existentes en las provincias. Todas las instituciones que suscriban los convenios respectivos deberán garantizar que las agencias de la red cumplan con los requisitos que oportunamente dispondrá la autoridad de aplicación con el fin de garantizar un nivel de homogeneidad en la prestación de servicios de todas las instituciones que integran la red.

Las agencias que conforman la red podrán funcionar como ventanilla de acceso a todos los instrumentos y programas actuales y futuros de que disponga el Ministerio de Producción para asistir al sector empresarial, así como también todos aquellos de otras áreas del Estado nacional destinados al sector que el mencionado Ministerio acuerde incorporar.

Las agencias promoverán la articulación de los actores públicos y privados que se relacionan con el desarrollo productivo y entenderán, a nivel de diagnóstico y formulación de propuestas, en todos los aspectos vinculados al desarrollo regional.

La Red de Agencias de Desarrollo Productivo organizada por el Ministerio de Producción buscará fomentar la articulación, colaboración y cooperación institucional, la asociación entre el sector público y el privado y el cofinanciamiento de actividades entre el Estado nacional, las provincias, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los municipios.

(Artículo sustituido por art. 35 de la Ley N° 27.264 B.O. 1/8/2016.)

ARTICULO 14. - Con idéntico propósito encomiéndose al Poder Ejecutivo nacional a movilizar, racionalizar y fortalecer tanto los cursos de acción como los recursos de los Institutos Nacionales de Tecnología agropecuaria (INTA) de Tecnología Industrial (INTI) y de Tecnología Minera (INTEMIN) y de los restantes centros e institutos de investigación y de capacitación y formación de recursos humanos bajo su dependencia, cuyas actividades guarden relación con el accionar de las PYMES.

ARTICULO 15. - Consolidar y extender los polos productivos en el interior del país para facilitar la convergencia de esfuerzos entre instituciones públicas, privadas y empresas, de manera de mejorar la competitividad de las PYMES ubicadas en las economías regionales y sus posibilidades de inserción en el mercado internacional.

ARTICULO 16. - El Estado nacional priorizará la profundización, ampliación y difusión del Programa de Desarrollo de Proveedores de manera de tender a optimizar la vinculación entre las empresas PYMES proveedoras y las grandes empresas.

ARTICULO 17. - El Estado nacional tomará los recaudos necesarios para que el Programa al que se refiere el artículo anterior incorpore paulatinamente a sus propios proveedores PYMES.

ARTICULO 18. - Encomiéndose al Poder Ejecutivo nacional diseñar y poner en práctica medidas que incentiven y contribuyan a que las pequeñas y medianas empresas produzcan dentro de los más altos estándares internacionales de calidad.

Entre otras, propiciará su incorporación progresiva al Sistema Nacional de Certificación de Calidad estableciendo, por la vía reglamentaria, plazos adecuados pero ciertos para la incorporación de sus proveedores PYMES al mismo y a su vez invitando a los estados provinciales a adoptar medidas similares.

ARTICULO 19. - La autoridad de aplicación promoverá la formación de Consorcios de empresas PYMES con particular énfasis en aquellos vinculados con la exportación, de forma tal de orientarlos hacia el aprovechamiento de las ventajas de localización adecuada, economías de escala, masa crítica de oferta, etcétera, que caracteriza a este tipo de asociaciones.

La erogación que demande el cumplimiento del presente artículo se atenderá con los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.

ARTICULO 20. - Se establecerán, a través de los organismos competentes políticas específicas de apoyo a la internacionalización comercial de las PYMES, con particular acento en su proceso de inserción en los mercados de la región.

ARTICULO 21. - Se diseñarán y desarrollarán instrumentos que induzcan y faciliten el proceso de especialización de las empresas pequeñas y medianas, de forma tal de incrementar su competitividad y, en consecuencia, su acceso a los mercados externos a partir del Mercosur.

Se deberán privilegiar aquellas herramientas que potencien la proyección exportadora de las PYMES, esto es el diseño, la calidad y la promoción del producto, la financiación de las exportaciones, etcétera.

ARTICULO 22. - El Poder Ejecutivo nacional, a través del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, con el concurso de las áreas de gobierno que resulten pertinentes desarrollará un Programa Nacional de Capacitación de los cuadros empresarios y gerenciales de las pequeñas y medianas empresas.

El mismo tendrá como principales objetivos mejorar la capacidad de gerenciamiento y el conocimiento de los mercados, inducir conductas que den adecuadas respuestas frente a la constante evolución de los mismos y estimulen un crecimiento sostenido de la productividad de las PYMES.

Con el objeto de adecuar los contenidos de la capacitación a las necesidades concretas de los empresarios PYMES se estimulará la participación y el asesoramiento de las entidades gremiales empresarias en el citado Programa Nacional de Capacitación.

El Programa Nacional de Capacitación se desarrollará en forma descentralizada a través de convenios con las provincias, las municipalidades y las universidades.

ARTICULO 23. - El Estado nacional continuará instrumentando y desarrollando herramientas crediticias y de capacitación específicamente destinadas a las microempresas.

ARTICULO 24. - Arbitrar los medios que promuevan la reconversión de las PYMES en consonancia con la preservación del medio ambiente y los estándares internacionales que rijan en la materia, estimulando la utilización de tecnologías limpias compatibles con un desarrollo sostenible.

ARTICULO 25. - La autoridad de aplicación queda facultada para entender y proponer toda modificación a procedimientos administrativos previstos en

cualquier norma legal, siempre que por ese medio se logren para la Pyme efectivas reducciones de los tiempos y costos de gestión.

ARTICULO 26. - Facúltase a la autoridad de aplicación para fijar políticas y dictar normas de lealtad comercial y defensa de la competencia con aplicación específica a las relaciones de las PYMES con las grandes empresas sean estas sus clientes o proveedores, las que deberán prever la intervención del organismo competente en casos de atraso injustificado o descuentos indebidos en pagos, ya fuere por provisión de bienes o contratación de servicios.

ARTICULO 27. - La autoridad de aplicación creará un Registro de Empresas MiPyMES que tendrá las finalidades que se establecen a continuación:

- a) Contar con información actualizada sobre la composición y características de los diversos sectores Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, que permita el diseño de políticas e instrumentos adecuados para el apoyo de estas empresas;
- b) Recabar, registrar, digitalizar y resguardar la información y documentación de empresas que deseen o necesiten acreditar, frente a la autoridad de aplicación o cualquier otra entidad pública o privada, la condición de Micro, Pequeña o Mediana Empresa conforme las pautas establecidas por la autoridad de aplicación;
- c) Emitir certificados de acreditación de la condición de Micro, Pequeña o Mediana Empresa, a pedido de la empresa, de autoridades nacionales, provinciales y municipales.

Con el objeto de simplificar la operación y desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas así como el acceso a los planes, programas y beneficios que establece el Estado nacional, las provincias, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y los municipios de la República Argentina, la autoridad de aplicación tendrá las facultades de detallar, modificar y ampliar las finalidades

del Registro de Empresas MiPyMES; articular con los registros públicos; el Banco Central de la República Argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos, la Comisión Nacional de Valores, y cualquier otro organismo o autoridad, tanto nacional como local, que resulte pertinente para dar cumplimiento con las finalidades del registro.

Los citados organismos y autoridades deberán brindar al registro la información y documentación que la autoridad de aplicación requiera, siempre que ello no resulte en una vulneración de restricciones normativas que eventualmente fueran aplicables a dichas autoridades. A esos efectos, la autoridad de aplicación deberá suscribir convenios con las autoridades correspondientes.

Asimismo, la autoridad de aplicación tendrá la facultad de establecer las condiciones y limitaciones en que la información y documentación incluidas en el Registro de Empresas MiPyMES podrá ser consultada y utilizada por organismos de la administración pública nacional, entidades financieras, sociedades de garantía recíproca, fondos de garantía, bolsas de comercio y mercados de valores debidamente autorizados por la Comisión Nacional de Valores, organismo descentralizado en el ámbito de la Secretaría de Finanzas del Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas. El acceso a dicha información por parte de autoridades provinciales, municipales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires podrá acordarse mediante la suscripción de convenios con la autoridad de aplicación, asegurando el resguardo de la información confidencial o sujeta a restricción por parte de la normativa aplicable.

(Artículo sustituido por art. 33 de la Ley N° 27.264 B.O. 1/8/2016.)

ARTICULO 28. - El Poder Ejecutivo nacional elevará todos los años al Honorable Congreso de la Nación en la ley de Presupuesto, una propuesta donde se prevea un porcentaje mínimo de las compras del Estado nacional, las que, siempre y cuando exista oferta adecuada habrán de ser contratadas con pequeñas y medianas empresas.

ARTICULO 29. - Al solo efecto de atender a lo dispuesto en el artículo 11 de la presente ley, transfírense los fondos provenientes de la liquidación de la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME) ley 21.542 y 23.020, a la autoridad de aplicación de la presente ley.

Sección IV

Autoridad de aplicación

ARTICULO 30. - El Poder Ejecutivo nacional establecerá la autoridad de aplicación correspondiente al presente título.

Invítase a los Gobiernos Provinciales y Municipales a adherir a las disposiciones del presente capítulo.

Sección V

De forma

ARTICULO 31. - Derógase la ley 23.020/82 y toda otra ley y/o norma en lo que se oponga a la presente.

TITULO II

SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

Sección I

De las características y constitución

ARTICULO 32. - Caracterización. Créanse las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) con el objeto de facilitar a las PYMES el acceso al crédito.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) se regirán por las disposiciones del presente título y supletoriamente la Ley de Sociedades en particular las normas relativas a las Sociedades anónimas.

ARTICULO 33. - Objeto. El objeto social principal de las sociedades de garantía recíproca será el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de contratos regulados en la presente ley.

Podrán asimismo brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

ARTICULO 34. - Límite operativo. Las sociedades de garantías recíprocas (SGR) no podrán asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al cinco por ciento (5%) del valor total del fondo de riesgo de cada SGR.

Tampoco podrán las SGR asignar a obligaciones con el mismo acreedor, más del veinticinco por ciento (25%) del valor total del fondo de riesgo.

En la condición de acreedor deberán incluirse las empresas controladas, vinculadas y las personas físicas y/o jurídicas que integren el mismo grupo económico de acuerdo con los criterios que establezca la reglamentación.

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.

La autoridad de aplicación podrá excepcionalmente y por decisión fundada autorizar mayores límites operativos cuando se presenten algunas de las siguientes circunstancias:

a) Respecto del veinticinco por ciento (25%) aplicable a los acreedores: cuando los mismos resulten organismos públicos estatales, centralizados y descentralizados nacionales, provinciales o municipales que desarrollen actividades comerciales, industriales y financieras, entidades financieras reguladas por el Banco Central de la República Argentina y/o agencias internacionales de crédito.

En estos casos deberá acreditarse que las condiciones de financiamiento, en el costo y/o en el plazo, representan un beneficio real para las mipymes;

b) Respecto del cinco por ciento (5%) aplicable al socio partícipe: cuando la sociedad de garantía recíproca tenga garantías vigentes como mínimo al treinta por ciento (30%) de sus socios partícipes, podrá autorizarse una garantía de hasta un quince por ciento (15%) del valor total del fondo de riesgo de cada sociedad de garantía recíproca siempre que dicho monto no supere las ventas del último semestre calendario del solicitante.

(Artículo sustituido por art. 1° de la Ley N° 26496 B.O. 7/5/2009)

ARTICULO 35. - Operaciones prohibidas. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) no podrán conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros ni realizar actividades distintas a las de su objeto social.

ARTICULO 36. - Denominación. La denominación social deberá contener la indicación "Sociedades de Garantía Recíproca", su abreviatura o las siglas S.G.R.

