



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera de Contador Público Nacional

FINANCIAMIENTO DE PYMES MEDIANTE CHEQUES AVALADOS

Trabajo de Investigación

POR

Anabelia Beatriz Garello Torres

Érica Miriam Mesina Ramos

Marisa Noelia Posobón

Eugenia Watanabe

DIRECTOR:

Prof. Juan Manuel Villegas

M e n d o z a - 2 0 1 3

Índice

Introducción	1
<hr/>	
Capítulo I	
Las PyMEs y su problemática de financiación	2
<hr/>	
A. DEFINICIÓN DE PYMES	2
1. Importancia global	2
2. Definición en Argentina	3
B. LA DIFICULTAD DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES	4
Capítulo II	
Alternativas de financiamiento para PyMEs	6
<hr/>	
A. FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE ENTIDADES FINANCIERAS	6
1. Préstamos a través de entidades financieras	7
a) Noción	7
b) Sustento legal	7
c) Evaluación	8
2. Descubierta Bancario	11
a) Noción	11
b) Sustento legal	11
c) Evaluación	12
3. Estadísticas de empresas argentinas con acceso a préstamos bancarios o líneas de crédito (2010)	13
B. DESCUENTO DE CHEQUES	14
1. Noción	14
2. Sustento Legal	14
3. Elementos que intervienen	14
4. Circuito del descuento de cheques	15
5. Costos de la operatoria	15
a) Ventajas y desventajas del descuento de cheques	16
6. Actualidad	17

Capítulo III	
Sistema avalado	18
A. INTRODUCCIÓN	18
B. CHEQUE DE PAGO DIFERIDO	19
1. Definición	19
2. Sujetos intervinientes	19
C. MODALIDADES DE NEGOCIACIÓN AUTORIZADAS	21
1. Sistema Patrocinado	21
a) Circuito del Cheque de Pago Diferido – Sistema Patrocinado	22
b) Breve explicación del gráfico	22
2. Sistema avalado	23
a) Introducción	23
b) Circuito del Cheque de Pago Diferido – Sistema Avalado	25
3. Pasos a seguir para obtener un aval	25
4. Contra garantías exigidas por la SGR	26
5. Costos de la operatoria	26
6. Tratamiento Impositivo del Sistema Avalado	28
a) Impuesto al Valor Agregado (IVA)	28
b) Impuesto a los Débitos y Créditos.	28
c) Impuesto a las Ganancias	29
7. Ventajas del Sistema Avalado	29
D. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA	31
1. Concepto	31
2. Tipos y destinos de las garantías	31
a) Financieras	31
b) Comerciales	32
c) Técnicas	32
3. Sociedades De Garantía Recíproca Autorizadas	32
4. Documentación solicitada por las SGR para obtener el Aval	32
E. BENEFICIOS QUE OTORGA EL SISTEMA	33
1. Para la SGR	33
2. Para los socios protectores	33
3. Para los socios participes	34
4. Para los inversores	35
F. ACTUALIDAD	35

Conclusión	38
Bibliografía	39
Anexo I - Sociedades de garantía recíproca	41
Anexo II - Documentación solicitada por las SGR para obtener el aval	43
Anexo III - Solicitud de contrato de garantía recíproca	45
Anexo IV - Solicitud de admisión a la SGR	46

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) han sido objeto en los últimos años de numerosos estudios de investigación y notas periodísticas, debido a su evidente importancia en las economías modernas, ya que la incidencia de éstas en la generación de fuentes de trabajo constituye una base fundamental del tejido social.

Según una encuesta del Banco Mundial acerca de los principales obstáculos que enfrentan las PyMEs para el desarrollo de su negocio, las empresas argentinas señalan los siguientes cinco como los más importantes: a) administración tributaria, b) acceso al financiamiento, c) prácticas de competidores del sector informal (o competencia desleal), d) inestabilidad política, y e) legislación laboral, presentados de acuerdo al orden de importancia. El 13,5% de las pequeñas empresas argentinas considera el acceso al financiamiento como un obstáculo.

El objeto del presente trabajo es dar una introducción de las fuentes de financiamiento más utilizadas en la actualidad por las PyMEs y presentar en mayor detalle como una opción conveniente, la negociación de cheques de pago diferido avalados por Sociedades de Garantías Recíprocas (S.G.R) en el mercado bursátil, para aportar a su difusión entre los empresarios locales ya que la consideramos una alternativa novedosa y en crecimiento.

En el primer capítulo describimos la situación actual de las PyMEs y el desarrollo de diferentes conceptos con el propósito de dar un adecuado entendimiento a la problemática. A continuación, en el capítulo II, analizamos las alternativas de financiamiento a las que tienen acceso las PyMEs argentinas, y finalmente abordamos en el capítulo III la descripción del sistema avalado de negociación de cheques de pago diferido.

Capítulo I

Las PyMEs y su problemática de financiación

A. Definición de PyMEs ¹

1. Importancia global

Las PyMEs cumplen un rol preponderante en el desarrollo de la economía mundial, dado que a la importancia de su funcionamiento, fortalecen y sustentan los mercados, propician la incorporación y desarrollo de nuevas tecnologías, alientan nuevos emprendimientos y más destacable es que son las principales creadoras de fuentes de trabajo.

Para dar una definición de PyMEs, es necesario aclarar cómo se agrupan globalmente a las PyMEs y para ello han surgido distintos criterios para evaluar el tamaño del ente, medido en función de indicadores objetivos tales como los montos de ventas, cantidad de personal permanente ocupado, magnitud del activo total o del patrimonio o combinaciones entre ellos. Cabe señalar que las magnitudes que se asignan a esos indicadores, varían significativamente entre los distintos ámbitos continental, subcontinental e incluso nacional. Así por ejemplo, en Estados Unidos se consideran PyMEs a empresas de hasta 500 empleados, mientras que en países menos desarrollados una definición generalizada no sobrepasa los 200 empleados. Esto evidencia que no existen parámetros universales para delimitar qué empresas son PyMEs. Cada país determina un criterio oficial para focalizar sus políticas de apoyo a empresas de estas características, es decir que en cada uno la definición es numéricamente distinta aunque en su esencia relativamente homogénea.

¹ ARGENTINA, Ley N° 25.300/2000 de Fomento para la Micro Pequeña y Mediana Empresa del 2000.

2. Definición en Argentina ²

En Argentina, la Sepyme DR (Resolución N° 24/2001 de la ex Sepyme, modificada por la Resolución N° 21/2010 – B.O. 19/08/2010 – de la Sepyme yDR), cuya población objetivo son las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores agropecuario, industrial, comercial, de la construcción y servicios de la Argentina, da una definición y clasificación estándar de PyMEs que es utilizada por los organismos de crédito y entidades financieras, de igual manera que por Sociedades de Garantía Recíprocas y Bancos Oficiales como un parámetro para la evaluación crediticia de las empresas.

Según dicha Res. N° 21/2010 serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas cuyas ventas totales anuales expresadas en pesos no superen los valores detallados a continuación de acuerdo al sector económico al que pertenezcan.

Cuadro 1

Parámetros para calificar como PyME.

TAMAÑO	SECTOR				
	AGROPECUARIA	INDUSTRIA Y MINERA	COMERCIO	SERVICIOS	CONSTRUCCION
MICRO EMPRESA	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
PEQUEÑA EMPRESA	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
MEDIANA EMPRESA	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

Fuente: Resolución 21/2010.

La misma Res. N° 21/2010 aclara que deben entenderse por ventas totales anuales, el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos 3 balances o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el impuesto al Valor Agregado, el impuesto Interno que pudiera corresponder y deducidas las exportaciones que surjan de los mencionados balances o información contable hasta un máximo del 35% de dichas ventas.

En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha."

² BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Resolución 21/2010 de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional**, disponible en www.bcba.sba.com.ar/downloads/Res_21-2010-SEPYME.pdf [Feb/ 13].

B. La dificultad de acceso al financiamiento de las PyMEs ³

Al comienzo del capítulo, decíamos que las PyMEs son muy importantes en la economía global, por su gran aporte, tanto en la creación de fuentes de trabajo como por su contribución dentro de la economía de cualquier país, pero al mismo tiempo resultan considerablemente más vulnerables, en comparación con las grandes empresas, ante crisis económicas, dada la natural fragilidad de su estructura patrimonial. Esto implica que ante una necesidad de financiamiento, ya sea para afrontar una crisis financiera o bien para llevar a cabo nuevos proyectos de crecimiento o inversión, no cuentan con un abanico de oportunidades de financiación como lo tienen las grandes empresas.

El mercado financiero actual, al momento de brindar asistencia financiera castiga a las PyMEs de diferentes maneras:

- No tienen en cuenta la capacidad de repago del solicitante del crédito.
- Aumenta el requerimiento de garantías.
- Elevan los costos de financiamiento sin tener en cuenta la rentabilidad de los proyectos a financiar.

Estas limitaciones de acceso al crédito de las PyMEs son un freno para su desarrollo, como así también para lograr sus proyectos de inversión. Planteada la situación actual que enfrentan las PyMEs, comenzamos a desarrollar las distintas alternativas de financiamiento que existen y que son las más utilizadas por las PyMEs, para luego introducirnos especialmente en el financiamiento mediante la negociación de cheque de pago diferido, a través de sistema Avalado.

Es importante mencionar que en todo sistema económico las alternativas de financiación se pueden dividir en dos categorías, las tradicionales y las no tradicionales:

- “TRADICIONALES”. Son el crédito por parte de los bancos comerciales, el descuento bancario de cheques y la ampliación de capital mediante la emisión y colocación de acciones en el mercado bursátil. Dentro de ellos desarrollaremos la primera y segunda opción.

³ SIMURRO, Leticia M., ROMANO, Roberto D. y FAILLACE A., Rafael, **Alternativas de Financiación no tradicionales para PyMEs, principales Aspectos jurídicos** [Conferencia organizada por JEBSEN & CO 21/09/2007. Véase: http://www.jebesen.com.ar/mgi/espanol/images/Invitacion_GIE_Legal_Tributario.pdf.

- “NO TRADICIONALES”. Entre las no tradicionales, se encuentran el Fideicomiso, las obligaciones negociables y la Negociación de Cheques de Pago Diferido en Bolsa, mediante el aval de una SGR. Analizaremos la última.

Capítulo II

Alternativas de financiamiento para PyMEs

A. Financiamiento a través de entidades financieras ⁴

Al comenzar una nueva empresa o ante la necesidad de fondos para impulsar el crecimiento o reestructuración de una ya existente, o bien para realizar grandes inversiones que resulten necesarias hasta que la empresa comience a generar resultados positivos, la primera opción en la que se piensa es en el financiamiento bancario como el modo más corriente para cubrir los desembolsos requeridos.

Es necesario aclarar que financiamiento bancario no es igual a decir préstamo, ya que el financiamiento bancario abarca más opciones como son por ejemplo las operaciones en descubierto (para necesidades de financiamiento a corto plazo) u otras fuentes alternativas a través de entidades financieras como Leasing, Warrant, Factoring, entre otras.

Explicaremos brevemente dos de las opciones nombradas: el préstamo y el descubierto bancario.

⁴ Datos obtenidos de: PORTAL PYMES MENDOZA, en <http://www.portalpymes.mendoza.gov.ar> [Feb/ 13].

