



**PRODUCCIONES CIENTÍFICAS. Sección: Administración, Economía
y Ciencias Políticas.**

Los Fondos de Garantías y los Impuestos.

Autores: *Altamirano, Marcelo Luis; Agüero, Alberto César; García, Carolina;
Figuroa, Gonzalo.*

Dirección: Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Económicas y de
Administración. Universidad Nacional de Catamarca.
Av. Belgrano 300. (4700), Catamarca, Argentina.

Introducción:

El presente trabajo tiene como objetivo el proponer una herramienta teórica de aplicación de política pública. Básicamente consiste en valorar la posibilidad de utilizar el Valor Presente Neto (VPN) del impuesto inmobiliario provincial como fondo de garantía de una Sociedad de Garantía destinada a promover la producción en zonas marginales de la provincia de Catamarca.

El objetivo primordial de trabajo ha sido el de revisar la legislación vigente y las experiencias realizadas en torno a vincular las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) con el flujo de impuestos a cobrar por el estado, haciendo de estos últimos un componente de los fondos que financian el funcionamiento de las SGR.

Para ello se ha revisado textos, legislación y diversos artículos referido a Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR), Fondos de Garantías y también referidos a impuestos, mas precisamente al impuesto inmobiliario.

El trabajo que hoy nos ocupa se inscribe en las líneas de investigación fijadas por el Departamento de Economía de la Fac. de Cs. Económicas y de Adm. de la UNCa. y la idea que subyace en este trabajo, es la de abordar la discusión desde el punto de vista teórico de cómo los instrumentos de promoción en épocas de marcada iliquidez y recesión, pueden ser complementados por mecanismos no tradicionales de política económica.

En tal sentido es bueno precisar que la discusión aquí planteada se inscribe en la necesidad de encarar desde ópticas diversas, el problema del circuito ahorro inversión, cuando este es analizado en un contexto como el de nuestra

provincia, que es un ambiente económico de escaso desarrollo del mercado de capitales y de marcada condición de economía importadora de bienes y servicios.

Con la salvedad que suponen los recientes hechos de la economía argentina, los cuales han modificado en forma abrupta el conjunto de reglas del quehacer económico y sobre todo del sistema financiero, este trabajo se desarrolla en el marco de una economía normal con un sistema financiero en funcionamiento.

El trabajo, primero introduce al lector en una breve síntesis de lo que se ha conocido como sistema de diferimientos de impuestos; luego se sondea una serie de conceptos teóricos que ponen sobre la mesa de discusión los fundamentos de la propuesta de tal forma se abordan la legislación sobre sociedades de garantías recíprocas, los basamentos del impuesto Inmobiliario, y conceptos sobre análisis de los procesos redistributivos de proyectos.

Con los elementos provistos por estos conceptos y los trabajos de campo, se realiza un análisis de viabilidad de nuestra propuesta que nos conduce a un marco de conclusiones y propuestas.

Es claro, como decimos mas adelante, que la situación de crisis que hoy domina la escena nacional complica las posibilidades de las políticas públicas locales, podremos observar que la característica o perfil del trabajo sitúa a la propuesta en un espacio y un tiempo propios de un devenir medianamente normal y lo transforma en una herramienta de futuro cuando la actual crisis, como todas las crisis, haya pasado.

Capítulo I: Sistema de Diferimientos de Impuestos:

En este capítulo se aborda en forma sintética el sistema promocional conocido como promoción industrial y/o diferimiento de impuestos.

Se debe hacer mención a diversos antecedentes en lo que hace a sistemas de promoción industrial, mencionando como un primer sistema el que surge del Decreto Nacional 14630/44.

Entre los años 1958 y 1973 se dictaron numerosas normas que van desde incentivos fiscales hasta equiparación de los mismos derechos a los capitales extranjeros que a los nacionales.