ARTICULO 37. - Tipos de socios. La sociedad de garantía recíproca estará constituida por socios partícipes y socios protectores.

Serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones.

A los efectos de su constitución toda sociedad de garantía recíproca deberá contar con un mínimo de socios partícipes que fijará la autoridad de aplicación en función de la región donde se radique o del sector económico que la conforme.

Serán socios protectores todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores.

Es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.

(Artículo sustituido por art. 17 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 38. - Derechos de los socios partícipes. Los socios partícipes tendrán los siguientes derechos además de los que les corresponde según la ley 19.550 y sus modificaciones.

1. Recibir los servicios determinados en su objeto social cuando se cumplieren las condiciones exigidas para ello.
2. Solicitar el reembolso de las acciones en las condiciones que se establece en el artículo 47.

ARTICULO 39. - Derechos de los socios protectores. Los socios protectores tendrán los derechos que les corresponden según la ley 19.550 y sus modificaciones.

ARTICULO 40. - Exclusión de socios. El socio excluido sólo podrá exigir el reembolso de las acciones conforme al procedimiento y con las limitaciones establecidas en el artículo 47. Los socios protectores no podrán ser excluidos.

(Artículo sustituido por art. 18 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 41. - De la constitución. Las Sociedades de Garantía Reciproca (S.G.R) se constituirán por acto único mediante instrumento público que deberá contener, además de los requisitos exigidos por La ley 19.550 y sus modificatorias, los siguientes:

1. Clave única de identificación tributaria de los socios partícipes y protectores fundadores.
2. Delimitación de la actividad o actividades económicas y ámbito geográfico que sirva para la determinación de quienes pueden ser socios partícipes en la sociedad.
3. Criterios a seguir para la admisión de nuevos socios partícipes y protectores y las condiciones a contemplar para la emisión de nuevas acciones.
4. Causas de exclusión de socios y trámites para su consagración.
5. Condiciones y procedimientos para ejercer el derecho de reembolso de las acciones por parte de los socios partícipes.

ARTICULO 42. - Autorización para su funcionamiento. Las autorizaciones para funcionar a nuevas sociedades, así como los aumentos en los montos de los fondos de riesgo de las sociedades ya autorizadas, deberán ajustarse a los

procedimientos de aprobación que fija la autoridad de aplicación. La autoridad de aplicación otorgará a cada sociedad de garantía recíproca en formación que lo solicite, una certificación provisoria del cumplimiento de los requisitos que establezca para autorizar su funcionamiento. Previo a la concesión de la autorización efectiva, la sociedad de garantía recíproca deberá haber completado el trámite de inscripción en la Inspección General de Justicia, Registro Público de Comercio o autoridad local competente.

(Artículo sustituido por art. 19 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 43. - El incumplimiento por parte de las personas humanas y jurídicas de cualquier naturaleza de las disposiciones del título II de la presente ley y su reglamentación dará lugar a la aplicación, en forma conjunta o individual, de las siguientes sanciones, sin perjuicio de las demás previstas en la presente norma, de la ley 19.550 (t.o. 1984) y sus modificaciones, en virtud de lo dispuesto por el artículo 32 de la presente ley y las que pudieran corresponder por aplicación de la legislación penal:

- a) Desestimación de garantías del cómputo de los grados de utilización que se requiere para acceder a la desgravación impositiva prevista en el artículo 79 de la ley 24.467 y su modificatoria;
- b) Apercibimiento;
- c) Apercibimiento, con obligación de publicar la parte dispositiva de la resolución en el Boletín Oficial de la República Argentina y en los portales de la autoridad de aplicación, y hasta en dos (2) diarios de circulación nacional a costa del sujeto punido;
- d) Multas aplicables a la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) y/o, según si fuera imputable un incumplimiento específico, a los integrantes de los órganos sociales de la misma. Las multas podrán establecerse entre un monto de pesos cinco mil (\$ 5.000) a pesos veinte millones (\$ 20.000.000). El Poder Ejecutivo nacional podrá modificar dichos toques mínimos y máximos cada dos (2) años;

- e) Expulsión del socio protector o partícipe incumplidor, como así también, la prohibición de incorporarse, en forma permanente o transitoria, al sistema por otra Sociedad de Garantía Recíproca (SGR);
- f) Inhabilitación, temporaria o permanente, para desempeñarse como directores, administradores, miembros de los consejos de vigilancia, síndicos, liquidadores, gerentes, auditores, socios o accionistas de las entidades comprendidas en el Título II de la ley 24.467 y su modificatoria;
- g) Inhabilitación transitoria para operar como Sociedad de Garantía Recíproca (SGR);
- h) Revocación de la autorización para funcionar como tal.

Las consecuencias jurídicas contenidas en el presente artículo podrán ser aplicadas de manera total o parcial. A los fines de la fijación de las sanciones antes referidas la autoridad de aplicación deberá tener especialmente en cuenta: la magnitud, de la infracción; los beneficios generados o los perjuicios ocasionados por el infractor; el volumen operativo y el fondo de riesgo del infractor; la actuación individual de los miembros de los órganos de administración y fiscalización. En el caso de las personas jurídicas responderán solidariamente los directores, administradores, síndicos o miembros del consejo de vigilancia y, en su caso, gerentes e integrantes del consejo de calificación, respecto de quienes se haya determinado responsabilidad individual en la comisión de las conductas sancionadas.

La autoridad de aplicación determinará el procedimiento correspondiente a los efectos de la aplicación de las sanciones previstas en el presente artículo, garantizando el ejercicio del derecho de defensa.

Contra la resolución que disponga la imposición de sanciones podrá recurso de revocatoria ante la autoridad de aplicación, con apelación en subsidio por ante la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial. Ambos recursos tendrán efectos suspensivos.

(Artículo sustituido por art. 43 de la Ley N° 27.264 B.O. 1/8/2016.)

ARTICULO 44. - Modificación de los estatutos. Será nula toda modificación a los estatutos de la sociedad que no cumpla con los siguientes requisitos:

1. Que el consejo de administración o los socios que realizan la propuesta formulen un informe por escrito justificando la necesidad de modificación de los estatutos.
2. En la convocatoria a asamblea general deberá detallarse claramente la modificación que se propone.
3. En la misma convocatoria se hará constar el derecho que corresponde a los socios de examinar en el domicilio legal el texto íntegro de la reforma propuesta y su justificación, pudiendo suplirse por la entrega o envío gratuito de dichos documentos, con acuse de recibo.
- 4 Se requerirá la aprobación de la propuesta de modificación por parte de la autoridad de aplicación.
5. Otorgada la autorización y aprobada en asamblea general, se procederá a la inscripción del mismo.

Sección II

Del capital social, fondo de riesgo y beneficios

ARTICULO 45. - Capital Social. El capital social de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) estará integrado por los aportes de los socios y representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos. El estatuto social podrá prever que las acciones sean registrales.

El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria. El capital social podrá variar, sin re querer modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quíntuplo de la misma.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del cincuenta por ciento (50%) del capital social y la de cada socio partícipe no podrá superar el cinco por ciento (5%) del mismo.

(Artículo sustituido por art. 21 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 46. - Fondo de riesgo. La Sociedad de Garantía Recíproca deberá constituir un fondo de riesgo que integrará su patrimonio.

Dicho fondo de riesgo estará constituido por:

1. Las asignaciones de los resultados de la sociedad aprobados por la Asamblea general.
2. Las donaciones, subvenciones u otras aportaciones que recibiere.
3. Los recuperos de las sumas que hubiese pagado la sociedad en el cumplimiento del contrato de garantía asumido a favor de sus socios.
4. El valor de las acciones no reembolsadas a los socios excluidos.
5. El rendimiento financiero que provenga de la inversión del propio fondo en las colocaciones en que fuera constituido.
6. El aporte de los socios protectores.

El Fondo de Riesgo podrá asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario en los términos de la ley 24.441, independiente del patrimonio societario de la Sociedad de Garantía Recíproca. Esta podrá recibir aportes por parte de socios protectores que no sean entidades financieras con afectación específica a las garantías que dichos socios determinen, para lo cual deberá celebrar contratos de fideicomiso independientes del fondo de riesgo general. La reglamentación de la presente ley determinará los requisitos que deberán reunir tales aportes y el coeficiente de expansión que podrán tener en el otorgamiento de garantías. La deducción impositiva en el impuesto a las ganancias correspondientes a estos aportes será equivalente a dos tercios (2/3) de la que correspondiere por aplicación del artículo 79 de la presente ley, con los mismos, plazos,

condiciones y requisitos establecidos en dicho artículo. (Párrafo incorporado por art. 22 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 47. - Derecho al reembolso de las acciones. Todo socio partícipe podrá exigir el reembolso de sus acciones ante el consejo de administración siempre y cuando haya cancelado totalmente los contratos de garantía recíproca que hubiera celebrado, y en tanto dicho reembolso no implique reducción del capital social mínimo y respete lo establecido en el artículo 37. Tampoco procederá cuando la Sociedad de Garantía Recíproca estuviera en trámite de fusión, escisión o disolución.

Para ello tendrá que solicitarlo con una antelación mínima de tres (3) meses salvo que los estatutos contemplen un plazo mayor que no podrá superar el de un (1) año. El monto a reembolsar no podrá exceder del valor de las acciones integradas. No deberán computarse a tales efectos de la determinación del mismo, las reservas de la sociedad sobre las que los socios no tienen derecho alguno. El socio reembolsado responderá hasta dicho monto por las deudas contraídas por la sociedad con anterioridad a la fecha en que se produjo el reintegro por un plazo de cinco (5) años cuando el patrimonio de la sociedad sea insuficiente para afrontar las mismas.

En el caso de que por reembolso de capital se alterara la participación relativa de los socios partícipes y protectores, la sociedad de garantía recíproca les reembolsará a estos últimos la proporción de capital necesaria para que no se exceda el límite establecido en el último párrafo del artículo 45 de la presente ley. (Párrafo sustituido por art. 23 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

La reducción del capital social como consecuencia de la exclusión o retiro de un socio partícipe no requerirá del cumplimiento de lo previsto en el artículo 204, primero párrafo de la ley 19.550 y sus modificatorias, y será resuelta por el Consejo de Administración. (Párrafo incorporado por art. 24 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 48. - Privilegios. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) tendrán privilegio ante todo otro acreedor sobre las acciones de sus socios en relación a las obligaciones derivadas de los contratos de garantía recíproca vigentes. Las acciones de los socios partícipes no pueden ser objeto de gravámenes reales.

ARTICULO 49. - Cesión de las acciones. Para la cesión de las acciones a terceros no socios se requerirá la autorización del Consejo de Administración y éste la concederá cuando los cesionarios acrediten reunir los requisitos establecidos en los estatutos y asuman las obligaciones que el cedente mantenga con la Sociedad de Garantía Recíproca. Si el cesionario fuera socio automáticamente asumirá las obligaciones del cedente.

(Artículo sustituido por art. 25 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 50. - Aporte de capital. Los aportes deberán ser integrados en efectivo, como mínimo en un cincuenta por ciento (50 %) al momento de la suscripción. El remanente deberá ser integrado, también en efectivo en el plazo máximo de un (1) año a contar de esa fecha. La integración total será condición necesaria para que el socio partícipe pueda contratar garantías recíprocas.

ARTICULO 51. - Aumento del capital social. El capital fijado por los estatutos podrá ser aumentado por decisión de la asamblea general ordinaria hasta el quintuplo de dicho monto. Cuando el incremento del capital social esté originado por la capitalización de utilidades, las acciones generadas por dicho incremento se distribuirán entre los socios en proporción a sus respectivas tenencias.

En caso de tratarse de emisión de nuevas acciones la integración de los aportes se realizará conforme a lo establecido en el artículo 50.