1. Préstamos a través de entidades financieras⁵

a) Noción

Podemos decir que un préstamo es una operación por la cual una entidad financiera pone a disposición de una persona física o jurídica una cantidad determinada de dinero mediante un contrato.

En este tipo de operación se adquiere la obligación de devolver el dinero en un plazo de tiempo establecido y de pagar comisiones e intereses acordados. Se puede devolver el dinero en uno o varios pagos, aunque, habitualmente, la cantidad se devuelve en cuotas mensuales, que incluyen los gastos, comisiones bancarias y los intereses generados en el tiempo. La cantidad de dinero que se pide prestada se llama 'principal', mientras que el 'interés' es el precio que se paga por poder disponer de ese dinero (es decir, es el precio por el uso del capital prestado). El periodo de tiempo para pagar el préstamo se conoce como 'plazo'. El 'prestamista' es la entidad financiera que presta el dinero o el bien en concepto de préstamo. El 'prestatario' es la persona que recibe el dinero o el bien en concepto de préstamo.

b) Sustento legal

El Código de Comercio no establece el concepto del contrato de Mutuo, por lo que se toma de Código Civil. Según el Art. 2.240 habrá mutuo o empréstito de consumo, cuando una parte entregue a la otra una cantidad de cosas que esta última está autorizada a consumir, devolviéndole en el tiempo convenido, igual cantidad de cosas de la misma especie y calidad. Es un contrato esencialmente real, que sólo se perfecciona con la entrega de la cosa. El mutuo puede ser gratuito u oneroso.

El Art. 558 del Código de Comercio establece que un préstamo está sujeto a las leyes mercantiles, cuando la cosa prestada puede ser considerada género comercial, o destinada a uso comercial, y tiene lugar entre comerciantes, o teniendo por lo menos el deudor esa calidad.

A continuación el Código de Comercio se refiere a los diferentes aspectos del mutuo comercial reglamentando por ejemplo que los réditos se pagarán en la misma moneda que el capital o suma principal. Los intereses moratorios deben calcularse según el valor de la cosa prestada, al tiempo y en el lugar en que la cosa debe ser devuelta. Si el tiempo y el lugar no se

⁵ KIGUEL, Miguel A. y OKSENIUK, Javier, **El Costo del Crédito Bancario en Argentina**, disponible en http://www.cefargentina.org/files_publicaciones/16-48doc--de-trabajo-n%BA-11-%28final%29.pdf [Feb/ 13].
BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **El Mercado Bursátil en la Argentina**, disponible en <http://www.fundacionbolsa.com.ar/uploads/materiales/81.pdf> [Feb/ 13].

han determinado, el pago debe hacerse al precio del tiempo y del lugar donde se hizo el préstamo.

Mediando estipulación de intereses, sin declaración de la cantidad a que éstos han de ascender, o del tiempo en que deben empezar a correr, se presume que las partes se han sujetado a los intereses que cobren los bancos públicos y sólo por el tiempo que transcurra después de la mora.

c) *Evaluación*

A la hora de obtener un crédito se debe tener en cuenta que la empresa intenta beneficiarse y no perjudicarse con la obtención del mismo, por lo que deberá prestar especial atención al costo periódico y final del mismo, y a los requisitos y restricciones que el banco le imponga.

(1) COSTO DEL CRÉDITO

Las tasas de intereses dependen de factores externos, macroeconómicos y microeconómicos. Los factores externos preponderantes son las tasas de intereses internacionales. Como factores macroeconómicos podemos identificar a la tasa esperada de inflación, a la tasa esperada de cambio en el tipo de cambio, la evolución en la política cambiaria en lo referente a los controles de cambios y a los movimientos de capitales y de las perspectivas del mercado financiero de mediano plazo (aspectos ligados a solvencia), como así también de condiciones microeconómicas como la estructura de mercado del sistema financiero, el riesgo de crédito, el nivel de encajes, la estructura impositiva y el marco legal y funcionamiento de la justicia (en particular, los costos legales de recuperación de créditos y garantías).

En particular, la tasa activa está estrechamente relacionada con el costo de fondeo de los bancos, y con los determinantes del spread bancario, que entre otros factores está vinculado con la escala del sistema financiero, la estructura de costos, la calidad y estructura de la cartera y los encajes y otros requisitos para el uso de la liquidez que impone el banco central. La estructura financiera de las empresas es importante también como factor de demanda. Por ejemplo, el bajo apalancamiento de las empresas argentinas en los últimos años, como consecuencia de la reestructuración de sus deudas, ha provocado un descenso de los flujos por servicios de deuda; la consecuentemente mayor retención de utilidades y mayor liquidez redujo la demanda de crédito y así las tasas activas.

Medir el costo del crédito en una economía no es un tema sencillo, ya que no existe una única tasa de interés activa para préstamos, sino que hay varias dependiendo del tipo de deudor, el plazo del préstamo y de las garantías que se puedan otorgar. Por lo tanto es muy distinta la tasa de interés que enfrenta una empresa de primera línea, que la que enfrenta una PyME, que la que se otorga para un crédito hipotecario o prendario o la que se cobra para un préstamo personal sin garantía.

Una segunda complicación se debe a que muchas veces parte del costo del crédito no sólo depende de la tasa de interés que se cobra, sino que también de gastos y comisiones que no siempre son fáciles de medir a través de los estados contables que presentan los bancos, y de impuestos, tales como el IVA y el impuesto sobre los débitos y créditos bancarios que tiene un impacto muy elevado especialmente sobre los préstamos a corto plazo.

(2) REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN ⁶

Los bancos normalmente constituyen una fuente importante de fondos para empresas. No obstante, no es fácil calificar para la obtención del mismo por lo que se deberá considerar el punto de vista desde el cual cada entidad financiera evaluará la solicitud. Con base en la reputación y experiencia del propietario, se tomará una determinación con respecto a la capacidad y carácter del crédito.

Otro factor importante es el tipo y monto de la cobertura del seguro que se planea obtener como parte accesoria a este crédito.

También se tiene en cuenta las circunstancias generales de la empresa (competencia, nivel de demanda del consumidor, entorno económico de la empresa).

Antes de otorgar un préstamo, la entidad financiera solicitará a la empresa que:

- Provea evidencia de que tiene buenos antecedentes crediticios.
- Desarrolle un proyecto de inversión: Aunque muchos bancos no los requieren, la presentación de uno demuestra que la firma comprende y ha analizado el negocio en detalle, evaluando su viabilidad técnica y económica. Asimismo, desarrollar un proyecto de inversión ayudará a la firma a mejorar su idea de empresa y demostrar cómo se pretende llegar a los resultados esperados.
- Ofrezca garantías. Se debe solicitar asesoramiento profesional antes de efectuar hipotecas o prendas sobre ciertos inmuebles críticos para la operatoria de la empresa.

⁶ ADECUA, **Bancos**, disponible en <http://www.adecua.org.ar/bancos.php?ver=corrien> [Feb./ 13].

En caso de que el banco deba ejecutar una garantía, hay que tratar de asegurar la continuidad de la empresa, por lo que no es recomendable hipotecar bienes imprescindibles para la operatoria de la misma, si se disponen de otros bienes que cumplen con los requisitos del banco.

- Invierta dinero propio en la empresa. Aportar dinero propio en la empresa permite demostrar al banco que uno realmente cree y se compromete con el negocio que está desarrollando. Es difícil que el banco se convenza de las bondades de nuestra idea si uno no está dispuesto a aportar recursos financieros propios.
- Demuestre que tiene un plan de contingencias para pagar el préstamo. Independientemente de demostrar la capacidad de repago del préstamo, el banco verá con buenos ojos que la empresa es previsor, demostrando esta cualidad a través planes de contingencias que aseguren el cobro del préstamo por parte de la entidad bancaria. No debe perderse de vista que el objetivo del banco es prestar dinero y cobrarlo con un interés, no el de ejecutar garantías.
- Mantener al banco informado de las operaciones de la empresa. Si la empresa piensa que no cumplirá con algún requerimiento, es mejor mantener informado de esto a la entidad bancaria para no perder la confianza de la misma en la firma. Esta recomendación debe ser considerada dentro de los límites de la prudencia, debido a que una información dada al banco puede derivar en que éste cancele descubiertos o decida otro tipo de acciones si ve peligrar la cobranza de sus acreencias.

(3) VENTAJAS Y DESVENTAJAS

VENTAJAS

- Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

DESVENTAJAS

- Un banco es muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa
- Un crédito bancario acarrea altas tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco en concepto de intereses.

(4) CONCLUSIÓN DE ESTA ALTERNATIVA

En definitiva, estas condiciones que exigen actualmente a las PyMEs, no siempre pueden ser cubiertas por ellas, ya sea porque no cuentan con las garantías necesarias, o bien porque su estructura patrimonial no otorga la confianza suficiente de manera que los bancos puedan asegurarse el cobro de los créditos. En el mejor de los casos en que las PyMEs puedan acceder al crédito, el costo de financiamiento resulta muy elevado ya que unos de los componentes de las tasa de interés es el riesgo de incobrabilidad, al ser éste alto, da lugar a un incremento en la tasa.

2. Descubierta Bancario ⁷

a) *Noción*

El descubierta bancario es un contrato accesorio a la cuenta corriente o de ahorro que la firma posee en el banco.

Básicamente una cuenta corriente funciona como una cuenta de depósito, es decir, se alimenta del dinero que ingresa en la misma. Pero su rasgo distintivo es que tiene lo que se denomina ‘servicio de caja’ a través del pago de cheques que el titular de la cuenta emite y que el banco paga contra el dinero depositado. Ahora bien, puede que no existan fondos en cuenta suficientes para hacer frente al pago de los cheques. En ese caso se presentan dos alternativas:

- Que el banco rechace los cheques por no existir fondos suficientes en cuenta, o:
- Que el banco celebre con su cliente un contrato de crédito, denominado habitualmente ‘giro en descubierta’, pues el cuentacorrentista ‘gira’ cheques sin tener el dinero depositado en la cuenta, en donde el banco afronta el pago de los cheques emitidos por el titular, produciéndose un saldo deudor que generará intereses a favor de la entidad.

b) *Sustento legal*

La cuenta corriente bancaria está legislada en el Código de Comercio en los artículos 791 a 797 y en las normas reglamentarias emitidas por el Banco Central de acuerdo a las disposiciones de la ley de Entidades Financieras 21.526.

⁷ **Ibíd.**

c) Evaluación

(1) MODALIDADES DEL GIRO EN DESCUBIERTO

- ADELANTO TRANSITORIO DE FONDOS. Pueden aparecer situaciones en que el cuentacorrentista requiera una asistencia puntual, por un período breve inferior a 30 días. El banco ofrece un servicio complementario al cliente haciendo frente al pago de los cheques librados, o bien aportando los fondos para los débitos automáticos pactados con anterioridad. Transcurrido el lapso señalado, el banco exigirá el reembolso de ese adelanto de fondos, o bien puede instrumentar el saldo deudor como un crédito, o poner en mora al cliente, o por último cerrar la cuenta y emitir el certificado.
- DESCUBIERTO EN CUENTA. Es un contrato a través del cual el banco pone a disposición del cliente una suma de dinero por un tiempo determinado, que el cliente usará total o parcialmente, al término del cual el cuentacorrentista deberá cancelar. Ello podrá o no hacer renacer el crédito, quedando a criterio de las partes. Si vencido el "acuerdo" el cliente no cubre el saldo deudor de la cuenta, es posible que la entidad, lo intime de pago y decida cerrar la cuenta a fin de proseguir el procedimiento señalado anteriormente.