En el año 1973 con el dictado de la Ley 20560 se instituyó un sistema de promoción que correspondió a la provincia de Catamarca mediante Dcto. 893/74, tal sistema tenía su mecanismo de aprobación a través de la Secretaria de Estado de Desarrollo Industrial de la Nación que hacia demorar algo mas la tramitación, no obstante dio lugar a la instalación de nuevas industrias en las provincias beneficiadas. Con el dictado de la Ley 21608/77 se incorpora el concepto de "costo fiscal teórico" es decir un mecanismo que permite definir la carga impositiva o el sacrificio fiscal de los recursos del Estado por proyecto, por otra parte se requiere un acto administrativo concreto por parte de la "Autoridad de Aplicación".

Posteriormente y con la Ley 22702/83 se extendieron los beneficios de la Ley 22021 (que favorecía solo a la provincia de La Rioja) a las provincias de Catamarca y San Luis a partir de diciembre de 1982.

Bajo este régimen los gobiernos provinciales son autoridad de otorgamiento de beneficios mediante el dictado de decretos provinciales, previa evaluación y aprobación del proyecto presentado por la empresa y la correspondiente imputación del costo fiscal al cupo presupuestario anual.

Este régimen beneficia las siguientes actividades:

ACTIVIDADES INDUSTRIALES:

- ❖ Beneficia a determinadas ramas específicas que determina el Poder Ejecutivo Nacional a través del Decreto Reglamentario 3319/79 y su modificatorio Nro. 1810/83.
- ❖ Otorga los siguientes beneficios para la empresa promovida, siempre según lo establecido en el decreto particular:
- ❖ En el Impuesto a las Ganancias, luego se hace extensivo al Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas al considerárselo complementario.
- ❖ En el impuesto sobre los Capitales que luego se extiende a Activos
- ❖ En el Impuesto al Valor Agregado Saldo y Proveedores de materias primas y productos semielaborados
- ❖ Exención de derechos de importación.

ACTIVIDADES AGRICOLAS–GANADERAS:

- ❖ En el Impuesto a las Ganancias, luego se hace extensivo al Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas al considerárselo complementario.

ACTIVIDADES TURISTICAS:

- ❖ En el Impuesto a las Ganancias, luego se hace extensivo al Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas al considerárselo complementario.

Se debe tener en cuenta que para cualquiera de las tres actividades existen BENEFICIOS PARA LOS INVERSORES, que constan en la norma particular y que se manifiestan en:

- a. Diferimiento del pago de IVA, Ganancias, Capitales, Patrimonio Neto (hasta un 75 % de los aportes directos de capital o del monto integrado por los accionistas en industria y agropecuarias y un 50 % de los aportes en empresas turísticas.
- b. Dedución del monto imponible del Impuesto a las Ganancias de las sumas invertidas en el ejercicio fiscal, como aportes directos de capital o integración de acciones.

Autoridad de Aplicación:

Se establece como Autoridad de Aplicación a los gobiernos provinciales los cuales conceden los beneficios una vez evaluados los distintos proyectos presentados por las empresas interesadas.

Se materializa la aprobación de un proyecto a través de un Decreto Provincial en el cual constan los beneficios concedidos a ese caso en particular y las condiciones que deberá cumplir la empresa promocionada.

El proyecto deberá contar obligatoriamente con el Costo Fiscal Teórico que como ya dijimos es importante para su incorporación al presupuesto nacional y el cual "debe" ser informado por la Autoridad de Aplicación a la Secretaria de Hacienda de acuerdo a lo dispuesto por el Art. 22 de la Ley 22021.

En el año 1988 se dicta la Ley 23614 que establece un sistema único de promoción industrial que deroga las demás leyes existentes en lo que resulte de aplicación a actividades industriales, no obstante la provincia mantiene las facultades de contralor de los proyectos ya aprobados.