Todo aumento de capital que exceda el quíntuplo del fijado estatutariamente deberá contar con la aprobación de los dos tercios de los votos totales de la asamblea general extraordinaria.

ARTICULO 52. - Reducción del Capital por pérdidas. Los socios deberán compensar con nuevos aportes, según las modalidades y condiciones estipuladas en el artículo 50 de esta ley, cualquier pérdida que afecte el monto del capital fijado estatutariamente o que exceda del treinta y cinco por ciento (35%) de las ampliaciones posteriores. El Consejo de Administración con cargo a dar cuenta a la Asamblea más próxima, podrá hacer uso efectivo de cualquier recurso económico que integre el patrimonio con la finalidad de reintegrar el capital de la sociedad y preservar la continuidad jurídica de la misma.

(Artículo sustituido por art. 26 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 53. - Distribución de los beneficios. Serán considerados beneficios a distribuir las utilidades líquidas y realizadas obtenidas por la Sociedad en el desarrollo de la actividad que hace a su objeto social.

Dichos beneficios serán distribuidos de la siguiente forma:

1. Reserva legal: cinco por ciento (5 %) anual hasta completar el veinte por ciento (20 %) del capital social.
2. El resto tendrá el siguiente tratamiento.
 - a) La parte correspondiente a los socios protectores podrá ser abonada en efectivo, como retribución al capital aportado.
 - b) La parte correspondiente a los socios partícipes se destinará al fondo de riesgo en un cincuenta por ciento (50 %), pudiendo repartirse el resto entre la totalidad de dichos socios.

En todos los casos en que proceda la distribución de los beneficios en efectivo a que se refiere este artículo, tanto los socios protectores como los socios partícipes deberán, para tener derecho a percibirlo, haber integrado la totalidad del capital social suscrito y no encontrarse por ningún motivo, en mora con la sociedad.

Sección III

De los órganos sociales

ARTICULO 54. - Organos sociales. Los órganos sociales de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.), serán la asamblea general, el consejo de administración y la sindicatura, y tendrán las atribuciones que establece la ley 19.550 para los órganos equivalentes de las sociedades anónimas salvo en lo que resulte modificado por esta ley.

ARTICULO 55. - De la asamblea general ordinaria. La asamblea general ordinaria estará integrada por todos los socios de la Sociedad de Garantía Recíproca y se reunirá por lo menos una (1) vez al año o cuando dentro de los términos que disponga la presente ley, sea convocada por el Consejo de Administración. (Párrafo incorporado por art. 27 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

Serán de su competencia los siguientes asuntos:

1. Fijar la política de inversión de los fondos sociales.
2. Aprobar el costo de las garantías, el mínimo de contra garantías que la S.G.R. habrá de requerir al socio partícipe y fijar el límite máximo de las eventuales bonificaciones que podrá conceder el Consejo de Administración.

ARTICULO 56. - De la asamblea general extraordinaria. Serán de competencia de la asamblea general extraordinaria todas aquellas cuestiones previstas en la ley 19.550 y sus modificatorias y que no estuvieran reservadas a la asamblea general ordinaria.

ARTICULO 57. - Convocatoria de las asambleas generales. La asamblea general ordinaria deberá ser convocada por el consejo de administración mediante anuncio publicado durante cinco (5) días en el Boletín Oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad, con quince (15) días de anticipación como mínimo, a la fecha fijada para su celebración. En el anuncio deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar, orden del día y recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas.

La asamblea general extraordinaria será convocada por el consejo de administración o cuando lo solicite un número de socios que representen como mínimo el diez por ciento (10 %) del capital social. En la convocatoria, deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar de reunión y el orden del día en el que deberán incluirse los asuntos solicitados por los socios convocantes y los recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas. La convocatoria será publicada como mínimo con una antelación de TREINTA (30) días y durante CINCO (5) días en el Boletín Oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en la que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad.

ARTICULO 58. - Quórum y mayoría. Tratándose de la primera convocatoria, las asambleas generales quedarán constituidas con la presencia de más del cincuenta y uno por ciento (51 %) del total de los votos de la sociedad debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un veinte por ciento (20 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad. En la segunda convocatoria, las asambleas generales serán válidas con la presencia de por lo menos treinta

por ciento (30 %) de la totalidad de los votos de la sociedad, debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un quince por ciento (15 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad.

Para decisión por asamblea de temas que involucren la modificación de los estatutos, la elección del consejo de administración, la fusión, escisión o disolución de la sociedad se requerirá una mayoría del sesenta por ciento (60 %) de los votos sobre la totalidad del capital social, debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un treinta por ciento (30 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la Sociedad.

Para el resto de las decisiones se requerirá la mayoría simple de los votos presentes, salvo que los estatutos requieran otro tipo de mayoría. En todos los casos las mayorías deberán incluir como mínimo un quince por ciento (15 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la Sociedad.

ARTICULO 59. - Representación en la asamblea. Cualquier socio podrá representar a otro de igual tipo en las asambleas generales mediante autorización por escrito para cada asamblea. Sin embargo, un mismo socio no podrá representar a mas de diez (10) socios ni ostentar un número de votos superior al diez por ciento (10 %) del total.

ARTICULO 60. - Nulidad do voto. Será considerado nulo aquel voto emitido por un socio cuando el asunto tratado involucre una decisión que se refiera a la imposibilidad de que la Sociedad pueda hacer valer un derecho en contra de él o existiera entre ambos un interés contrapuesto o en competencia. Sin embargo, su presencia será considerada para el cálculo del quórum y de la mayoría.

ARTICULO 61. - Consejo de administración. El Consejo de Administración tendrá por función principal la administración y representación de la sociedad y estará integrado por tres (3) personas de las cuales al menos una (1) representará a los socios partícipes y al menos una (1) representará a los socios protectores.

(Artículo sustituido por art. 28 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 62. - Competencia del consejo de administración. Será competencia del consejo de administración decidir sobre los siguientes asuntos:

1. El reembolso de las acciones existentes manteniendo los requisitos mínimos de solvencia.
2. Cuando las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) se hubiesen visto obligadas a pagar en virtud de la garantía otorgada a favor de un socio por incumplimiento de éste, el consejo de administración dispondrá la exclusión del socio. También podrá proceder de la misma forma cuando no se haya realizado la integración del capital de acuerdo con lo establecido en la presente ley y los estatutos sociales.
3. Decidir sobre la admisión de nuevos socios conforme a lo establecido en los estatutos de la sociedad ad referendum de la asamblea ordinaria.
4. Nombrar sus gerentes.
5. Fijar las normas con las que se regulará el funcionamiento del consejo de administración y realizar todos los actos necesarios para el logro del objeto social.
6. Proponer a la asamblea general ordinaria la cuantía máxima de garantías a otorgar durante el ejercicio.
- 7 Proponer a la asamblea el costo que los socios partícipes deberán oblar para acceder al otorgamiento de garantías.

8. Otorgar o denegar garantías y/o bonificaciones a los socios partícipes estableciendo en cada caso las condiciones especiales que tendrá que cumplir el socio para obtener la garantía y fijar las normas y procedimientos aplicables para las contragarantías a que se refiere el artículo 71.

9. Determinar las inversiones a realizar con el patrimonio de la sociedad en el marco de las pautas fijadas por la asamblea.

10. Autorizar las transmisiones de las acciones conforme a lo establecido en la presente ley.

11. Someter a la aprobación de la asamblea general ordinaria el balance general y estado de resultados y proponer la aplicación de los resultados del ejercicio.

12. Realizar cualesquiera otros actos y acuerdos que no están expresamente reservados a la asamblea por las disposiciones de la presente ley o los estatutos de la sociedad.

ARTICULO 63. - Sindicatura. Las Sociedades de Garantía Recíproca tendrán un órgano de fiscalización o sindicatura integrado por tres (3) síndicos designados por la asamblea general ordinaria.

ARTICULO 64. - Requisitos para ser síndicos. Para ser síndico se requerirá:

1. Ser abogado, licenciado en economía, licenciado en administración de empresas o contador público con título habilitante.

2. Tener domicilio especial en la misma jurisdicción de la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).

ARTICULO 65. - Atribuciones y deberes. Sin perjuicio de lo dispuesto por la ley 19.550 y sus modificatorias, son atribuciones y deberes de la sindicatura los siguientes:

1. Verificar en igual forma y periodicidad las inversiones, los contratos de garantía celebrados y el estado del capital social, las reservas y el fondo de riesgo.
2. Atender los requerimientos y aclaraciones que formule la autoridad de aplicación y el Banco Central de la República Argentina.

Sección IV

De la fusión, escisión y disolución

ARTICULO 66. - Fusión y escisión. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) sólo podrán fusionarse entre sí o escindirse en dos (2) o más sociedades de la misma naturaleza, previa aprobación de la asamblea general con las mayorías previstas en el artículo 58 de la presente ley y autorización de la autoridad de aplicación, con los requisitos previstos en esta ley para su constitución.

El canje de las acciones de la sociedad o sociedades originales por las correspondientes a la o las sociedades nuevas, se realizará sobre el valor patrimonial neto. Cuando de resultas de esta forma de cálculo quedaren pendientes fracciones de acciones no susceptibles de ser canjeadas, se abonará en efectivo el valor correspondiente salvo que existieran contratos de garantía recíproca vigentes en cuyo caso el pago se realizará una vez extinguidos los mismos.

ARTICULO 67. - Disolución. La disolución de una Sociedad de Garantía Recíproca se verificará, además de las causales fijadas por la ley 19.550 y sus modificatorias, por las siguientes:

1. Por la imposibilidad de absorber pérdidas que representen el total del fondo de riesgo, el total de la reserva legal y el cuarenta por ciento (40 %) del capital.
2. Por disminución del capital social a un monto menor al mínimo determinado por vía reglamentaria durante un período mayor a tres (3) meses.
3. Por revocación de la autorización acordada por la autoridad de aplicación.

Sección V

Del contrato, la garantía y la contragarantía

ARTICULO 68. - Contrato de garantía recíproca. Habrá contrato de garantía recíproca cuando una Sociedad de Garantía Recíproca constituida de acuerdo con las disposiciones de la presente ley se obligue accesoriamente por un socio partícipe que integra la misma y el acreedor de éste acepte la obligación accesoría.

El socio partícipe queda obligado frente a la S.G.R. por los pagos que esta afronte en cumplimiento de la garantía.

ARTICULO 69. - Objeto de la obligación principal. El contrato de garantía recíproca tendrá por objeto asegurar el cumplimiento de prestaciones dinerarias u otras prestaciones susceptibles de apreciación dineraria asumidas por el socio partícipe para el desarrollo de su actividad económica u objeto social.

Dicho aseguramiento puede serlo por el total de la obligación principal o por menor importe.

ARTICULO 70. - Carácter de la garantía. Las garantías otorgadas conforme al artículo 68 serán en todos los casos por una suma fija y determinada, aunque el crédito de la obligación a la que acceda fuera futuro, incierto o indeterminado. El instrumento del contrato será título ejecutivo por el monto de la obligación principal, sus intereses y gastos, justificado conforme al procedimiento del artículo 793 del Código de Comercio y hasta el importe de la garantía. La garantía recíproca es irrevocable.

ARTICULO 71. - De la contragarantía. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) deberán requerir contragarantías por parte de los socios partícipes en respaldo de los contratos de garantías con ellos celebrados.

El socio partícipe tomador del contrato de garantía recíproca, deberá ofrecer a la S.G.R. algún tipo de contragarantía en respaldo de su operación.

ARTICULO 72. - Formas de contrato. El contrato de garantía recíproca es consensual. Se celebrará por escrito, pudiendo serlo por instrumento publico o privado con firmas certificadas por escribano público.