(2) COSTO DEL GIRO EN DESCUBIERTO

Como en todo crédito, la institución cobrará una tasa de interés que debe ser expresamente acordada con su cliente. De acuerdo al Código de Comercio, la capitalización es trimestral, pero los bancos, a través de las cláusulas predispuestas en los contratos, suelen fijar plazos menores, generalmente mensuales.

El costo del descubierto suele ser muy alto, por lo que si la firma debe recurrir a él para desfasajes financieros de mediano o largo plazo, es recomendable recurrir a un préstamo bancario, cuyo costo es menor.

(3) REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN

Para que un débito sea legítimo, debe responder a:

- Un acuerdo expreso y previo entre el banco y el cliente que lo autorice.
- Ser la contraprestación de un servicio prestado por el banco o corresponder a una operación real.
- Si es una comisión, gastos o cargo, la tarifa debe ser razonable.

- Debe contar con el debido respaldo documental en la contabilidad de la entidad bancaria.

(4) VENTAJAS Y DESVENTAJAS

VENTAJAS

- Una manera flexible de financiamiento del día a día.
- El interés se paga sólo del monto a descubierto.

DESVENTAJAS

- Mayores Tasas de interés que los préstamos.
- Deja sin fondos para contingencias.
- El banco puede pedir el repago en cualquier momento.

(5) CONCLUSIÓN DEL DESCUBIERTO BANCARIO

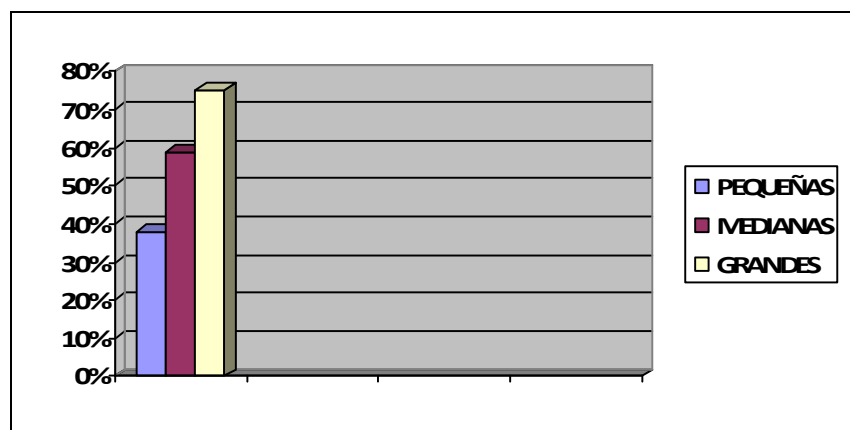
Es esta modalidad es una de las más utilizadas por las PyMEs que tienen cuenta corriente en una entidad financiera. Cuando hemos consultado a las empresas acerca de cuál es el motivo por el que eligen esta alternativa, nos dicen que si bien es muy elevado el costo, es la manera más rápida de cubrir los desfases financieros, ya que no tienen que pasar por trámites burocráticos para acceder al dinero.

3. Estadísticas de empresas argentinas con acceso a préstamos bancarios o líneas de crédito (2010) ⁸

A continuación se analiza la situación particular de Argentina, en donde se observa que de las pequeñas empresas sólo el 38% dispone de acceso al financiamiento bancario, mientras que para las medianas esta cifra es de 59% y para las grandes de 75%. Esto refleja una situación diferenciada por tamaño de empresa.

⁸ LOS ANDES ON LINE, **Empresarios mendocinos se quejan por las altas tasas de los préstamos**, disponible en <http://www.losandes.com.ar/notas/2010/4/2/economia-481549.asp> . 2/4/10 [Feb/ 13].

Gráfico 1



Fuente: IERAL sobre la base del Banco Mundial.

B. Descuento de cheques ⁹

1. Noción

Es la transmisión del derecho de cobro de un cheque de pago diferido a una entidad bancaria, con el objeto de obtener anticipadamente los fondos, previa deducción de intereses y comisiones. Se trata de un instrumento de financiación bancario de corto plazo.

2. Sustento Legal

Ley cambiaria y del cheque n° 19/1985. Ley de cheque n° 24.452.

3. Elementos que intervienen

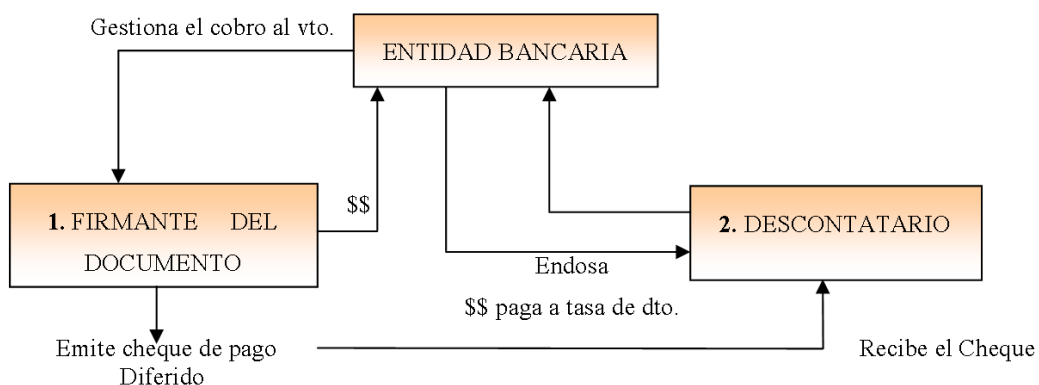
- 1) ENDOSO. Medio por el cual se transmiten de los derechos de cobro.
- 2) EL DOCUMENTO DESCONTADO. El cheque diferido.
- 3) VALOR NOMINAL. Es el importe del cheque.
- 4) PLAZO DEL CHEQUE. Desde la fecha del descuento hasta el vencimiento del cheque.
- 5) DESCUENTO. Es la suma a deducir por el banco.

⁹ Datos obtenidos de: Sitio Web del BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA, en www.bna.com.ar. ARGENTINA, Ley de Cheque n° 24.452.

- 6) EL VALOR EFECTIVO. Es la diferencia entre el valor nominal y el descuento.
- 7) EL DESCONTADOR. El banco es el que toma los documentos (cheques) y adelanta los fondos.
- 8) EL DESCONTATARIO. Es el cedente o endosante que presenta el documento para el descuento y recibe el importe del mismo.
- 9) EL FIRMANTE DEL DOCUMENTO. Es el obligado principal respecto del descontatario y coobligado frente al banco.
- 10) INTERESES. Se cobra una tasa de descuento efectiva anual. Actualmente del 19.9% anual.

4. Circuito del descuento de cheques

Gráfico 2



Fuente: elaboración propia

5. Costos de la operatoria ¹⁰

1. GENERADOS EN LA CONTRATACIÓN. Comisión de Apertura, cobrados por la entidad financiera para cubrir costos financieros. Prospecto de emisión.

¹⁰ Datos obtenidos de: www.iprofesional.com.

2. GENERADOS EN LA PRESENTACIÓN DEL CHEQUE EN SU VENCIMIENTO. Comisión que se cobra sobre el valor del cheque.
3. GENERADOS EN EL VENCIMIENTO DEL CHEQUE. Comisión por cheques rechazados.

a) *Ventajas y desventajas del descuento de cheques*

VENTAJAS EMISOR

- El Titular del cheque no tiene obligación de descontarlo, sólo lo hace cuando lo considera conveniente.
- La vigencia de la línea de descuento es indefinida, esto hace que la empresa pueda disponer del dinero en cualquier momento.
- Es un medio de financiamiento sencillo ya que no requiere de muchos trámites
- No es requisito que los cheques estén registrados por la entidad bancaria.

VENTAJAS ENTIDAD FINANCIERA

El riesgo de incobrabilidad es mínimo, porque la ley cambiaria le otorga al legítimo tenedor del cheque, actuar contra el librado (descontatario) como contra el librador ante la falta de pago.

DESVENTAJAS EMISOR

- Se trata de un instrumento costoso debido a la utilización de tasa de descuento muy altas.
- El cheque está sujeto a evaluación por parte de la entidad bancaria para decidir su admisión al descuento.
- En el caso que el deudor no cumpla con el compromiso de pago al vencimiento del cheque, la entidad financiera cobrará el importe nominal del cheque más una comisión.

DESVENTAJAS ENTIDAD FINANCIERA

La entidad financiera no habría desventajas, ya que es ella la que determina si descuenta o no un cheque.

6. Actualidad ¹¹

Hoy en día las empresas cuentan con un servicio de PC banking empresas, mediante el cual les permite descontar sus valores en custodia de manera on - line, obteniendo los fondos en el día. A través de este servicio la empresa selecciona que cheques quiere descontar.

El mecanismo es sencillo, en el cual un oficial de negocios del banco, recibe la solicitud de descuento y el mismo día le devuelve a la empresa una propuesta de descuento con el detalle de la operación, incluyendo las condiciones pactadas. Finalmente recibirá e mail, notificando el envío de la propuesta del banco, la cual podrá autorizar o rechazar, acreditando los fondos en su cuenta corriente.

¹¹ Datos obtenidos de: www.hsbc.com.ar

Capítulo III

Sistema avalado

A. Introducción ¹²

A partir del año 2003, mediante el decreto 386/2003, se introduce una modificación en la ley 24.452 (ley de cheque), en donde se permite la negociación bursátil de títulos cambiarios, en especial el Cheque de Pago Diferido. Este hecho implicó una apertura para que las PyMEs puedan contar con una nueva alternativa de financiamiento de corto plazo, como así también una contribución a transparentar el Mercado y reducir significativamente la tasa de interés negociada. Actualmente la Negociación de cheques de pago diferido en la bolsa de comercio, constituye una modalidad de financiamiento que es conocida por las PyMEs, pero no es utilizado por ellas, dado que, se abocan a seguir empleando las alternativas más tradicionales como el préstamo o descuento bancario, ya vistas en los dos capítulos anteriores del presente trabajo.

Nuestro objetivo es desarrollar este instrumento de financiamiento, dando a conocer las características, y comparar sus ventajas y desventajas en relación con las alternativas tradicionales.

A continuación, desarrollaremos la Negociación del cheque de pago diferido en bolsa de comercio, partiendo del concepto y una breve explicación del sistema bursátil argentino, para luego abocarnos especialmente al tema en particular.

¹² ARGENTINA, ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS, **Decreto 386/2003. Transmisión y cheque de pago diferido. Modificación a la ley 24.452.**
ARGENTINA, Ley N° 24.452/95, de Cheques.

B. Cheque de pago diferido

1. Definición ¹³

“El cheque de pago diferido, es una orden de pago librada a días vista, a contar desde su presentación para registro en una entidad autorizada, contra la misma u otra, en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en la cuenta corriente o autorización para girar en descubierto, dentro de los límites de registro que autorice el girado”. El plazo máximo admitido para la emisión de un cheque de esta naturaleza es de 360 días.

Este instrumento fue introducido por el Decreto N° 386/03 especialmente para que las PyMEs pudieran acceder a una fuente de financiamiento diferente de las existentes hasta el momento. Lo importante de este instrumento es que quien recibe el cheque no necesariamente deberá esperar al vencimiento del plazo para obtener los fondos, sino que podrá recurrir a otras alternativas como el descuento bancario¹⁴ o bien a su negociación en Bolsa de Comercio y Mercado de Valores que tiene como ventaja una sensible reducción del costo financiero en el que debe incurrirse para obtener los fondos de modo anticipado, como así también una mayor transparencia en la operatoria.

2. Sujetos intervinientes ¹⁵

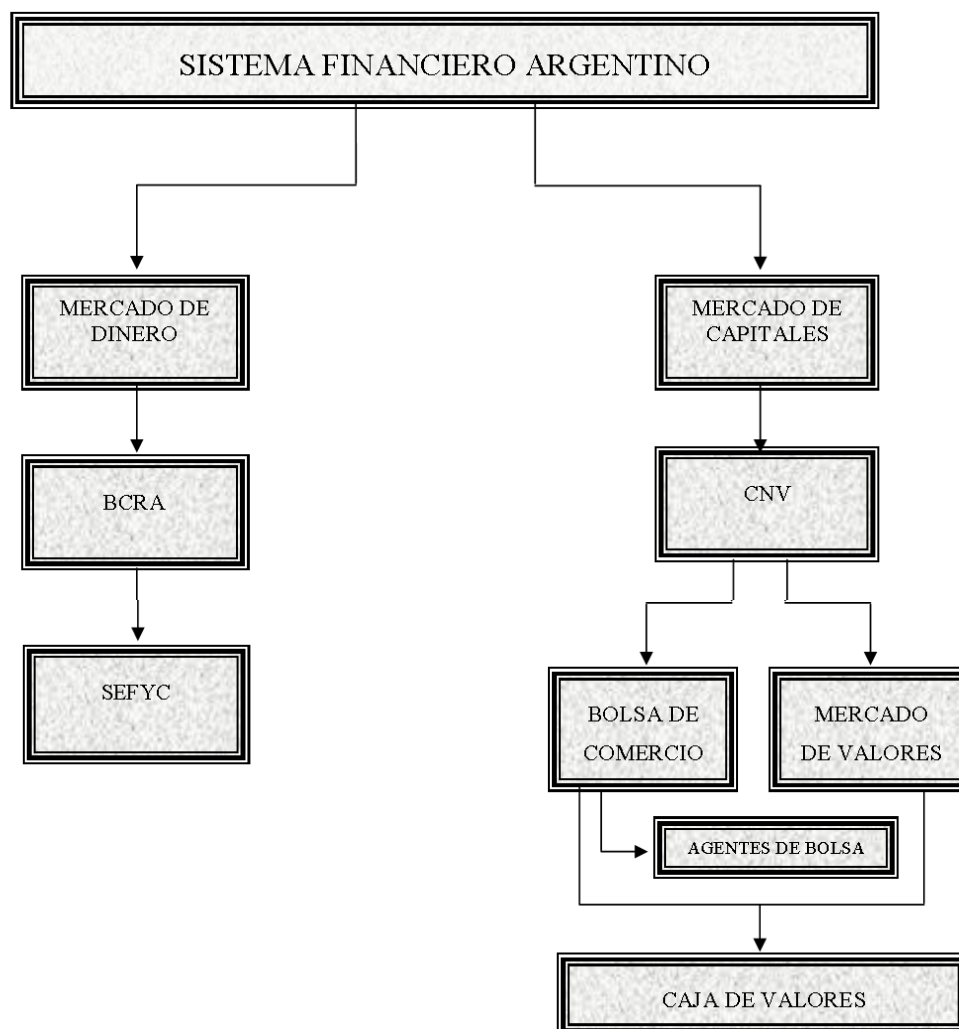
Antes de comenzar a desarrollar las distintas modalidades de negociación es menester dar una pequeña introducción de las instituciones que intervienen y cuál es su función a los efectos de una adecuada comprensión del tema.

¹³ ARGENTINA, **Ley 24.452**, art. 54 Capítulo XI.

¹⁴ Ver Capítulo II de descuento bancario.

¹⁵ WASILEVSKY, Irene, **El Mercado Bursátil en Argentina**, Banco Central de la República Argentina (Buenos Aires, Marzo 2012).

Gráfico 1



Fuente: Elaborado en base a datos de Wasilevsky, Irene. Marzo 2012 .El Mercado Bursátil en Argentina; Vodeb, Fernando. Instrumentos Financieros. Trelew y Puerto Madryn, 4 y 5 de Septiembre de 2008, pág 3/5; y Instrumentos financieros para PyMEs en el Mercado de capitales, en www.bolsacba.com.ar

- **Comisión Nacional de Valores (CNV):** Órgano Estatal Autárquico cuya “función es regular, fiscalizar y controlar el funcionamiento y transparencia de los Mercados de Capitales”.
- **Bolsa de Comercio:** “Registra y difunde los precios y operaciones”.
- **Mercado de Valores:** “Concreta, supervisa, garantiza y liquida las operaciones”.
- **Agentes de Bolsa:** Son los que realizan la intermediación entre comprador y vendedor de los valores que se negocian.

C. Modalidades de negociación autorizadas ¹⁶

1. Sistema Patrocinado ¹⁷

“Bajo esta modalidad”, son “las entidades libradoras (sociedades comerciales, cooperativas, asociaciones civiles, mutuales y fundaciones) las que solicitan la cotización de los cheques de pago diferidos por ellas emitidos a favor de terceros”, para ser negociados en las Bolsas de Comercio.

Este es endosado por el beneficiario a favor de Caja de Valores S.A. y depositado en ella por un agente o sociedad de bolsa en el marco reglamentario previsto por las Bolsas de Comercio y por montos no inferiores a \$1.000, pudiendo éste ser modificado por la Presidencia de la Bolsa. Es decir, se negocian los cheques de una empresa, que firmó un convenio con la Caja de Valores y el Mercado de Valores.

En este sistema una empresa, autorizada por la Bolsa, puede emitir cheques negociables en el Mercado de Capitales. Los beneficiarios de sus cheques tienen la posibilidad de hacerlos líquidos a un menor costo, con mayor agilidad y sin ningún tipo de calificación sobre ellos. Es decir, que los proveedores de las PyMEs terminan negociando en bolsa los cheques con los que les han pagado. En este sistema se negocian sus propios cheques, no los de terceros.

El art. 4º de la Resolución de Consejo N° 2/2003 de la BCBA regula el monto de cheques que una empresa puede enviar al mercado y establece que "el monto máximo de cheques que podrá encontrarse en todo momento en el depósito de Caja de Valores S.A., no podrá superar el importe que resulte menor entre: a) el 25% de las compras anualizadas de insumos y b) el saldo de cuentas a pagar, según las cifras reflejadas en el último estado contable presentado, sin que dicho importe supere el 50% de la cifra correspondiente al patrimonio neto a igual fecha".

Para una mejor comprensión damos un ejemplo numérico:

1. Insumos Anuales: \$100.000
2. Saldo de Cuentas por Pagar \$ 30.000
3. Patrimonio Neto: \$30.000

Cálculos:

¹⁶ BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Resolución 2/2003**, Art 1 y 4.

¹⁷ ALEM, Mauro, FARRÉ, Carolina, ARIAS, Jonás M. y ROSSETI, Valentina, **Cómo negociar cheques de pago diferido en Córdoba** (Córdoba, Noviembre 2007). Nota Técnica 1.

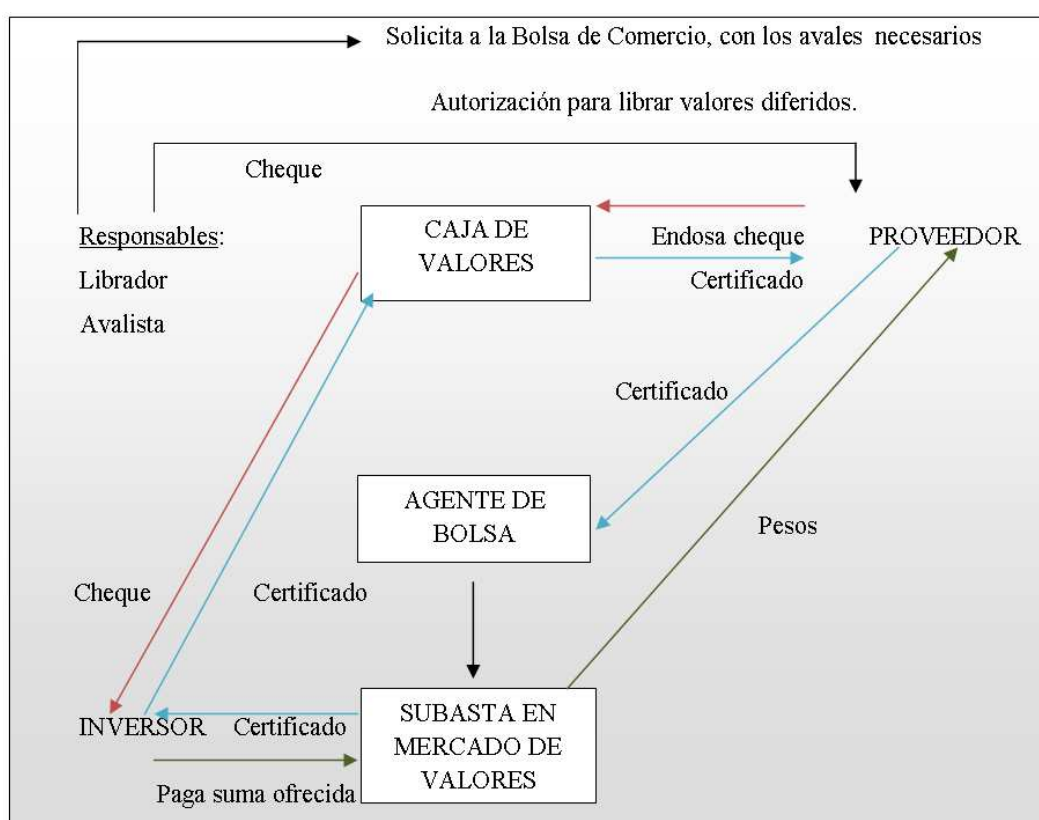
25% de \$ 100.000 = 25.000 vs 30.000. Tomo el menor.

50% de \$ 30.000 = 15.000.

25.000 vs 15.000. El tope máximo es \$15.000

a) **Circuito del Cheque de Pago Diferido – Sistema Patrocinado**

Gráfico 2



Fuente: M&H SA. Sociedad de Bolsa. Finanzas Corporativas. Jorge Zeballos, Leonardo Svirsky, Roberto Picozzi

b) **Breve explicación del gráfico**

El responsable (librador), con los avales necesarios, solicita a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la aprobación para poder librar valores diferidos que luego serán comercializados en el mercado, a través de dicha entidad. La BCBA cuenta con un departamento de PyMEs donde se analiza y califica al librador para permitirle, de no haber observación, que emita cheques a sus proveedores con el objeto de que ellos puedan negociarlos en el Mercado de Valores a través de los agentes de bolsa. De esta manera el circuito comienza cuando un

proveedor recibe un cheque y si éste considera que es conveniente cobrarlo anticipadamente a través de este mercado, endosa el mismo a la caja de valores, y obtiene un certificado. De este modo se obtiene mayor seguridad al no tener que negociar con el valor original, sino con un certificado que sirve de representación del mismo.