Sección VI

De los efectos del contrato entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el acreedor

ARTICULO 73. - Solidaridad. La Sociedad de Garantía Recíproca responderá 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.

Sección VII

De los efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los socios

ARTICULO 74. - Efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el Socio. La Sociedad de Garantía Recíproca podrá trabar todo tipo de medidas cautelares contra los bienes del socio partícipe -deudor principal- en los siguientes casos:

- a) Cuando fuese intimado al pago;
- b) Si vencida la deuda el deudor no la abonara;
- c) Si disminuyen el patrimonio del deudor, o utilizare sus bienes para afianzar nuevas obligaciones sin consentimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca;
- d) Si el deudor principal quisiera ausentarse del país y no dejare bienes suficientes y libres de todo gravamen para cancelar sus obligaciones;
- e) Cuando el deudor principal incumpliere obligaciones societarias respecto de la Sociedad de Garantía Recíproca;
- f) Cuando el deudor principal fuera una persona de existencia ideal y no diera cumplimiento a las obligaciones legales para su funcionamiento regular.

ARTICULO 75. - Quiebra del socio. Si el socio quebrase antes de cancelar la deuda garantizada, la Sociedad de Garantía Recíproca tiene derecho de ser admitida previamente en el pasivo de la masa concursada.

ARTICULO 76. - Subrogación de derechos. La Sociedad de Garantía Recíproca que cancela la deuda de sus socios sólo se subrogará en los derechos, acciones y privilegios del acreedor resarcido en la medida que fuera necesario para el recupero de los importes abonados.

ARTICULO 77. - Repetición. Si la Sociedad de Garantía Recíproca ha afianzado una obligación solidaria de varios socios, podrá repetir de cada uno de ellos el total de lo que hubiere pagado.

Sección VIII

De la extinción del contrato de garantía recíproca

ARTICULO 78. - Extinción del contrato de garantía recíproca. El contrato de garantía recíproca se extingue por:

- a) La extinción de la obligación principal;

- b) Modificación o novación de la obligación principal, sin intervención y consentimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca;

- c) Las causas de extinción de las obligaciones en general y las obligaciones accesorias en particular.

Sección IX

Beneficios impositivos y Banco Central

ARTICULO 79. - Beneficios impositivos. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

- a) Exención en el impuesto a las ganancias, Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, por las utilidades que generen;

b) Exención en el impuesto al valor agregado, Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades, 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. En caso de que no se cumpla el plazo de permanencia mínimo de los aportes en el fondo de riesgo, deberá reintegrarse al balance impositivo del ejercicio fiscal en que tal hecho ocurra el monto de los aportes que hubieran sido deducidos oportunamente, con más los intereses y/o sanciones que pudiere corresponderle de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones.

La deducción impositiva a que alude el párrafo anterior operará por el ciento por ciento (100%) del aporte efectuado, no debiendo superar en ningún caso dicho porcentaje. 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. En caso contrario, la deducción se reducirá en un porcentaje equivalente a la diferencia entre la efectuada al momento de efectivizar el aporte y el grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías, verificado al término de los plazos mínimos de permanencia de los aportes en el fondo. Dicha diferencia deberá ser reintegrada al balance impositivo del impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal a aquel en que se cumplieron los plazos pertinentes a que alude este artículo, con más los intereses que pudieren corresponder de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones. A los efectos de obtener la totalidad de la deducción impositiva aludida, podrá computarse hasta un (1) año adicional al plazo mínimo de permanencia para alcanzar el promedio del ochenta por ciento (80%) en el grado de utilización del fondo de riesgo, siempre y cuando el aporte se mantenga durante dicho período adicional. La autoridad de aplicación

determinará la fórmula aplicable para el cálculo del grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías.

Todos los beneficios impositivos instituidos por el presente artículo serán extensivos bajo las mismas condiciones a los fondos de garantía provinciales o regionales constituidos por los gobiernos respectivos, existentes o que se creen en el futuro.

(Artículo sustituido por art. 29 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 80. - Banco Central. En la esfera de su competencia y en el marco de las disposiciones de la presente ley, el BCRA dispondrá las medidas conducentes a promover la aceptación de las garantías concedidas por las sociedades de que trata el presente régimen por parte de las entidades financieras que integran el sistema institucionalizado, otorgándoles a las mismas el carácter de garantías preferidas autoliquidables.

Asimismo el BCRA ejercerá las funciones de superintendencia en lo atinente a vinculaciones de las S.G.R. con los bancos y demás entidades financieras.

(Artículo sustituido por art. 30 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

Sección X

Autoridad de aplicación

ARTICULO 81. - La autoridad de aplicación correspondiente al presente título será la que designe el Poder Ejecutivo nacional, que también dictará las normas reglamentarias que fueran necesarias para su cumplimiento y para la fiscalización y supervisión de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) con excepción de lo dispuesto en el artículo 80.

Sección XI

Disposiciones finales

ARTICULO 82. - Ley 19.550. Todas aquellas cuestiones no consideradas específicamente en el Título II de la presente ley se regirán por la Ley de Sociedades Comerciales 19.550 y sus modificaciones.

TITULO III

RELACIONES DE TRABAJO

Sección I

Definición de pequeña empresa

ARTICULO 83. - El contrato de trabajo y las relaciones laborales en la pequeña empresa (P.E.) se regularán por el régimen especial de la presente ley.

A los efectos de este Capítulo, pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes:

- a) Su plantel no supere los cuarenta (40) trabajadores.

- b) Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo 104 de esta ley.

Para las empresas que a la fecha de vigencia de esta ley vinieran funcionando, el cómputo de trabajadores se realizará sobre el plantel existente al 1° de enero de 1995.

La negociación colectiva de ámbito superior al de empresa podrá modificar la condición referida al número de trabajadores definida en el segundo párrafo punto a) de este artículo.

Las pequeñas empresas que superen alguna o ambas condiciones anteriores podrán permanecer en el régimen especial de esta ley por un plazo de tres (3) años siempre y cuando no dupliquen el plantel o la facturación indicados en el párrafo segundo de este artículo

Sección II

Registro Unico de Personal

ARTICULO 84. - Las empresas comprendidas en el presente título podrán sustituir los libros y registros exigidos por las normas legales y convencionales vigentes por un registro denominando "Registro Unico de Personal".

ARTICULO 85. - En el Registro Unico de Personal se asentará la totalidad de los trabajadores, cualquiera sea su modalidad de contratación y será rubricado por la autoridad administrativa laboral competente.

ARTICULO 86. - En el Registro Unico de Personal quedarán unificados los libros, registros, planillas y demás elementos de contralor que se señalan a continuación:

- a) El libro especial del artículo 52 del Régimen de Contrato de Trabajo (L.C.T., t.o. 1976);
- b) La sección especial establecida en el artículo 13, apartado 1), del decreto 342/92;

- c) Los libros establecidos por la ley 12.713 y su decreto reglamentario 118.755/42 de trabajadores a domicilio;
- d) El libro especial del artículo 122 del Régimen Nacional de Trabajo Agrario de la ley 22.248;

ARTICULO 87. - En el Registro Unico de Personal se hará constar el nombre y apellido o razón social del empleador, su domicilio y N° de C.U.I.T., y además se consignarán los siguientes datos:

- a) Nombre y apellido del trabajador y su documento de identidad;
- b) Número de C.U.I.L.;
- c) Domicilio del trabajador;
- d) Estado civil e individualización de sus cargas de familia;
- e) Fecha de ingreso;
- f) Tarea a desempeñar;
- g) Modalidad de contratación;
- h) Lugar de trabajo;
- i) Forma de determinación de la remuneración asignada, monto y fecha de su pago;
- j) Régimen provisional por el que haya optado el trabajador y, en su caso, individualización de su Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (A.F.J.P.).
- k) Toda modificación que se opere respecto de los datos consignados precedentemente y, en su caso, la fecha de egreso.

La autoridad de aplicación establecerá un sistema simplificado de denuncia individualizada de personal a los organismos de seguridad Social.

ARTICULO 88. - El incumplimiento de las obligaciones registrales previstas en esta sección o en la ley 20.744 (t.o. 1976) podrá ser sancionado hasta con la exclusión del régimen de la presente ley, además de las penalidades establecidas en las leyes 18.694, 23.771 y 24.013.

La comprobación y el juzgamiento de las omisiones registrales citadas en el apartado anterior se realizará en todo el territorio del país conforme el procedimiento establecido en la ley 18.695 y sus modificatorias.

Sección III

Modalidades de contratación

ARTICULO 89. - (Artículo derogado por art. 21 de la Ley N° 25.013 B.O. 24/9/1998)

Sección IV

Disponibilidad colectiva

ARTICULO 90. - Los convenios colectivos de trabajo referidos a la poqueña empresa podrán modificar en cualquier sentido las formalidades, requisitos, aviso y oportunidad de goce de la licencia anual ordinaria.

No podrá ser materia de disponibilidad convencional lo dispuesto en el último párrafo del artículo 154 del Régimen de Contrato de Trabajo (L.C.T., texto ordenado 1976).

ARTICULO 91. - Los convenios colectivos de trabajo referidos a la pequeña empresa podrán disponer el fraccionamiento de los períodos de pago del sueldo anual complementario siempre que no excedan de tres (3) períodos en el año.

ARTICULO 92. - (Artículo derogado por art. 41 de la Ley N° 25.877 B.O. 19/3/2004).

ARTICULO 93. - Las resoluciones de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario referidas a la pequeña empresa y decididas por la votación unánime de las representaciones que la integran podrán ejercer iguales disponibilidades a las previstas en los artículos 90 y 91 de esta ley con relación a iguales institutos regulados en el Régimen Nacional de Trabajo Agrario por la ley 22.248.

Sección V

Movilidad interna

ARTICULO 94. - El empleador podrá acordar con la representación sindical signataria del convenio colectivo la redefinición de los puestos de trabajo correspondientes a las categorías determinadas en los convenios colectivos de trabajo.

Sección VI

Preaviso

ARTICULO 95. - En las pequeñas empresas el preaviso se computará a partir del día siguiente al de su comunicación por escrito, y tendrá una duración de un (1) mes cualquiera fuere la antigüedad del trabajador.

Esta norma regirá exclusivamente para los trabajadores contratados a partir de la vigencia de la presente ley.

Sección VII

Formación profesional

ARTICULO 96. - La capacitación profesional es un derecho y un deber fundamental de los trabajadores de las pequeñas empresas, quienes tendrán acceso preferente a los programas de formación continua financiados con fondos públicos.

El trabajador que asista a cursos de formación profesional relacionados con la actividad de la pequeña empresa en la que preste servicios, podrá solicitar a su empleador la adecuación de su jornada laboral a las exigencias de dichos cursos.

Los convenios colectivos para pequeñas empresas deberán contener un capítulo especial dedicado al desarrollo del deber y del derecho a la capacitación profesional.

Sección VIII

Mantenimiento y regulación de empleo

ARTICULO 97. - Las pequeñas empresas, cuando decidan reestructurar sus plantas de personal por razones tecnológicas, organizativas o de mercado, podrán proponer a la asociación sindical signataria del Convenio Colectivo la modificación de determinadas regulaciones colectivas o estatutarias aplicables.

La asociación sindical tiene derecho a recibir la información que sustente las pretensiones de las pequeñas empresas.

Si la pequeña empresa y la asociación sindical acordaran tal modificación, la pequeña empresa no podrá efectuar despidos por la misma causa durante el tiempo que dure la modificación.

ARTICULO 98. - Cuando las extinciones de los contratos de trabajo hubieran tenido lugar como consecuencia de un procedimiento preventivo de crisis, el Fondo Nacional de Empleo podrá asumir total o parcialmente las indemnizaciones respectivas o financiar acciones de capacitación y reconversión para los trabajadores despedidos.

Sección IX

Negociación colectiva

ARTICULO 99. - La entidad sindical signataria del convenio colectivo y la representación de la pequeña empresa podrán acordar convenios colectivos de trabajo para el ámbito de estas últimas.

La organización sindical podrá delegar en entidades de grado inferior la referida negociación.

Podrán, asimismo, estipular libremente la fecha de vencimiento de estos convenios colectivos. Si no mediare estipulación convencional en contrario, se extinguirán de pleno derecho a los tres meses de su vencimiento.

ARTICULO 100. - Vencido el término de un convenio colectivo de trabajo o sesenta (60) días antes de su vencimiento, cualquiera de las partes signatarias podrá solicitar el inicio de las negociaciones colectivas para el ámbito de la pequeña empresa. A tal fin el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, deberá convocar a las partes.

Las partes están obligadas a negociar de buena fe. Este principio supone los siguientes derechos y obligaciones:

- a) Concurrencia a la negociación y a las audiencias;
- b) Intercambio de información;
- c) Realización de esfuerzos conducentes para arribar a un acuerdo.

ARTICULO 101. - En las actividades en las que no existiera un convenio colectivo de trabajo específico para las pequeñas empresas el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social deberá prever que en la constitución de la representación de los empleadores en la comisión negociadora se encuentre representado el sector de la pequeña empresa.

ARTICULO 102. - A partir de los seis (6) meses de la entrada en vigencia de la presente ley, será requisito para la homologación por parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social que el convenio colectivo de trabajo contenga un capítulo específico que regule las relaciones laborales en la pequeña empresa, salvo que en la actividad de que se tratare se acreditara la existencia de un convenio colectivo específico para las pequeñas empresas.

ARTICULO 103. - Los convenios colectivos de trabajo para pequeñas empresas, durante el plazo de su vigencia, no podrán ser afectados por convenios de otro ámbito.

Sección X

Salud y seguridad en el trabajo

ARTICULO 104. - Las normas de salud y seguridad en el trabajo deberán considerar, en la determinación de exigencias, el número de trabajadores y riesgos existentes en cada actividad. Igualmente deberán fijar plazos que posibiliten la adaptación gradual de las P.E. a la legislación.

Sección XI

Seguimiento y aplicación

ARTICULO 105. - Créase una Comisión Especial de Seguimiento encargada de:

- a) Evaluar el impacto del Título III de esta ley sobre el empleo, el mercado de trabajo, y la negociación colectiva;
- b) Elaborar un informe anual acerca de la evolución de los tres factores del inciso anterior en el ámbito de la pequeña empresa;
- c) Determinar el monto de la facturación anual a los efectos previstos en el artículo 83 de esta ley.

Esta Comisión estará integrada por tres (3) representantes de la Confederación General del Trabajo, tres (3) representantes de las organizaciones de

pequeños empleadores y el Ministro de Trabajo y Seguridad Social, que presidirá las deliberaciones.

La Comisión Especial de Seguimiento podrá, además:

- a) Intervenir como mediador voluntario en los conflictos que pudieran derivarse de la aplicación de este capítulo y que las partes interesadas decidieran someterle;
- b) Ser consultada por el Ministro de Trabajo y Seguridad Social con carácter previo a la reglamentación del presente capítulo.

ARTICULO 106. - El Poder Ejecutivo nacional establecerá la autoridad de aplicación correspondiente al Título III de la presente ley.

ARTICULO 107. - Comuníquese al Poder Ejecutivo. -ALBERTO R. PIERRI. - EDUARDO MENEM. - Juan Estrada. - Edgardo Piuzzi.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS QUINCE DIAS DEL MES DE MARZO DEL AÑO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO.

Decreto 415/95

Bs. As., 23/3/95

POR TANTO:

Téngase por Ley de la Nación N° 24.467, cúmplase, comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. -MENEM.- José A. Caro Figueroa. - Domingo F. Cavallo. - Jorge A. Rodríguez. - Carlos V. Corach.

Antecedentes Normativos

- Artículo 3° sustituido por art. 32 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000;
- Artículo 13 sustituido por art. 35 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000;
- Artículo 34 sustituido por art. 16 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000;
- Artículo 43, último párrafo incorporado por art. 20 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000.

LEY DE FOMENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Ley 25.300

Objeto y definiciones. Acceso al financiamiento. Integración regional y sectorial. Acceso a la información y a los servicios técnicos. Compremipyme. Modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación. Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Modificaciones a la Ley de Cheques. Importe de las multas. Disposiciones finales.

Sancionada: Agosto 16 de 2000.

Promulgada Parcialmente: Septiembre 4 de 2000.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc. sancionan con fuerza de Ley:

LEY DE FOMENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Título I

Objeto y definiciones

ARTICULO 1º — La presente ley tiene por objeto el fortalecimiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en el país, mediante la creación de nuevos instrumentos y la actualización de los vigentes, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva.

La autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas a

los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal contemplando las especificidades propias de los distintos sectores y regiones y con base en los siguientes atributos de las mismas, o sus equivalentes: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo.

No serán consideradas MIPyMEs a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos.

Los beneficios vigentes para la MIPyMEs serán extensivos a las formas asociativas conformadas exclusivamente por ellas, tales como consorcios, uniones transitorias de empresas, cooperativas, y cualquier otra modalidad de asociación lícita.

Título II

Acceso al financiamiento

CAPITULO I

Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

ARTICULO 2° — Creación y objeto. Créase el Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ("Fonapyme"), con el objeto de realizar aportes de capital y brindar financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley, bajo las modalidades que establezca la reglamentación.

ARTICULO 3° — Fideicomiso. A los efectos del artículo anterior, se constituirá un fideicomiso financiero en los términos de la ley 24.441, por el cual, el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía, como fiduciante, encomendará al Banco de la Nación Argentina, que actuará como fiduciario, la emisión de certificados de participación en el dominio fiduciario del Fonapyme, dominio que estará constituido por las acciones y títulos representativos de las inversiones que realice.

La autoridad de aplicación de la presente ley remitirá para aprobación del Poder Ejecutivo el respectivo contrato de fideicomiso.

ARTICULO 4° — Certificados de participación. El Banco de la Nación Argentina y la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, utilizando en este último caso los activos integrantes del Fondo Fiduciario que administra al Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE), deberán asumir el compromiso de suscribir certificados de participación en el Fonapyme por hasta la suma total de cien millones de pesos (\$ 100.000.000) en las proporciones y bajo las condiciones que determine la reglamentación de la presente ley.

Podrán además suscribir certificados de participación del Fonapyme, organismos internacionales, entidades públicas y privadas nacionales o extranjeras, gobiernos provinciales o municipales, en la medida en que adhieran a los términos generales del fideicomiso instituido por el artículo 3° de la presente ley.

La Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, estará facultada para suscribir los certificados subordinados que emita el Fonapyme.

ARTICULO 5° — Comité de inversiones. La elegibilidad de las inversiones a financiar con recursos del Fonapyme estará a cargo de un comité de inversiones compuesto por tantos miembros como se establezca en la reglamentación, quienes serán designados por el Poder Ejecutivo, y de los cuales uno (1) será propuesto, ad hoc, por la provincia en la cual se radique el proyecto bajo tratamiento. La presidencia del comité de inversiones estará a cargo del secretario de la Pequeña y Mediana Empresa o del representante que éste designe.

Las funciones y atribuciones del comité de inversiones serán establecidas por la reglamentación de la presente ley, incluyendo entre otras las de fijar la política de inversión del Fonapyme, establecer los términos y condiciones para el otorgamiento del financiamiento que brinde y actuar como máxima autoridad para la aprobación de los emprendimientos en cada caso.

El comité de inversiones deberá prever mecanismos objetivos de asignación del Fonapyme que garanticen una distribución equitativa de las oportunidades de financiación de los proyectos en todas las provincias del territorio nacional. La selección y aprobación de proyectos deberá efectuarse mediante concursos públicos.

El Banco de la Nación Argentina, como fiduciario del Fonapyme, deberá prestar todos los servicios de soporte administrativo y de gestión que el comité de inversiones le requiera para el cumplimiento de sus funciones.

ARTICULO 6° — Duración del Fonapyme. Establécese un plazo de extinción general de veinticinco (25) años para el Fonapyme, a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante ello, el fiduciario conservará los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el Fonapyme hasta la fecha de extinción de esas

obligaciones. Facúltase al Poder Ejecutivo a extender la vigencia del Fonapyme por períodos adicionales de veinticinco (25) años, en forma indefinida.

ARTICULO 7° — Fideicomisario. El Estado nacional será el destinatario final de los fondos integrantes del Fonapyme en caso de su extinción o liquidación, los cuales deberán destinarse a programas de apoyo al desarrollo de las MIPyMEs.

CAPITULO II

Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

ARTICULO 8° — Creación y objeto. Créase el Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fogapyme) con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíproca y ofrecer garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley, a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las mismas.

Asimismo, podrá otorgar garantías en respaldo de las que emitan los fondos provinciales o regionales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires constituidos por los gobiernos respectivos, cualquiera sea la forma jurídica que los mismos adopten, siempre que cumplan con requisitos técnicos iguales o equivalentes a los de las sociedades de garantía recíproca.

Las garantías directas otorgadas a entidades financieras acreedoras de las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley no podrán superar el veinticinco por ciento (25%) del total de las garantías que pueda otorgar el Fogapyme.

A medida que se vaya expandiendo la creación de sociedades de garantía recíproca, el Fogapyme se irá retirando progresivamente

del otorgamiento de garantías directas a los acreedores de MIPyMEs en aquellas regiones que cuenten con una oferta suficiente por parte de dichas sociedades.

El otorgamiento de garantías por parte del Fogapyme será a título oneroso.

ARTICULO 9° — Fideicomiso. A los efectos del artículo anterior, se constituirá un fideicomiso en los términos de la ley 24.441, por el cual, el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía, como fiduciante, dispondrá la transmisión en propiedad fiduciaria de los activos a que se refiere el artículo siguiente, para respaldar el otorgamiento de las garantías a que se refiere el artículo anterior.

La autoridad de aplicación de la presente ley remitirá para aprobación del Poder Ejecutivo el respectivo contrato de fideicomiso.

ARTICULO 10. — Integración del Fogapyme. El Fogapyme se constituirá mediante un aporte inicial equivalente a pesos cien millones (\$ 100.000.000) en activos que serán provistos por el Banco de la Nación Argentina y por la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, utilizando en este último caso los activos integrantes del fondo fiduciario que administra el Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE), en las proporciones y bajo las condiciones que determine la reglamentación de la presente ley.

Podrán además incrementar dicho fondo los aportes de organismos internacionales, entidades públicas y privadas nacionales o extranjeras, gobiernos provinciales o municipales, en la medida en que adhieran a los términos generales del fideicomiso instituido por el artículo 9° de la presente ley. Los aportes de los gobiernos locales podrán estar dirigidos específicamente al otorgamiento de garantías a empresas radicadas en su jurisdicción.

ARTICULO 11. — Comité de Administración. La administración del patrimonio fiduciario del Fogapyme y la elegibilidad de las operaciones a avalar estará a cargo de un comité de administración compuesto por tantos miembros como se establezca en la reglamentación, los cuales serán designados por el Poder Ejecutivo, y cuya presidencia estará a cargo del secretario de la Pequeña y Mediana Empresa o del representante que éste designe.