Con este certificado, se dirige al Agente de Bolsa, y le solicita que a través del mercado de valores realice la subasta del mismo para cobrar anticipadamente el cheque.

En la subasta, en caso que exista interés y confiabilidad en la empresa patrocinante, un inversor puede ofrecer un valor por el cheque, y en caso que gane la subasta, obtiene el certificado del cheque contra el pago de la suma ofrecida.

Luego, con el certificado en su poder, puede dirigirse a la Caja de Valores y cambiar el certificado por el cheque original, el cual podrá depositar y hacerlo líquido.

2. Sistema avalado

a) *Introducción*

Una PyME puede recibir un cheque de pago diferido de clientes o bien, emitir los propios a sus proveedores. A partir de allí existen dos posibilidades, esperar al vencimiento del plazo o bien recurrir a diferentes alternativas para lograr la inmediatez de los fondos.

En un primer lugar vimos al tradicional descuento bancario (Capítulo I), que tenía como principal desventaja, los altos costos financieros y en segundo lugar analizamos la negociación del cheque mediante sistema patrocinado, que obligaba a la empresa emisora a ser calificada y obtener autorización para la cotización de sus cheques en la bolsa de comercio, limitándose a negociar sólo los cheques propios.

En el Sistema Avalado, veremos que las desventajas anteriormente mencionadas, se pueden llegar a mitigar.

(1) OPERATORIA ¹⁸

En la negociación del cheque mediante sistema avalado aparece un nuevo interviniente, **el avalista** de la operación, quien puede ser una Sociedad de Garantía Recíproca o Entidad Financiera. En el presente trabajo nos referiremos a las SGR. ¹⁹

En primer lugar, las PyMEs se asociarán a una SGR, convirtiéndose en socios partícipes, para que ésta avale los cheques a efectos de asegurar su cobro a la fecha de vencimiento. Estas instituciones serán las que a su vez solicitarán la autorización para la cotización de los cheques, no la empresa emisora como en el sistema patrocinado, celebrando un convenio con la caja de valores para que la misma guarde y custodie los cheques que los socios partícipes hayan emitido a favor de terceros. Lo importante de esta modalidad de negociación es que se pueden negociar no solo cheques propios sino también los cheques de sus clientes.

Para constituirse como socio partícipe la empresa debe ser considerada PyME de acuerdo a los parámetros de ventas anuales establecidos por la Subsecretaría de Pequeñas y Medianas Empresas.

Por otro lado, se requiere que la PyME sea sujeto de crédito y tenga “regularizada su situación impositiva y previsional”²⁰, ya que la SGR evaluará las condiciones económicas y financieras, el riesgo crediticio y determinará los límites de la garantía a otorgar y los plazos.

Una vez que la empresa es socia y dispone de la línea para negociar cheques, los presenta a la SGR debidamente endosados a la caja de valores para que la SGR, los envíe a la bolsa para su posterior negociación.

Para la negociación del cheque se requiere de un agente de bolsa, para ello las SGR tienen convenios con agentes, que se comprometen a cobrar una comisión del 1% anual en relación al valor del cheque y los días negociados.

Una vez realizada la negociación, se comunica la tasa negociada y la disponibilidad de los fondos en la cuenta comitente de su agente de bolsa para ser retirado por la PyME.

¹⁸ Datos proporcionados por el Lic. Jardel, de Cuyo Aval SA.

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Instrumentos de Financiamiento para PyMEs en el Mercado de Capitales**, disponible en http://docsfiles.com/pdf_financiamiento_en_la_bcba.html [Abr/2013].

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **PyMEs y Financiamiento a través del Mercado de Capitales**, disponible en www.bcba.com.ar [Abr/13].

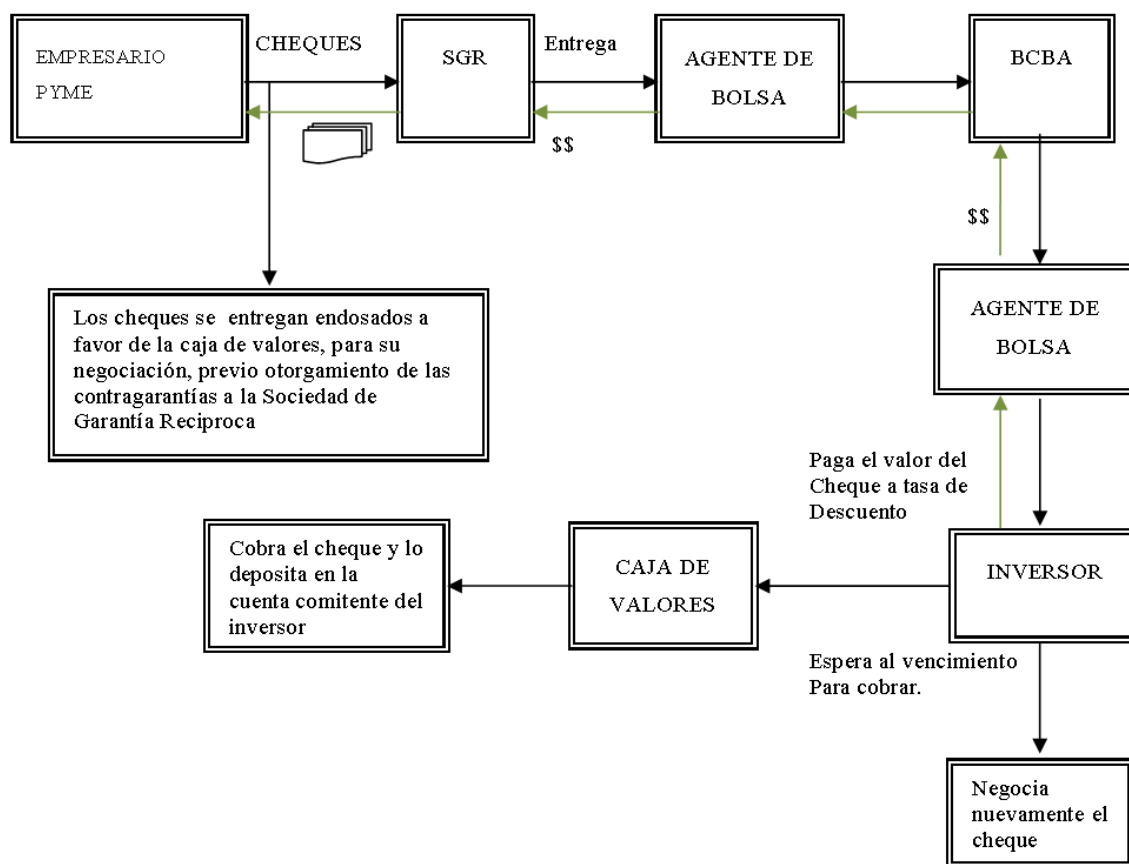
¹⁹ ARGENTINA, **Ley 24.467/95 de Sociedades de Garantía Recíproca**, disponible en bibliotecaelectronica@afip.gov.ar [Feb/13].

²⁰ ALEM, Mauro, FARRÉ, Carolina, ARIAS, Jonás M. y ROSSETI, Valentina, **op. cit.**

La operatoria concluye con el vencimiento del plazo del cheque, momento en el que el emisor debe tener los fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente y así cumplir el pago del documento que tendrá como beneficiario al inversor.

b) Circuito del Cheque de Pago Diferido – Sistema Avalado

Gráfico 3



Fuente: Lic. Irene Wasilevsky. (Marzo 2012) El Mercado Bursátil en Argentina. www.bcba.sba.com.ar

3. Pasos a seguir para obtener un aval ²¹

- Las PyMEs deben encuadrar como tal de acuerdo a la resolución 21/2010.
- Ser admitida como socio partícipe por la SGR, previa evaluación de riesgo crediticio, se evalúa tanto a la pyme que quiere vender los cheques que recibe, como a sus clientes que emiten esos cheques. Una vez que es socia y cuenta con la línea para negociar cheques los

²¹ BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Resolución General 2/2003**, Art. 7.

trae a la SGR que los presenta con una planilla donde se informan que serán depositados en la cuenta comitente de determinado cliente. Gerencia técnica y de Emisiones de la bolsa se encarga de autorizar la cotización de los cheques.

- c. Abrir una Cuenta Comitente con la sociedad de bolsa para hacer efectiva la negociación.
- d. Firmar un poder para que toda la gestión operativa pueda ser llevada a cabo por su agente de bolsa, debiendo la PyME solamente llevar los cheques correctamente endosados a la Sociedad de Bolsa. Este es un paso necesario y que a las empresas no les gusta porque a veces cobran comisiones elevadas, pero para evitar esto las SGR celebran convenios con agentes que se comprometen a no cobrar una comisión de no más del 1% anual en relación al valor del cheque y los días negociados.
- e. Realizar el registro de firmas en Caja de Valores SA, de los posibles firmantes y/o endosantes de los CHPD a negociar.
- f. La PyME luego de haber cumplido con lo anterior deberá presentar los cheques por monto mínimos de \$ 1000 a la SGR, y endosados a favor de la caja de valores, que efectuará la custodia física de los mismos.

4. Contra garantías exigidas por la SGR

Son el respaldo de los avales otorgados por la SG, es decir, el socio partícipe tomador del contrato de garantía recíproca, deberá ofrecer a la SGR algún tipo de contragarantía en respaldo de su operación. Art. 71 Ley 24.467.

- a. Hipotecas.
- b. Prendas (maquinarias, rodados, etc.).
- c. Cesiones de Cobranzas.
- d. Avales personales.
- e. Otras.

5. Costos de la operatoria ²²

Surge de la suma de los siguientes conceptos:

²² BECERRA BURSÁTIL SA, **Institucional**, en <http://www.becerrabursatil.com/ProductosServicios.aspx> [Mar/13].

-
- a) La tasa de interés que recibe el inversor (la tasa de descuento para el colocador del cheque), la misma surge en el momento de la negociación de los valores en la Bolsa.
 - b) El IVA sobre los intereses.
 - c) La comisión que cobra la SGR por otorgar la garantía.
 - d) La comisión del agente de Bolsa, anualizada por plazo del cheque, 1% anualizada por el plazo del cheque, ésta se negocia entre las partes.
 - e) El IVA sobre la comisión del agente de bolsa.
 - f) Derecho de mercado (0,03%).
 - g) Derecho de bolsa (0,03%).
 - h) Los derechos de cotización (Hasta \$10.000 = \$ 15) que fija el mercado de valores.
 - i) Costo fijo de la caja de valores \$ 15 hasta un monto de \$50.000.
 - j) Costo Variable de la caja de valores (0.03%).
 - k) Derechos de estudios para el librador: \$ 814 por única vez.
 - l) Tasa de descuento: 15.75% anual para 30 días. 17% anual para 90 a 150 días y 18.8% para 12 meses.

Para una mejor comprensión a continuación analizamos un ejemplo, que ha sido elaborado por Becerra Bursátil SA. Al mismo hemos modificado el importe de los cheques a negociar y actualizados las tasas de descuento, como así también el plazo del cheque.

Ejemplo:

Supongamos que una empresa dispone de un cheque de pago diferido de \$30.000 a 30 días y lo descuenta a la tasa nominal anual del 15.75%, lo que equivale a una tasa efectiva mensual del 1.29%. ($15.75/365*30$).