ARTICULO 12. — Las funciones y atribuciones del comité de administración serán establecidas por la reglamentación de la presente ley, incluyendo entre otras la de establecer la política de inversión de los recursos del Fogapyme, fijar los términos, condiciones, y requisitos para regarantizar a las sociedades de garantía recíproca y para otorgar garantías a los acreedores de las MIPyMEs, proponer a la autoridad de aplicación los modelos de instrumentos jurídicos y los niveles de tarifas y comisiones a percibir para el otorgamiento de garantías, establecer las pautas de evaluación de riesgo para el otorgamiento de dichas fianzas y actuar como máxima autoridad para su aprobación en cada caso.

ARTICULO 13. — Fiduciario. El Banco de la Nación Argentina será el fiduciario del Fogapyme y deberá prestar todos los servicios de soporte administrativo y de gestión que el comité de administración le requiera para el cumplimiento de sus funciones.

ARTICULO 14. — Duración del Fogapyme. Establécese un plazo de extinción general de veinticinco (25) años para el Fogapyme, a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante ello, el fiduciario conservará los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el Fogapyme hasta la fecha de extinción de esas obligaciones. Facúltase al Poder Ejecutivo a extender la vigencia del Fogapyme por períodos adicionales de veinticinco (25) años, en forma indefinida. En caso de que no se extienda la vigencia del

Fogapyme, su liquidador será la autoridad de aplicación de la presente ley.

ARTICULO 15. — Fideicomisario. El Estado nacional será el destinatario final de los fondos integrantes del Fogapyme en caso de su extinción o liquidación, los cuales deberán destinarse a programas de apoyo al desarrollo de las MIPyMEs.

CAPITULO III

Sociedades de garantía recíproca

ARTICULO 16. — Sustitúyese el artículo 34 de la Ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 34: Límite operativo. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) no podrán asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al cinco por ciento (5%) del valor total del Fondo de Riesgo de cada S.G.R. Tampoco podrán las S.G.R. asignar a obligaciones con el mismo acreedor más del veinticinco por ciento (25%) del valor total del Fondo de Riesgo.

ARTICULO 17. — Sustitúyese el artículo 37 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 37: Tipos de socios. La sociedad de garantía recíproca estará constituida por socios partícipes y socios protectores.

Serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones.

A los efectos de su constitución toda sociedad de garantía recíproca deberá contar con un mínimo de socios partícipes que fijará la

autoridad de aplicación en función de la región donde se radique o del sector económico que la conforme.

Serán socios protectores todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores.

Es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.

ARTICULO 18. — Sustitúyese el artículo 40 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 40: Exclusión de socios. El socio excluido sólo podrá exigir el reembolso de las acciones conforme al procedimiento y con las limitaciones establecidas en el artículo 47. Los socios protectores no podrán ser excluidos.

ARTICULO 19. — Sustitúyese el artículo 42 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 42: Autorización para su funcionamiento. Las autorizaciones para funcionar a nuevas sociedades, así como los aumentos en los montos de los fondos de riesgo de las sociedades ya autorizadas, deberán ajustarse a los procedimientos de aprobación que fija la autoridad de aplicación. La autoridad de aplicación otorgará a cada sociedad de garantía recíproca en formación que lo solicite, una certificación provisoria del cumplimiento de los requisitos que establezca para autorizar su funcionamiento. Previo a la concesión de la autorización efectiva, la sociedad de garantía recíproca deberá haber completado el trámite de inscripción en la Inspección General de Justicia, Registro Público de Comercio o autoridad local competente.

ARTICULO 20. — Agrégase como último párrafo del artículo 43 de la ley 24.467 el siguiente:

Contra la resolución que disponga la revocación de la autorización para funcionar podrá interponerse recurso de revocatoria ante la autoridad de aplicación, con apelación en subsidio por parte la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal. Ambos recursos tendrán efectos suspensivo.

ARTICULO 21. — Sustituyese el artículo 45 de la ley 24.467 por el siguiente.

Capital Social. El capital social de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) estará integrado por los aportes de los socios y representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos. El estatuto social podrá prever que las acciones sean registrales.

El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria. El capital social podrá variar, sin requerir modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quíntuplo de la misma.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del cincuenta por ciento (50%) del capital social y la de cada socio partícipe no podrá superar el cinco por ciento (5%) del mismo.

ARTICULO 22. — Agrégase como último párrafo del artículo 46 de la ley 24.467 el siguiente:

El Fondo de Riesgo podrá asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario en los términos de la ley 24.441, independiente del patrimonio societario de la Sociedad de Garantía Recíproca. Esta podrá recibir aportes por parte de socios protectores que no sean entidades financieras con afectación específica a las garantías que dichos socios determinen, para lo cual deberá celebrar contratos de

fideicomiso independientes del fondo de riesgo general. La reglamentación de la presente ley determinará los requisitos que deberán reunir tales aportes y el coeficiente de expansión que podrán tener en el otorgamiento de garantías. La deducción impositiva en el impuesto a las ganancias correspondientes a estos aportes será equivalente a dos tercios (2/3) de la que correspondiere por aplicación del artículo 79 de la presente ley, con los mismos, plazos, condiciones y requisitos establecidos en dicho artículo.

ARTICULO 23. — Sustitúyese el tercer párrafo del artículo 47 de la ley 24.467 por el siguiente:

En el caso de que por reembolso de capital se alterara la participación relativa de los socios partícipes y protectores, la sociedad de garantía recíproca les reembolsará a estos últimos la proporción de capital necesaria para que no se exceda el límite establecido en el último párrafo del artículo 45 de la presente ley.

ARTICULO 24. — Agrégase como cuarto párrafo del artículo 47 de la ley 24.467 el siguiente:

La reducción del capital social como consecuencia de la exclusión o retiro de un socio partícipe no requerirá del cumplimiento de lo previsto en el artículo 204, primero párrafo de la ley 19.550 y sus modificatorias, y será resuelta por el Consejo de Administración.

ARTICULO 25. — Sustitúyese el artículo 49 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 49. — Cesión de las acciones. Para la cesión de las acciones a terceros no socios se requerirá la autorización del Consejo de Administración y éste la concederá cuando los cesionarios acrediten reunir los requisitos establecidos en los estatutos y asuman las obligaciones que el cedente mantenga con

la Sociedad de Garantía Recíproca. Si el cesionario fuera asocio automáticamente asumirá las obligaciones del cedente.

ARTICULO 26. — Sustitúyese el artículo 52 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 52. — Reducción del Capital por pérdidas. Los socios deberán compensar con nuevos aportes, según las modalidades y condiciones estipuladas en el artículo 50 de esta ley, cualquier pérdida que afecte el monto del capital fijado estatutariamente o que exceda del treinta y cinco por ciento (35%) de las ampliaciones posteriores. El Consejo de Administración con cargo a dar cuenta a la Asamblea más próxima, podrá hacer uso efectivo de cualquier recurso económico que integre el patrimonio con la finalidad de reintegrar el capital de la sociedad y preservar la continuidad jurídica de la misma.

ARTICULO 27. — Sustitúyese el primer párrafo del artículo 55 de la ley 24.467 por el siguiente:

De la asamblea general ordinaria. La asamblea general ordinaria estará integrada por todos los socios de la Sociedad de Garantía Recíproca y se reunirá por lo menos una (1) vez al año o cuando dentro de los términos que disponga la presente ley, sea convocada por el Consejo de Administración.

ARTICULO 28. — Sustitúyese el artículo 61 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 61: Consejo de administración. El Consejo de Administración tendrá por función principal la administración y representación de la sociedad y estará integrado por tres (3) personas de las cuales al menos una (1) representará a los socios partícipes y al menos una (1) representará a los socios protectores.

ARTICULO 29. — Sustitúyese el artículo 79 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 79: Beneficios impositivos. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

a) Exención en el impuesto a las ganancias, Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, por las utilidades que generen;

b) Exención en el impuesto al valor agregado, Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades, 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. En caso de que no se cumpla el plazo de permanencia mínimo de los aportes en el fondo de riesgo, deberá reintegrarse al balance impositivo del ejercicio fiscal en que tal hecho ocurra el monto de los aportes que hubieran sido deducidos oportunamente, con más los intereses y/o sanciones que pudiere corresponderle de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones.

La deducción impositiva a que alude el párrafo anterior operará por el ciento por ciento (100%) del aporte efectuado, no debiendo superar en ningún caso dicho porcentaje. 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. En caso contrario, la deducción se reducirá en un porcentaje equivalente a la diferencia entre la efectuada al momento de efectivizar el aporte y el grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías, verificado al término de los plazos mínimos de permanencia de los aportes en el fondo. Dicha diferencia deberá ser reintegrada al balance impositivo del impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal a aquel en que se cumplieron los plazos pertinentes a que alude este artículo, con más los intereses que pudieren corresponder de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones. A los efectos de obtener la totalidad de la deducción impositiva aludida, podrá computarse hasta un (1) año adicional al plazo mínimo de permanencia para alcanzar el promedio del ochenta por ciento (80%) en el grado de utilización del fondo de riesgo, siempre y cuando el aporte se mantenga durante dicho período adicional. La autoridad de aplicación determinará la fórmula aplicable para el cálculo del grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías.

Todos los beneficios impositivos instituidos por el presente artículo serán extensivos bajo las mismas condiciones a los fondos de garantía provinciales o regionales constituidos por los gobiernos respectivos, existentes o que se creen en el futuro.

ARTICULO 30. — Sustitúyese el artículo 80 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 80. — Banco Central. En la esfera de su competencia y en el marco de las disposiciones de la presente ley, el BCRA dispondrá las medidas conducentes a promover la aceptación de las garantías concedidas por las sociedades de que trata el presente régimen por parte de las entidades financieras que integran el sistema institucionalizado, otorgándoles a las mismas el carácter de garantías preferidas autoliquidables.

Asimismo el BCRA ejercerá las funciones de superintendencia en lo atinente a vinculaciones de las S.G.R. con los bancos y demás entidades financieras.

ARTICULO 31. — Agrégase como inciso c) del artículo 12 del texto del impuesto a la ganancia mínima presunta aprobado por el artículo 6° de la ley 25.063 el siguiente:

c) El valor de los montos correspondientes a los bienes que integran el fondo de riesgo en los casos en que los sujetos del gravamen sean sociedades de garantía recíproca regidas por la ley 24.467. La liquidación y el pago del tributo sobre esos bienes quedará a cargo de quienes hubieran efectuado los respectivos aportes y que resultan ser sus efectivos titulares.

CAPITULO IV

Régimen de bonificación de tasas

ARTICULO 32. — Sustitúyese el artículo 3° de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 3°: Institúyese un régimen de bonificación de tasas de interés para las micro, pequeñas y medianas empresas, tendiente a disminuir el costo del crédito. El monto de dicha bonificación será establecido en la respectiva reglamentación.

Se favorecerá con una bonificación especial a las MIPyMEs nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

a) Regiones en las que se registren tasas de crecimiento de la actividad económica inferiores a la media nacional;

b) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

ARTICULO 33. — La autoridad de aplicación procederá a distribuir el monto total anual que se asigne al presente régimen, en forma fraccionada y en tantos actos como estime necesario y conveniente, adjudicando los cupos de créditos a las entidades financieras que ofrezcan las mejores condiciones a los solicitantes.

ARTICULO 34. — Las entidades financieras no podrán ser adjudicatarias de nuevos cupos de crédito hasta tanto hubiesen acordado préstamos por el equivalente a un porcentaje determinado por la autoridad de aplicación de los montos que les fueran asignados.

Quedan excluidas de los beneficios del presente capítulo las operaciones crediticias destinadas a refinanciar pasivos en mora o que correspondan a créditos otorgados con tasas bonificadas. Las entidades financieras participantes deberán comprometerse a brindar un tratamiento igualitario para todas las empresas, hayan sido o no previamente clientes de ellas, y no podrán establecer como condición para el otorgamiento de los préstamos a tasa bonificada la contratación de otros servicios ajenos a aquellos.