Por lo tanto, los gastos que deberán pagarse son:

1. Intereses: $\$30.000*1.29\% = \387
2. IVA sobre intereses (21%): $387*21\% = \$81,27$.
3. Comisión por el aval para la SGR (2.5%): $\$ 30.000*2.5\%*30/365 = \$ 61,64$
4. Comisión Agente o Sociedad de Bolsa (1%): $\$ 30.000*1\%*30/365 = \$ 24,65$
5. IVA sobre comisión Sociedad de Bolsa: $\$24.65 * 21\% = \$ 5,18$

-
6. Derecho de Mercado (0.03%): $0.03 * \$ 30.000/100 = \$ 9$
 7. Derecho de Bolsa 80.03%): $0.03 * \$ 30.000/100 = \$ 9$
 8. Caja de Valores costo variable (0,03%): $0,03 * \$ 30.000/100 = \$ 9$
 9. Caja de Valores Costo Fijo (según el valor del cheque) = \$ 15

Gastos Totales: \$ 601,74

IVA Total (IVA sobre intereses + IVA sobre comisión Sociedad de Bolsa):

$\$81,27 + \$ 5,18 = \$ 86,45$

Neto a Recibir por el Vendedor del cheque: $\$ 30.000 - \$ 601,74 - \$ 86,45 = \$29.311,81$

Neto a Recibir por el Comprador: $\$ 30.000 - \$ 601,74 = \$ 29.398,26$

6. Tratamiento Impositivo del Sistema Avalado²³

a) *Impuesto al Valor Agregado (IVA)*

El artículo 16 del Decreto N° 692 de fecha 11 de junio de 1998 y sus modificaciones, reglamentario de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, establece “que en la compra y descuento de valores, son sujetos pasibles del gravamen por la prestación financiera correspondiente, quienes resulten titulares del crédito al momento de producirse el vencimiento del mismo o la percepción total, o parcial del rendimiento de la prestación, el que fuere menor”. Por lo expuesto resultarían alcanzados en el impuesto los intereses generados hasta el vencimiento del cheque, por lo cual aquella persona que al vencimiento del cheque tuviera la posesión, pagará IVA por el total del interés que devengue el cheque. Ahora bien si se produce la percepción del mismo antes de su vencimiento solo pagará IVA por los intereses generados hasta ese momento, y el inversor de ese cheque sólo pagará el IVA sobre los intereses generados desde la compra hasta el vencimiento.

b) *Impuesto a los Débitos y Créditos.*

La operación de bolsa no está alcanzado por el impuesto a los débitos y créditos bancarios, ya que el agente de bolsa le paga al vendedor (pyme) con un cheque que puede cobrar por ventanilla en la bolsa y hacerse del efectivo, o usarlo para pagarle a sus proveedores. En el caso

²³ ARGENTINA, ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS, **Resolución General 830/00**, AFIP (Buenos Aires, 2000).

de que la pyme opte por un medio electrónico de pago(MEP), si será alcanzado por este impuesto.

c) *Impuesto a las Ganancias*

La Resolución General AFIP N° 830 regula los aspectos referidos al cálculo del impuesto a las Ganancias en la negociación de cheques de pago diferido para agentes económicos nacionales. La base imponible es el descuento obtenido por el comprador, equivalente a la diferencia entre el valor nominal del cheque y el monto pagado por él, cayendo sobre éste la incidencia del impuesto.

Las alícuotas aplicables a los agentes locales son del 3% para los inscriptos en AFIP y del 10% para quienes no acrediten su condición de inscriptos.

7. Ventajas del Sistema Avalado ²⁴

Desde el punto de vista para las PyMEs.

- a. Negociación Avalada por una SGR otorgando mayor seguridad al sistema.
- b. Exigencia de garantías de acuerdo al giro del negocio de la PyME.
- c. No aparece nombre del beneficiario ni del emisor del cheque ya que cotiza la SGR
- d. Cotiza la SGR en el sistema de negociación de CPD.
- e. Acceso a mejores tasas, debido a que el riesgo de incobrabilidad es muy baja.
- f. Inversores calificados –bancos-colocan sus fondos en SGR.
- g. Posibilidad de negociar cheques de terceros y propios.
- h. Aproximación de las PyMEs al mercado de capitales.
- i. Liquidez inmediata. Si se presenta el cheque en la mañana, a la tarde tiene los fondos.
- j. Las pymes pueden decidir si negociar o no el cheque. Esto implica que si a la pyme no le conforma la tasa, el cheque no se vende.
- k. Evaluación sobre la base del patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.

²⁴ WASILEVSKY, Irene, **op. cit.**, pág. 6 y 7.

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Instrumentos...**, **op. cit.**

Desde el punto de Vista para los Inversores.

- a. Invierten en operaciones garantizadas.
- b. Tienen distintas alternativas de inversión para enfrentar diferentes riesgos
- c. Obtiene liquidez inmediata, ya que el inversor puede negociar nuevamente los cheques.
- d. Por ser una operación de bolsa no está alcanzada por el impuesto a los débitos y créditos.

Desde el punto de Vista de Ambos.

Tanto para las PyMEs como para los Inversores, existe transparencia en el Mercado porque quien negocia conocen:

- a. La tasa que van a negociar las operaciones.
- b. Costos de los Agentes de bolsa
- c. Gastos Adicionales.

Descuento bancario vs Sistema Avalado.

Actualmente los Bancos no están tomando cheques de más de 90 días para su descuento, mientras que las SGR, reciben cheques hasta 365 días. Además los bancos disponen de fondos y sus tasas para préstamos son atractivas, pero en el caso del descuento de cheques el banco no solo mira a su cliente (pyme), sino también al firmante del cheque y define con esos dos parámetros la tasa. En cambio si el cheque se negocia en la bolsa la tasa será un tema de oferta y demanda, porque la garantía del cobro no estará dada por el firmante, ni por el que vende el cheque, sino por la SGR que lo avala.

Plazo Fijo Bancario vs Sistema Avalado.

Entre estas dos opciones, al inversor le conviene más invertir en un cheque en la bolsa, ya que la tasa que puede negociar un cheque es mayor que la que obtendría haciendo un plazo fijo en el banco.

D. Sociedad de garantía recíproca ²⁵

En este punto del trabajo, daremos una breve explicación de las SGR, dado que desarrollamos este tema en Anexo 1.

1. Concepto

Las Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) es aquella “sociedad de carácter mercantil, constituida con el único y exclusivo objeto de prestar garantías a favor de sus socios partícipes, para las operaciones que éstos realicen dentro del giro de sus empresas”.(conf. Nissen).

La constitución de estas sociedades, tiene por finalidad permitir que las PyMEs, puedan obtener financiamiento, dado que las SGR serán las que garantizarán frente a terceros, las obligaciones crediticias asumidas por aquellas. Las PyMEs para obtener estos avales, deben asociarse a la SGR, y constituirse en socios partícipes para luego mediante la celebración de un contrato de garantía recíproca, adquirir el aval de sus operaciones. Art. 68 de la ley 24.467.

Es un contrato de garantía recíproca, ya que si bien la SGR garantiza las obligaciones de las PyMEs, éstas deben ofrecer a la SGR algún tipo de contragarantía en respaldo de sus operaciones. De todos modos las SGR a los efectos de responder por los créditos garantizados cuenta con un fondo de riesgo, constituido por dinero en efectivo que es aportado por los socios que integran dicha sociedad.

Decimos que estas sociedades (SGRs), son un instrumento estupendo de apoyo a las PyMEs, que permiten garantizar cualquier tipo de obligaciones de apreciación dineraria, pero que aún no han sido utilizadas en su magnitud por aquellas.

2. Tipos y destinos de las garantías ²⁶

a) *Financieras*

- Avalan el descuento de cheques de pago diferido en el mercado (propios y de terceros).
- Avalan fideicomisos financieros o de garantía.
- Avalan la emisión de obligaciones negociables

²⁵ ARGENTINA, Ley 24.467.

Guía de estudio sociedades civiles y comerciales, Estudio (Buenos Aires, 2010), pág. 262/5.

²⁶ GARANTIZAR. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA, **Culminó el XVII Foro Iberoamericano de garantías con récord de asistencia de empresarios y expertos internacionales**, disponible en www.garantizar.com.ar. [Ene/13]

- Avalan operaciones para la adquisición de maquinarias o vehículos
- Avalan créditos bancarios.

b) Comerciales

- Incrementos en líneas de créditos.
- Avalan cumplimiento de contratos o entrega de mercaderías.

c) Técnicas

- Seguros de Caucción.
- Avaes ante AFIP o DGA.

3. Sociedades De Garantía Recíproca Autorizadas

Constan según el listado de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 20 empresas autorizadas, entre otras, son las siguientes:

- Afianzar SGR (Sectores lácteo y Agropecuario – Mastellone Hnos).
- Agroval SGR (sector Agropecuario – Aceitera General Deheza).
- Cuyo Aval SGR (Gobierno de la provincia de Mendoza).
- Garantizar SGR (Bancos nación).

4. Documentación solicitada por las SGR para obtener el Aval

Sobre la documentación solicitada por las sociedades de garantía recíproca, véase el Anexo II.

E. Beneficios que otorga el sistema ²⁷

1. Para la SGR

- La retribución que cobren por el otorgamiento de los contratos de garantía está exenta del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto a las Ganancias.
- Posibilidad de reasegurar los riesgos asumidos en el FOGAPyME. ²⁸
- Las garantías otorgadas por SGR que se inscriban en el Banco Central gozan del máximo prestigio ante los Bancos.
- Crear a su alrededor un centro de desarrollo empresarial.

2. Para los socios protectores

- EXENCIÓN IMPOSITIVA. Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo son deducibles totalmente del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.
- PARA QUE LA DEDUCCIÓN IMPOSITIVA sobre los aportes al fondo de riesgo sea definitiva deberán permanecer en la sociedad por lo menos durante dos años y la SGR mantener un stock de garantías en su cartera por un valor equivalente al 80% del Fondo de Riesgo.
- OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN. Los activos que constituyen el Fondo de Riesgo pueden ser invertidos y obtener una renta a favor de sus titulares (socios protectores).
- DESARROLLO DE CLIENTES Y PROVEEDORES. Las SGR son una formidable herramienta tanto para profesionalizar el riesgo de exposición ante clientes PyMEs como de potenciar las posibilidades de acompañamiento de proveedores en la política de expansión de las grandes empresas.

²⁷ COHEN ARAZI, Marcos y BARALLA, Gabriel, **La situación de las PyMEs en América Latina**, disponible en www.emprendedorxxi.coop/Pdf/PyMEs en America Latina.PDF . [Feb/13].

²⁸ FOGAPYME: Fue creado por la ley 25.300, y su objeto es otorgar garantías en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíprocas y ofrecer garantías directas, hasta el 25%, a las micro pequeñas y medianas empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1 de dicha ley, a fin de mejorar las condiciones de acceso al financiamiento de las mismas.

La administración del fondo está a cargo de un Comité de Administración integrado por dos representantes (Titulares y Alternos) del Ministerio de Economía, Banco de la Nación Argentina, Banco de Inversión y Comercio Exterior y Secretaría de la Pequeña y mediana empresa y Desarrollo Regional. El aporte inicial de \$ 100.000.000 (Cien millones) a cargo del Estado Nacional, permite también aportes provenientes de otros organismos, tanto internacionales y privados.

3. Para los socios participes

- Disminución de los requerimientos de garantía para créditos.
- Obtienen una tasa de descuento de rango similar al de las grandes empresas.
- Otorgan certeza y confianza en el pago, ya que se elimina por completo el riesgo de incumplimiento.
- Al ser una operación de bolsa no está alcanzada por el impuesto a los débitos y créditos bancarios. En el caso que use una MEP (Medio Electrónico de pago regulado por el BCRA) si estará alcanzada.
- Normalmente los cheques se venden en el día, esto permite tener una mayor rapidez de los fondos ya que si presenta el cheque en la mañana a la SGR a la tarde tiene los fondos.
- Posibilidad de no negociarlo, en el caso que al cliente (PyME) no le conforme la tasa de descuento del cheque no se vende.
- Los bancos no están tomando cheques a más de 90 días, en cambio las SGR toman cheques hasta un año y a veces hasta más de un año.
- El agente de bolsa le paga a la PyME con un cheque a su nombre endosable o con una MEP (Medio electrónico de pago, regulado por normas del BCRA). Si existe comprador, la operación se resuelve y liquida en el día, es decir que la PyME puede disponer del efectivo cobrando por ventanilla el cheque con el que le paga su agente de bolsa el mismo día que lo presenta a la SGR
- En la calificación que realiza la SGR se analiza tanto a la PyME que quiere vender los cheques que recibe como a sus clientes que emiten esos cheques.
- Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito.
- En cuanto al costo las comisiones que se pagan entre el agente de bolsa y la SGR son de aproximadamente el 1% mensual, si bien las tasas que manejan los bancos son mejores, lo que hace la diferencia es el 1.2% del impuesto a los débitos y créditos que trabajando con la bolsa no se paga que si se paga con los bancos.

4. Para los inversores ²⁹

- Si la empresa libradora de los mismos no cumple con su pago, la SGR se hace cargo de los mismos. Por ello el riesgo de incobrabilidad es nulo.
- Posibilidad de inversión a corto plazo para pequeños inversores.
- En todos los casos, por ser una operación de Bolsa, no se encuentra alcanzado por el impuesto a los débitos y créditos bancarios.
- Gran liquidez, debido a la existencia de un mercado secundario que posibilita negociar nuevamente los cheques en el caso que el inversor requiera disponer del dinero invertido antes del vencimiento.

F. Actualidad ³⁰

El día 25 de octubre del 2012 en Tecnópolis- (Buenos Aires), se inició con el discurso inaugural del ministro de Economía de la Nación, Hernán Lorenzino, el XVII Foro Iberoamericano "Las PyMEs, las garantías y el derecho de acceder al crédito", quien defendió el proyecto de regulación del mercado de capitales y sostuvo que el gran objetivo es ponerlo al servicio de la producción, al explicar las metas de la iniciativa enviada al Congreso por el Poder Ejecutivo.

El titular de Garantizar SGR, Leonardo Rial, detalló que el sistema de garantías ya entregó 20.000 millones de pesos, de los cuales el 65% correspondió a Garantizar y FOGABA, y destacó que *"el 90% se otorgó desde el 2003 en adelante, lo cual refleja la transformación lograda en la economía"*. Preciso que en los últimos meses se destinaron 7.000 millones de pesos a créditos para la producción y se estiman colocar otros 15.000 millones más entre todos los sectores a fin de año. *"El rol de las garantías es ser el puente para las PyMEs entre el sector productivo y el financiero, para que esos recursos puedan llegar a quienes son genuinos creadores de empleo"*, sostuvo Rial.

En este encuentro, expertos internacionales destacaron que *"en Iberoamérica hay 111 SGR con un volumen de garantías vivas de 33.000 millones de dólares, y casi 2.650.000 PyMEs asistidas mientras que en la última década el sistema creció 10 veces. Las PyMEs representan*

²⁹ **La Bolsa. Revista mensual de negocios y economía**, disponible en www.bolsamza.com.ar/revistanew/content.php [Feb/13].

³⁰ GARANTIZAR. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA, **op. cit.**

el 99% del total de las empresas del país, explican el 45% de las ventas totales y el 70% del empleo; además del total de las exportaciones industriales de Argentina, el 15% corresponde a PyMEs. Existen 12.500 pequeñas y medianas empresas exportadoras, cuyas ventas al mundo son en un 60% de origen industrial".

También, en mismo sentido, a nivel local, durante octubre de 2012 se presentó en la Bolsa de Comercio de Mendoza una operatoria de cheques de pago diferido que cuenta con el respaldo de La Bolsa de Comercio, el Mercado de Valores y Cuyo Aval.

Desde que se lanzaron hasta mediados de octubre, la cantidad de cheques de pago diferidos con aval de una SGR negociados en la Bolsa de Mendoza, fue creciendo paulatinamente hasta alcanzar los \$350.000 por semana, según informaron desde el Mercado de Valores. En Mendoza hay operando 50 empresas PyMEs con garantías de la SGR oficial, Cuyo Aval, por un volumen total de \$1,5 millones en la Bolsa de Buenos Aires y el objetivo es captar en la plaza local una porción mayor de este mercado para en el futuro ampliarlo y hacerlo crecer gracias a comisiones subsidiadas y tasas de interés más altas.

Ofreciendo una alternativa e inversión a ahorristas regionales y empresas locales, la Bolsa de Comercio, el Fondo para la Transformación y el Crecimiento, Cuyo val como SGR y el Mercado de Valores de Mendoza, acordaron promover la negociación de cheques diferidos.

"Estamos integrados para generar una herramienta de financiamiento para las PyMEs de Mendoza", explicó Jorge Pérez Cuesta, presidente del directorio de la Bolsa de Comercio de Mendoza. De esta manera Cuyo Aval, como SGR que garantiza los cheques negociados, al Fondo para la Transformación y el Crecimiento (FTyC) junto con Mendoza Fiduciaria como inversores institucionales y al Mercado de Valores como epicentro de las negociaciones y puerta de ingreso para los pequeños ahorristas, conforman ahora una estructura segura para esta alternativa de las empresas de la región. Los cheques de pago diferido con garantía son un instrumento de inversión y financiamiento que ofrece amplias ventajas y seguridad. Para una PyME, que califique y tenga el aval de la SGR Cuyo Aval, le puede significar financiarse hasta en 180 días a una tasa del 13,5% anual y con comisiones subsidiadas; una tasa sensiblemente más baja que la que obtendría si se financiara en un banco apelando a un crédito, a un descubierto en cuenta corriente o bien con documentos. *"Financiarse con cheques de pago diferido es mucho más ventajoso para las PyMEs que recurrir al sistema financiero tradicional, porque las empresas se ahorran los encajes y la ganancia del banco en la tasa",* explicó José Luis Álvarez, titular del Fondo para la Transformación y Crecimiento, quien también destacó la rapidez de los trámites frente a los pasos administrativos necesarios para sacar un crédito. Para el caso de los ahorristas privados, también los cheques de pago diferido pueden ser una opción rentable de inversión, ya que ofrecen una tasa anual del 13,5% promedio para colocaciones a

180 días. Otra vez, una tasa sensiblemente mayor a la que podrían obtener si colocaran el dinero a plazo fijo.

Hasta ahora, el grueso de los cheques de pago diferido de empresas de Mendoza con garantía de Cuyo Aval se negocian en Buenos Aires (\$1,5 millones) y la idea es empezar a hacer crecer más esta alternativa en la provincia y abrirse a la inversión de pequeños ahorristas locales. Se ofrecen tasas más convenientes y comisiones subsidiadas, según explicó Heraldito Muñoz, gerente de Cuyo Aval. Se busca imponer el sistema para el ahorrista como opción de inversión superadora de un plazo fijo- y como una vía de financiamiento para las PyMEs de Mendoza frente a la opción tradicional de los bancos.

Conclusión

Luego del análisis de las distintas alternativas de financiamiento con que cuentan las PyMEs en la actualidad y que ha sido desarrollado en el presente trabajo, concluimos que:

El sistema de negociación de cheques de pago diferido mediante sistema avalado, es una alternativa de financiamiento muy conveniente para las PyMEs, ya que se adecua a sus necesidades, posibilitando el acceso a efectivo en forma rápida para cumplir con sus obligaciones, proyectar emprendimientos de inversión y evitar engorrosos trámites y burocracias que suelen tener que afrontar a la hora de solicitar financiamiento. Adicionalmente, considerando que es un sistema triangular, no solo se ven beneficiadas las PyMEs sino también los inversores y la SGRs.

Desde un punto de vista macroeconómico se genera una sinergia positiva, dado que inversores locales proveen financiamiento para generar capacidad productiva impulsándose a sí mismos y a los productores de la región.

De la información relevada surge que el volumen de operaciones realizadas bajo la modalidad de Sistema Avalado, considerando los fondos de riesgo existentes, está por debajo de los niveles potenciales. Por ello, consideramos conveniente dar a conocer las operaciones realizadas por las SGRs, su profesionalización y adecuada dimensión.

Para el logro de estos fines es importante que se continúe con las acciones estatales, que garanticen la adecuada fiscalización de la actividad de las SGRs y propicien la adopción plena de las garantías por parte del sistema bancario y extra bancario y la combinación con otras herramientas de fomento. Para ello sería importante la actuación conjunta de las SGRs, de los representantes sectoriales y regionales de los empresarios y de los gobiernos locales en la difusión y utilización de la herramienta, con la implementación de un sistema de reaseguro nacional y regional que sea eficaz y eficiente y otorgue garantías internacionales.

Creemos que fortalecer estas medidas tendientes a dar a conocer esta operatoria, beneficiaría a las empresas que generan el grueso de la actividad económica del país y esperamos con este trabajo haber colaborado de manera convincente con ello.

Bibliografía

ADECUA, **Bancos**, disponible en <http://www.adecua.org.ar/bancos.php?ver=corrien>.

ALEM, Mauro, FARRÉ, Carolina, ARIAS, Jonás M. y ROSSETI, Valentina, **Cómo negociar cheques de pago diferido en Córdoba** (Córdoba, Noviembre 2007).

ARGENTINA, ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS, **Decreto 386/2003. Transmisión y cheque de pago diferido. Modificación a la ley 24.452.**

ARGENTINA, ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS, **Resolución General 830/00**, AFIP (Buenos Aires, 2000).

ARGENTINA, **Ley 24.467/95 de Sociedades de Garantía Recíproca**, disponible en bibliotecaelectronica@afip.gov.ar [Feb/13].

ARGENTINA, **Ley 19.550/84 de Sociedades Comerciales modificada por la ley 22.903.**

ARGENTINA, **Ley 24.452.**

ARGENTINA, **Ley 24.467.**

ARGENTINA, **Ley de Cheque n° 24.452.**

ARGENTINA, **Ley N° 25.300/2000 de Fomento para la Micro Pequeña y Mediana Empresa del 2000.**

BECERRA BURSÁTIL SA, **Institucional**, en <http://www.becerrabursatil.com/ProductosServicios.aspx>.

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **El Mercado Bursátil en la Argentina**, disponible en <http://www.fundacionbolsa.com.ar/uploads/materiales/81.pdf>.

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Instrumentos de Financiamiento para PyMEs en el Mercado de Capitales**, disponible en http://docsfiles.com/pdf_financiamiento_en_la_bcba.html [Abr/2013].