Título III

Integración regional y sectorial

ARTICULO 35. — Sustitúyese el artículo 13 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 13: La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía organizará una red de agencias regionales de desarrollo productivo que tendrá por objeto brindar asistencia homogénea a las MIPyMEs en todo el territorio nacional. Para ello

dicha secretaría queda facultada para suscribir acuerdos con las provincias y con otras instituciones públicas o privadas que brindan servicios de asistencia a las MIPyMEs o que deseen brindarlos, que manifiesten su interés en integrar la red.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía privilegiará y priorizará la articulación e integración a la red de aquellas agencias dependientes de los gobiernos provinciales y centros empresariales ya existentes en las provincias. Todas las instituciones que suscriban los convenios respectivos deberán garantizar que las agencias de la red cumplan con los requisitos que oportunamente dispondrá la autoridad de aplicación.

Las agencias que conforman la red funcionarán como ventanilla de acceso a todos los instrumentos y programas actuales y futuros de que disponga la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía para asistir a las MIPyMEs. También las agencias promoverán la articulación de todos los actores públicos y privados que se relacionan con el desarrollo productivo y entenderán, a nivel de diagnóstico y formulación de propuestas, en todos los aspectos vinculados al desarrollo regional, tales como problemas de infraestructura y de logística que afecten negativamente el desenvolvimiento de las actividades productoras de bienes y servicios de la región.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía queda facultada, además, para celebrar convenios con otras áreas del Estado nacional con el objeto de que la información y/o los servicios que produzcan destinados a las MIPyMEs puedan ser incorporados al conjunto de instrumentos que ofrecerán las agencias.

Los contratos de fideicomiso mencionados en los artículos 3° y 9° de la Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa,

preverán una asignación de fondos para la instalación y puesta en marcha de la red de agencias regionales por hasta la suma de cinco millones de pesos (\$ 5.000.000).

Los principios que regirán el desarrollo y el funcionamiento de la red son los de colaboración y cooperación institucional, asociación entre el sector público y el sector privado, y cofinanciamiento entre la Nación, las provincias, el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los municipios.

Título IV

Acceso a la información y a los servicios técnicos

ARTICULO 36. — Sustitúyese el artículo 12 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 12: Créase un sistema de información MIPyME que operará con base en las agencias regionales, que se crearán de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 13 de la presente. El sistema de información MIPyME tendrá por objetivo la recolección y difusión de información comercial, técnica y legal que se juzgue de interés para la micro, pequeña y mediana empresa. Las instituciones públicas y privadas que adhieran a la red de agencias regionales según lo dispuesto en el artículo 13 de la presente ley, se comprometerán a contribuir al sistema de información MIPyME proporcionando los datos locales y regionales para la red.

ARTICULO 37. — La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía coordinará, con las instituciones que adhieran a la red de agencias regionales, sistemas de apoyo a la prestación de asistencia técnica a las MIPyMEs.

El financiamiento de dicha asistencia provendrá de los programas e instrumentos con que cuenta la Secretaría de la Pequeña y Mediana

Empresa del Ministerio de Economía y los que incorpore en el futuro, de los aportes que decidieren realizar las provincias, los municipios y otras instituciones integrantes de la red, y de los pagos de las propias empresas beneficiarias.

Los principios que regirán el desarrollo y funcionamiento de estos sistemas de apoyo son los de fortalecimiento de la capacidad técnica regional y local, y de intercambio de conocimientos y experiencias entre los distintos nodos de la red.

ARTICULO 38. — Créase el Registro de Consultores MIPyME en el que deberán inscribirse los profesionales que deseen ofrecer servicios mediante la utilización de instrumentos y programas de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. La inscripción en dicho registro permanecerá abierta con carácter permanente para todos aquellos postulantes que reúnan los requisitos profesionales mínimos que, con carácter general, establezca la autoridad de aplicación.

Dicha secretaría implementará un sistema de entrenamiento y capacitación de los consultores en el uso de los diferentes instrumentos de fomento, así como en el desarrollo de aptitudes para satisfacer las necesidades específicas de las MIPyMEs.

Las provincias y el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires podrán adherir al registro y al sistema de entrenamiento y capacitación, para incluir a todos los prestadores de servicios de asistencia técnica de la red.

Título V

Compremipyme

ARTICULO 39. — Las jurisdicciones y entidades del sector público nacional comprendidas en el artículo 8° de la ley 24.156 deberán

otorgar un derecho de preferencia del cinco por ciento (5%) para igualar la mejor oferta y ser adjudicatarias de las licitaciones o concursos para la provisión de bienes o servicios, a las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley que ofrezcan bienes o servicios producidos en el país.

Complementariamente, establécese un porcentaje de al menos un diez por ciento (10%) en las licitaciones y concursos relativos a la adquisición de bienes y servicios donde solamente compitan empresas MIPyMES.

Los pliegos de las licitaciones y concursos en la porción MIPyME deberán estar redactados en condiciones comprensibles y según una normativa que facilite la cotización por parte de las MIPyMES.

ARTICULO 40. — Facúltase al Poder Ejecutivo para establecer un régimen de compras que permita a los citados organismos contemplar ofertas por volúmenes parciales, con el propósito de facilitar e incrementar la participación de las MIPyMEs en la adjudicación de las licitaciones y concursos relativos a la adquisición de bienes y servicios en cantidades acordes con su escala de producción.

ARTICULO 41. — Invítase a las provincias y al Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a adoptar en sus respectivos ámbitos medidas similares a la prevista en el presente título.

Título VI

Modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación

ARTICULO 42. — Sustitúyese el artículo 2° de la ley 22.317 y sus modificaciones por el siguiente:

Artículo 2°: El monto del crédito fiscal al que se refiere el artículo 1° se determinará de acuerdo con lo establecido por los artículos 3° y 4°, y en ningún caso podrá exceder el ocho por mil (8‰), con la excepción prevista por el segundo párrafo del artículo 4° de la presente ley, de la suma total de los sueldos, salarios y remuneraciones en general por servicios prestados, abonados al personal ocupado en establecimientos industriales, comerciales, de servicios y de producción rural o minera, sin tener en cuenta la clase de trabajo que aquél realiza.

ARTICULO 43. — Agrégase al artículo 4° de la ley 22.317, el párrafo siguiente:

Para el cupo anual administrado, destinado a la capacitación efectuada por las micro, pequeñas y medianas empresas, cualquiera fuere el organismo administrador de dicho cupo, el monto de los certificados a que alude el artículo 3° de la presente ley no podrá en ningún caso superar el ocho por ciento (8%) de la suma total de los sueldos y remuneraciones en general por servicios prestados, correspondientes a los últimos doce (12) meses, abonados al personal ocupado en los establecimientos empresariales y sin tener en cuenta la clase de trabajo que aquél realice.

Título VII

Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

ARTICULO 44. — Créase el Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, el que se integrará con:

a) Los ministros de Producción de las provincias y del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, o los ministros o secretarios que, en el ámbito de cada jurisdicción, tengan asignadas las

competencias referidas a los sujetos contemplados en la presente ley;

b) El secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación.

ARTICULO 45. — El Consejo Federal creado por el artículo anterior será el ámbito de coordinación entre las distintas jurisdicciones de las políticas relativas a la promoción de las MIPyMEs en todo el territorio nacional.

Su misión principal será definir objetivos comunes y unificar criterios entre las diversas jurisdicciones, cooperando en la consolidación de los mismos y velando por una equitativa aplicación de los instrumentos de fomento a las MIPyMEs en todo el territorio nacional.

ARTICULO 46. — El Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas estará compuesto por los siguientes órganos:

a) La asamblea federal será el órgano superior del consejo y estará integrada por las personas designadas por cada jurisdicción conforme lo establecido en el artículo 44, y su presidencia será ejercida por el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación;

b) El comité ejecutivo, que desenvolverá sus actividades en el marco de las resoluciones adoptadas por la asamblea federal, estará integrado por los miembros que establezca la asamblea federal y el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación. Los miembros del comité ejecutivo, durarán dos años en sus funciones y la presidencia del mismo será ejercida por el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación.

ARTICULO 47. — La asamblea federal del Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se reunirá como mínimo,

tres (3) veces por año y deberá ser convocada por su presidente. En su primera reunión la asamblea federal confeccionará el reglamento de funcionamiento del Consejo Federal de las MIPyMEs.

ARTICULO 48. — Serán funciones del Consejo Federal de las Mirco, Pequeñas y Medianas Empresas:

- a) Actuar como órgano de asesoramiento de los gobiernos nacional y provinciales en temas relativos a las MIPyMEs;
- b) Promover la adopción de normas nacionales y provinciales que favorezcan el desarrollo de los sujetos comprendidos en la presente ley;
- c) Opinar sobre los proyectos relativos a las MIPyMEs que sometan a su consideración los gobiernos nacional y provinciales;
- d) Promover la homogeneización de las legislaciones provinciales y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires relativa a los sujetos comprendidos en la presente ley;
- e) Proponer mecanismos para la implementación coordinada de esquemas de simplificación de trámites para las MIPyMEs en los niveles nacional, provincial y municipal;
- f) Efectuar el seguimiento de la implementación de la red de agencias regionales de desarrollo productivo y del Sistema de Información MIPyMEs creados por la presente ley;
- g) Proponer criterios de distribución de fondos entre jurisdicciones que se efectúe como consecuencia de las políticas establecidas en la presente ley;

- h) Evaluar la calidad de los servicios públicos suministrados a las MIPyMEs;
- i) Administrar programas especiales llevados a cabo con fondos que le sean asignados o provengan de convenios celebrados con organismos nacionales e internacionales destinados a prestar servicios a las MIPyMEs;
- j) Celebrar convenios, relativos a las competencias que tiene asignadas, con organismos nacionales o extranjeros.

Título VIII

Modificaciones a la Ley de Cheques.

Importe de las multas

ARTICULO 49. — Sustitúyese el último párrafo del artículo 2° de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El cheque rechazado por motivos formales generará una multa a cargo de los titulares de la cuenta corriente, que se depositará en la forma prevista por el artículo 62, equivalente al cinco por mil (5‰) de su valor, con un mínimo de pesos diez (\$ 10) y un máximo de pesos cinco mil (\$ 5.000). La autoridad de aplicación dispondrá el cierre de la cuenta corriente sobre la que se giren tales cheques cuando excedan el número que determine la reglamentación o cuando la multa no haya sido satisfecha. La multa será reducida en el cincuenta por ciento (50%) cuando se acredite fehacientemente ante el girado haberse pagado el cheque dentro de los quince (15) días corridos de haber sido notificado el rechazo o cuando el cheque hubiese sido pagado por el girado mediante una segunda presentación del tenedor.

ARTICULO 50. — Sustitúyese el último párrafo del artículo 55 de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El girado en este caso, no podrá demorar el registro del cheque más de quince (15) días corridos.

ARTICULO 51. — Sustitúyese el tercer párrafo del artículo 62 de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El librador de un cheque rechazado por falta de fondos o sin autorización para girar en descubierto será sancionado con una multa equivalente al uno por ciento (1%) del valor del cheque, con un mínimo de pesos cincuenta (\$ 50) y un máximo de pesos diez mil (\$ 10.000). El girado está obligado a debitar el monto de la multa de la cuenta del librador. En caso de no ser satisfecha dentro de los treinta (30) días del rechazo, ocasionará el cierre de la cuenta corriente e inhabilitación.

ARTICULO 52. — **El Poder Ejecutivo nacional y el Honorable Congreso de la Nación deberán incluir en las futuras leyes de presupuesto las partidas necesarias para la ejecución de los programas de discapacidad que garanticen como mínimo el nivel de la recaudación del año 1999 según lo establecido por la ley 24.452.**

El Poder Ejecutivo nacional garantizará la ejecución presupuestaria de los programas de discapacidad para el ejercicio actual incluidos en el presupuesto vigente.