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **PyMEs y Financiamiento a través del Mercado de Capitales**, disponible en www.bcba.com.ar.

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Resolución 2/2003.**

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Resolución 21/2010 de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional**, disponible en www.bcba.sba.com.ar/downloads/Res_21-2010-SEPYME.pdf [Feb/ 13].

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES, **Resolución General 2/2003**.

COHEN ARAZI, Marcos y BARALLA, Gabriel, **La situación de las PyMEs en América Latina**, disponible en [www.emprendedorxxi.coop/Pdf/PyMEs en America Latina.PDF](http://www.emprendedorxxi.coop/Pdf/PyMEs%20en%20America%20Latina.PDF).

GARANTIZAR. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA, **Culminó el XVII Foro Iberoamericano de garantías con récord de asistencia de empresarios y expertos internacionales**, disponible en <http://www.garantizar.com.ar>.

Guía de estudio sociedades civiles y comerciales, Estudio (Buenos Aires, 2010).

KIGUEL, Miguel A. y OKSENIUK, Javier, **El Costo del Crédito Bancario en Argentina**, disponible en http://www.cefargentina.org/files_publicaciones/16-48doc--de-trabajo-n%BA-11-%28final%29.pdf.

La Bolsa. Revista mensual de negocios y economía, disponible en www.bolsamza.com.ar/revistanew/content.php.

LOS ANDES ON LINE, **Empresarios mendocinos se quejan por las altas tasas de los préstamos**, disponible en <http://www.losandes.com.ar/notas/2010/4/2/economia-481549.asp> . 2/4/10.

SIMURRO, Leticia M., ROMANO, Roberto D. y FAILLACE A., Rafael, **Alternativas de Financiación no tradicionales para PyMEs, principales Aspectos jurídicos** [Conferencia orgnizada por JEBSEN & CO 21/09/2007. Véase: http://www.jebesen.com.ar/mgi/espanol/images/Invitacion_GIE_Legal_Tributario.pdf.

WASILEVSKY, Irene, **El Mercado Bursátil en Argentina**, Banco Central de la República Argentina (Buenos Aires, Marzo 2012).

Anexo I

Sociedades de garantía recíproca ³¹

Concepto:

“Sociedad de carácter mercantil, constituida con el único y exclusivo objeto de prestar garantías a favor de sus socios partícipes, para las operaciones que éstos realicen dentro del giro de sus empresas”.(conf. Nissen).

Sustento Legal: Ley 24.467. Ley 19.550 supletoriamente, en particular las normas de las sociedades anónimas.

Clases de socios:

a) Socios Partícipes: son aquellos que pueden ser beneficiados por las garantías prestadas por la sociedad. Solamente pueden ser socios partícipes las PyMEs sean éstas personas físicas o jurídicas.

b) Socios Protectores: Son personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realizan aportes al capital social y al fondo de riesgo, y que tienen derecho a las utilidades de la sociedad. Estos no pueden ser beneficiarios por las garantías de la sociedad. Es decir que las dos clases de socios son incompatibles entre sí.

Objeto Social Exclusivo: Estas sociedades tienen por único objeto otorgar las garantías a sus socios partícipes por los créditos que le conceden los terceros. Fuera de ello las SGR, sólo podrá brindar asesoramiento técnico, económico y financiero de sus socios.

Necesidad de un Fondo de Riesgo: la SGR deberá constituir un fondo de riesgo, que integrará su patrimonio, el mismo está destinado a que la SGR responda por los créditos garantizados.

Aportes en dinero en efectivo: El capital social de la SGR. Se integrará con el aporte de todos sus socios, el cual debe consistir exclusivamente en dinero en efectivo. El capital es variable para permitir la incorporación de nuevos socios en forma permanente.

Límites Operativos: Con el fin que no exista preferencias hacia determinados socios partícipes la ley ha previsto que la SGR no podrá asignar a un mismo socio garantías por un valor que supere el 5% del Fondo de Riesgo.

Ningún socio partícipe puede tener una participación mayor al 5 % en el capital social.

Las SGR no pueden asignar obligaciones con un un mismo acreedor por más del 25% de su Fondo de Riesgo, de manera que éstas deben atender las múltiples necesidades comerciales y financieras que tienen las PyMEs con por lo menos 4 tipos de acreedores distintos, evitando así que la PyME quede cautiva de un solo acreedor.

³¹ Guía de Estudio..., op. cit., pág. 262/5.

Contrato de garantía

Avala las obligaciones asumidas por el socio partícipe, mediante instrumento público o privado con firma certificada por escribano.

Título ejecutivo

Por el monto de la obligación principal, con más los intereses y gastos. La SGR responde solidariamente sin derecho a los beneficios de división y excusión.

- El beneficio de división: es aquél en que si dos o más fiadores de una misma deuda, la deuda se dividirá entre ellos por partes iguales, y sólo el acreedor podrá exigir la cuota correspondiente a cada uno (art. 2024).
- El beneficio de excusión: hace que el fiador goce del derecho de que antes de ir contra los bienes de 1, se vaya contra los del deudor de la deuda principal, y luego contra 1.

Anexo II

Documentación solicitada por las SGR para obtener el aval ³²

Sociedades Constituidas regularmente (SA, SRL. Etc.)

1. Solicitud de Admisión firmada por el titular de la empresa.
2. Solicitud de Contrato de Garantía Recíproca firmado por el titular de la empresa.
3. Copia autenticada por escribano del Estatuto o Contrato Social, con sus modificaciones y su correspondiente inscripción en la DPJ o registro Público y acreditación del domicilio inscripto en DPJ o en el Registro correspondiente.
4. Copia autenticada por escribano del Acta de Asamblea vigente con designación de autoridades y distribución de cargos y duración de mandato.
5. Copia autenticada por escribano del Acta de Asamblea que aprueba distribución de utilidades del último ejercicio.
6. Fotocopia de las DJ mensuales del impuesto al valor agregado y régimen de seguridad social y los comprobantes de pago de los últimos 6 meses.
7. Fotocopia de la DJ del impuesto a las ganancias.
8. Breve reseña sobre la actividad de la empresa y destino de los fondos.
9. Copia con firma certificada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de los últimos 3 balances cerrados por períodos regulares de 12 meses (el último balance debe ser en original).
10. Manifestación de bienes de los socios firmada por titulares y contador público.
11. Detalle de las ventas y compras netas de Iva mensuales de los últimos tres años.
12. Detalle de la deuda bancaria actualizada.
13. Dj de calificación PyME certificada por escribano público.

Personas físicas o Sociedades de Hecho

1. Solicitud de Admisión firmada por el titular de la empresa.
2. Solicitud de contrato de Garantía Recíproca firmado por el titular de la empresa.
3. Fotocopia DNI del solicitante o miembros de la sociedad y se sus cónyuges de corresponder.

³² GARANTIZAR. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA, *op. cit.*

4. Fotocopia de las dj mensuales del impuesto al valor agregado y régimen de seguridad social y los comprobantes de pago de los últimos 6 meses.
5. Dj del impuesto a los bienes personales y del impuesto a las ganancias (últimos 2 ejercicio).
6. Breve reseña sobre la actividad de la empresa y destino de los fondos
7. Manifestación de bienes y estado de resultados del titular certificado por contador y legalizado por el consejo Profesional de Ciencias Económicas.
8. Detalle de las ventas y copras netas de IVA mensuales de los últimos tres años firmada por Contador y certificada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas.
9. Detalle de la deuda bancaria actualizada.
10. Dj de calificación PyME certificada por escribano público.
11. Formulario de inscripción en la AFIP.
12. En el caso de sociedades de hecho, deberán adjuntar copia certificada de contrato social si lo hubiera.

Para ambos Casos (Sociedades Constituidas regularmente y Personas Físicas).

1. Cheque desembolso inicial
2. En concepto de anticipo de gastos y/o integración de acciones, deberá entregar un cheque a favor de la SGR “no a la orden” o su equivalente en efectivo, en el caso de montos inferiores a \$ 1000.

Detalle de las contragarantías a ofrecer (con su valor estimado).

- a. En el caso de hipoteca adjuntar copia del título de propiedad.
 - b. En el caso de bienes muebles se deberá presentar una descripción del mismo adjuntando:
 - b.1.bienes muebles registrables: copia del título de propiedad.
 - b.2.bienes a adquirir: copia factura Pro forma.
 - b.3.resto de bienes: copia factura de compra.
3. Instructivo para la contratación de seguro.
 4. La PyME solicitante de la garantía contratará un seguro de los bienes muebles y/o inmuebles de su propiedad que serán afectados como contragarantía a favor de SGR.

Anexo III

Solicitud de contrato de garantía recíproca³³

Carpeta N° (uso interno):

N° de Expediente (uso interno):.....

.....de.....de.....

Garantizar S.G.R

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a Ustedes a los efectos de solicitar se sirvan considerar, el otorgamiento de una garantía para la operación cuyas características detallamos a continuación:

Clase de aval solicitado (Ej.: garantía financiera, comercial, técnica, cheques de pago diferido, leasing, etc).....

Importe de la operación a afianzar:.....

Período de amortización:.....

Destino de la operación: (Ej.: capital de trabajo, proyecto de inversión, etc.).....

Beneficiario de la Garantía (Ej.: Entidad Financiera, Mercado de Valores, Empresas u otros).

Autorizamos expresamente a GARANTIZAR S.G.R., a solicitar al Banco Central de la República Argentina, o cualquier otra entidad, la información que considere conveniente a los efectos de la tramitación de la presente solicitud.

Atentamente.

DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre o razón social.....N° de CUIT.....

Dirección.....Ciudad.....

Provincia.....C. Postal.....N° de Socio de GARANTIZAR S.G.R (uso interno).....

Firma.....Aclaración.....Cargo.....DNI.....

Anexo IV
Solicitud de admisión a la SGR³⁴

FECHA DE INGRESO:.....ASESOR COMERCIAL:.....
Código de Empresa:.....
DATOS DEL SOLICITANTE
Nombre y Apellido o Razón Social (según Estatuto, Contrato Social, DNI).....
Inscripción en la DPJ:.....Fecha de Constitución.....
Domicilio Legal:.....Localidad.....
Provincia:.....Domicilio Fiscal.....
Localidad.....Provincia.....Domicilio comercial.....
Localidad:.....Tel:.....Fax.....Email.....
CUIT N°:.....Código de Actividad según AFIP.....
Descripción de Actividad principal según Afip:.....
Sector:.....Antigüedad.....
DATOS FILIATORIOS DE LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO/TITULARES
Nombres y Apellido.....DNI.....cargo.....
E.Civil.....Nombre y Apellido del cónyuge.....DNI.....
REFERENCIAS BANCARIAS
Banco.....Suc.N°.....Tel.....N° de cta.....
Antigüedad.....Contacto.....
REFERENCIAS COMERCIALES
Empresa.....CUIT N°.....Teléfono.....Cond. de Pago.....
Cliente.....Proveedores.....

³⁴ GARANTIZAR. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA, **op. cit.**

Declaración Jurada Resolución 212/99 – CD

“Las autoras de este trabajo declaran que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no hayan dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta derechos de terceros”.

Mendoza, octubre de 2013

Anabelia Beatriz Garelo Torres

Reg. 22494

Érica Miriam Mesina Ramos

Reg. 20288

Marisa Noelia Posobón

Reg. 22025

Eugenia Watanabe

Reg. 22815