Título IX

Disposiciones finales

ARTICULO 53. — Comisión Bicameral. Créase una Comisión Bicameral que tendrá por objeto el seguimiento de las disposiciones de la presente ley.

La Comisión se conformará con tres (3) integrantes de la H. Cámara de Diputados de la Nación y tres (3) integrantes del H. Senado de la Nación que serán designados dentro de los treinta (30) días de promulgada la presente.

La Comisión podrá requerir información, formular observaciones, producir propuestas y efectuar las recomendaciones que estime pertinente, a los efectos de cumplir con su cometido, tanto al comité de inversión del Fonapyme, al comité de administración del Fogapyme como a la propia autoridad de aplicación de la presente ley.

ARTICULO 54. — Facúltase al Poder Ejecutivo para establecer formas y procedimientos que faciliten al Estado nacional brindar financiación a largo plazo y asociarse con el capital privado a los fines establecidos en la presente ley.

ARTICULO 55. — Desígnase autoridad de aplicación a la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, la que deberá elevar al Poder Ejecutivo el proyecto de reglamentación de la presente ley.

ARTICULO 56. — Comuníquese al Poder Ejecutivo.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS DIECISEIS DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO DOS MIL.

—REGISTRADO BAJO EL Nº 25.300—

RAFAEL PASCUAL. — JOSE GENOUD. — Guillermo Aramburu. —
Mario L. Pontaquarto.

NOTA: LOS TEXTOS EN NEGRITA FUERON OBSERVADOS.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFIA

- ✓ Alburquerque, Francisco. “La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina.”. Revista de la CEPAL / NU. CEPAL. n. 63, pp. 147-160, Diciembre 1997. CEPAL. (2004).
- ✓ Ascuá, Rubén, Ferraro, Francisco y Quintar, Aída. “Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMES en el nuevo escenario de negocios en Argentina” CEPAL, Buenos Aires, Documento de Trabajo No 6, Septiembre 1996 (1996).
- ✓ Birch, David. “The job generation process.” Cambridge. (1979)
- ✓ Bloch, R. “Las pequeñas y medianas empresas. La experiencia en Italia y en la Argentina”. Análisis comparativo y posibilidades de interacción. Ediciones De Palma. Bs. As. (2004).
- ✓ Bertranou Fabio y Casanova Luis. “*Informalidad Laboral en la Argentina*, Estudio de investigación para la O.I.T.” (2015).
- ✓ Carrasco JL. “El método estadístico en la investigación”. 5ª ed. Editorial Ciencia Madrid. (2005).
- ✓ CEPAL. “Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina”. Serie Financiamiento del desarrollo No 227, (2010).
- ✓ Cleri, Carlos. “El Libro de las Pymes”, Granica, Buenos Aires, (2012).
- ✓ Cristini, Marcela. “Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina”. Documento de Trabajo N° 47, Fiel, Buenos Aires, (1996).
- ✓ De La Fuente, Gabriel. “Compendio de Finanzas Aplicadas”, Errepar, Buenos Aires, (2010).
- ✓ Documento Trabajo n.21, “Situación de las Pymes en la Argentina y en la Provincia de Buenos Aires”, Fundación para el Cambio, (2006).
- ✓ Análisis de Fundación Libertad. “El Sistema Bancario Argentino”, Instituto de Estudios Económicos, (2009).

- ✓ <http://www.bcra.gov.ar>
- ✓ <http://www.afip.gov.ar/sitio/externos/default.asp>
- ✓ http://www.cedesyc.com.ar/codigos/Codigo_de_Comercio.pdf
- ✓ <http://www.gemconsortium.org/docs>
- ✓ http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/trabajo_decente_2008
- ✓ <http://www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/xxii-jornadas-de-historia-economica-rio-cuarto-2010>
- ✓ http://www.clarin.com/cartas_al_pais/lr-causas-informalidad-laboral_0_1178882188.html
- ✓ <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>
- ✓ <http://www.businessinsider.com/wef-19-countries-with-the-highest-tax-rates-in-the-world-2015-10>
- ✓ <http://www.visa.com.ar>
- ✓ <http://www.losandes.com.ar>
- ✓ <http://www.produccion.gob.ar>
- ✓ <http://www.bna.com.ar>
- ✓ <http://www.bancogalicia.com>
- ✓ <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64244/norma.htm>
- ✓ <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=15932>
- ✓ Global Entrepreneurship Monitor. “Reporte GEM Argentina” IAE Business School, (2011).
- ✓ Leach, Peater. “Empresa Familiar”, Granica, Buenos Aires, (2011).
- ✓ Nesbit, Marbin. Entrevista en página 12. [en línea]
<http://www.pagina12.com.ar>
- ✓ Porto, José M. “Fuentes de Financiación”, Osmar D. Buyatti, Buenos Aires, (2004).
- ✓ Pungitore, José Luis. “Planeamiento Económico y Financiero”, Osmar D. Buyatti, Buenos Aires, (2003).
- ✓ Resolución N° CD-SIBOIF-547, “Agrupaciones para la clasificación de la cartera de créditos”, (2008).

- ✓ Sánchez Álvarez, Rafael. "Estadística Elemental 7", Pueblo y Educación, La Habana.
- ✓ Schleser, Diego. "El Trabajo No Registrado en el Largo Plazo", Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, (2007).
- ✓ Shim, Jae K., "Administración Financiera". Mc Graw Hill, Buenos Aires, (1989).
- ✓ Salloum, Carlos. "Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa: La relación Bancos – Pymes". (2010).
- ✓ www.industria.gob.ar/pymes
- ✓ Ferraro, Carlo, et al. "Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina". (2011) [en línea]
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf
- ✓ Bleger, L. y Rozenwurcel, G. "Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información", Desarrollo Económico, Vol. 40, No. 157 (2000).
- ✓ Bleger L. y Borrel, M. "La crónica restricción de acceso al crédito de las PyMEs argentinas. Diagnóstico y propuestas", en Las PyMEs Argentinas. Mitos y Realidades", Abappra. (2004).
- ✓ Farinelli, Sergio. "Sistemas locales de innovación: las empresas Pymes metalmeccánicas de Tandil (1995-2005)". (2005) [en línea]
<http://www.eumed.net/librosgratis/2008b/397/Caracteristicas%20general%20de%20la%20PyMEs%20en%20Argentina.htm>

CITAS Y NOTAS

CITAS Y NOTAS

ⁱ <http://www.gemconsortium.org/docs>

ⁱⁱ http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/trabajo_decente_2008.pdf

ⁱⁱⁱ <http://www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/xxii-jornadas-de-historia-economica-rio-cuarto-2010>

^{iv} <http://www.telam.com.ar/notas/201311/39662-una-de-cada-tres-pymes-argentinas-surgieron-en-la-ultima-decada.html>

^v www.industria.gob.ar/pymes/

^{vi} Documento Trabajo n.21, Situación de las Pymes en la Argentina y en la Provincia de Buenos Aires, Fundación para el Cambio.

^{vii} Publicación sobre Pymes y riesgo de fracaso, Dr. Claudio L. Soriano, Dr en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Internacional de Estudios Sociales de Roma, Italia.

^{viii} *Informalidad Laboral en la Argentina*, Fabio Bertranou y Luis Casanova, Estudio de investigación para la Organización Mundial del Trabajo (OIT), 2015.

^{ix} Diego Schleser, *El Trabajo No Registrado en el Largo Plazo*, Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, 2007.

^x http://www.clarin.com/cartas_al_pais/lr-causas-informalidad-laboral_0_1178882188.html

^{xi} IAE Business School, Global Entrepreneurship Monitor, Reporte GEM Argentina, 2011.

^{xii} Birch, David (1979). The job generation process. Cambridge (MA), MIT.

^{xiii} Consorcio GEM internacional: <http://www.gemconsortium.org>

^{xiv} Materia Biz, artículo en Driao Clarín, 2015.

^{xv} Artículo Tercero de la Ley 24.144 sobre la Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina

^{xvi} Código de Comercio de la República Argentina, Capítulo III “de los Libros de Comercio”.

^{xvii} www.afip.gob.ar/futCont/otros/sistemaTributarioArgentino.

^{xviii} Resolución N° CD-SIBOIF-547, Agrupaciones para la clasificación de la cartera de créditos, 2008.

^{xix} Criterios Mínimos para la Evaluación del Deudor, Capítulo IV de la Resolución 547, 2008.

^{xx} Fondo Monetario Internacional, Estadísticas financieras internacionales y archivos de datos y estimaciones del PIB del Banco Mundial y la OCDE.

^{xxi} El Sistema Bancario Argentino, Análisis de Fundación Libertad, Instituto de Estudios Económicos, 2009.

^{xxii} <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>

^{xxiii} <http://www.businessinsider.com/wef-19-countries-with-the-highest-tax-rates-in-the-world-2015-10>

^{xxiv} Marbin Nesbit, director de Small Business Development Center de Florida, USA. Entrevista en página 12. <http://www.pagina12.com.ar/1998/98-07/98-07-20/pag08.htm>

^{xxv} Marbin Nesbit, Entrevista en página 12. <http://www.pagina12.com.ar>

^{xxvi} Economista y titular de la Red Pymes del Mercosur.

^{xxvii} Carlos Salloum, *Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa: La relación Bancos – Pymes*. Trabajo de investigación publicado en 2010.

^{xxviii} Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

^{xxix} CEPAL - Serie Financiamiento del desarrollo No 227 Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina, 2010

^{xxx} <http://www.losandes.com.ar/article/falta-de-planificacion-el-principal-problema-de-las-pymes>

^{xxxi} <https://www.entrepreneur.com/article/266759>

^{xxxii} Banco Nación, *Guía para empresarios Pymes para elaborar un Plan de Negocios*, Trabajo n° 210606 elaborado por el Instituto Pymes “Carlos Pellegrini”, integrado por el Ing. Gregorio Pruzan, el Lic. Luis Levín y el Lic. Alberto J. Guilis y con la colaboración del Cdor. Jorge Di Leo.

^{xxxiii} <http://www.produccion.gob.ar/tramites-de-emprendedores/>

^{xxxiv} <http://www.produccion.gob.ar/gobierno-lanza-impulso-a-las-pymes-creditos-y-alivio-financiero-para-la-generacion-de-empleo/>

^{xxxv} www.bcra.gob.ar Normativa; Textos ordenados; Gestión crediticia.

^{xxxvi} Visa Business ha sido creada con el objeto de brindar soluciones de pago efectivas para el manejo y control de los gastos de pequeñas y medianas empresas, profesionales independientes o establecimientos comerciales. <http://www.visa.com.ar/17-Visa-strongBusinessstrong.tarjetaEmpresas.product.aspx>

^{xxxvii} Sistema de arrendamiento de bienes mediante un contrato en el que se prevé la opción de compra por parte del arrendatario.

^{xxxviii} La principal diferencia entre la cuenta corriente común sin chequera y la especial es que la primera puede tener saldo deudor mientras que la segunda no puede tener saldo deudor, pero el titular puede no tener domicilio en el país.

^{xxxix} Una completa gama de servicios destinados a satisfacer las necesidades de la actividad de representación de grandes y medianas corporaciones, combinando la más amplia cobertura con avanzados sistemas de información

^{xl} El clering bancario es un proceso de validación y cobranza de los cheques que se realiza a través de la Cámara Compensadora. Para cheques depositados en Cuenta, el proceso se lleva a cabo en 48 horas hábiles. Fuente B.C.R.A.

^{xli} <https://igdigital.com/2014/03/creditos-prendarios>

^{xlii} Leasing Financiero. Art. 27, Ley 24.441