Se promulgaron a partir del año 1988 una serie de leyes cuyo propósito era la suspensión de los beneficios acordados y además limitar el otorgamiento de nuevos beneficios, estas leyes se detallan a continuación:

- ❖ La Ley 23658 (BO 10.1.88) dispuso: la suspensión del otorgamiento de nuevos beneficios, la sustitución de la utilización de los beneficios acordados y además modifica la Ley 11683 (t.o en 1978 y sus mod.) incorporando el artículo agregado a partir del 129, hoy Art. 143, que le da facultades a la AFIP para considerar caducos, total o parcialmente los beneficios impositivos acordados y la gestión de cobro de los impuestos no ingresados con motivo de la promoción acordada.

La ley anteriormente mencionada se reglamenta a través del Decreto 1033/91, que definió:

- El mecanismo de cuantificación de los Bonos de crédito Fiscal
- El empadronamiento del Dto.311/89 (ME)
- La Declaración Jurada de Información Dto. 1355/90 (F.SSFP1)
- El principio de ejecución al 31.12.90
- Puesta en marcha en término y condiciones para prorrogarla.
- El Decreto 2054/92 del cual surge:
 - TITULO I: Se sustituyen los beneficios promocionales a partir del 1.12.92 mediante la habilitación de cuentas corrientes computarizadas que utilizaran Bonos de crédito Fiscal.
Establece el decaimiento de los beneficios ante el incumplimiento de ciertos requisitos como por ejemplo el no-

cumplimiento del empadronamiento hasta el 15.10.92. Reglamentando a AFIP el decaimiento de beneficios a través de la Resolución General 4222

- TITULO II: Régimen optativo de desvinculación del Sistema de Promoción Industrial, mediante el cual las empresas que opten por desvincularse deberán ingresar el 40 % de los impuestos que hubiesen dejado de ingresar como consecuencia de la suspensión y podrán imputar como pago a cuenta los importes que debieron ingresar como consecuencia de las suspensiones dispuestas por Ley 23697 y 23669 y el Decreto 435/90, en ningún caso esto les generara saldo a favor.
Asimismo pierden el derecho a solicitar la devolución de los importes que hubieran ingresado como consecuencia de las leyes antes mencionadas, pero la Resolución General 3979 les genera la obligación de hacer las presentaciones dispuestas por las Resoluciones Generales 3838 y 3905 aunque no se les devuelva ningún importe.
- TITULO III: Certificados de crédito fiscal que recibirán a cuenta por los importes suspendidos por el Dto. 435/90. A tal fin deberán tenerse en cuenta los límites del Dto. 1033/91, y los requisitos dispuestos posteriormente por la RG 3905.
- TITULO IV: se refiere a la puesta en marcha de los proyectos industriales, permitiendo a la Autoridad de Aplicación bajo ciertas condiciones resolver sobre solicitudes de prorrogas de puesta en marcha.

Emergencia Económica:

Dentro de la denominada emergencia económica se dictaron las siguientes leyes:

- La Ley 23669 que trata una suspensión parcial de beneficios, que luego mediante la Resolución General 152 se reglamenta su acreditación en la cuenta corriente computarizada que tiene la empresa con promoción.
- Por medio de la Ley 23697 se suspendieron los beneficios ya acordados por distintas leyes de promoción (industrial y minera), de la siguiente manera:
 - 1) Un 50 % los beneficios promocionales del Impuesto al Valor Agregado-Saldo, durante el período comprendido entre 1.10.89 y el 30.9.90.
 - 2) Un 50 % los beneficios del Impuesto a Valor Agregado-Compras por el período 1.10.89 al 31.3.90.

- 3) Un 25 % los beneficios de los impuestos a las ganancias, capitales, patrimonio neto, para los dos ejercicios fiscales que cierren a partir del 25.9.89.

La devolución de estos importes en Certificados de Créditos fiscal (puntos 1, 2 y 3) se reglamenta mediante la Resolución General 3838. Posteriormente y de acuerdo a la R.580 (ME y O y SP) se determinó que todos los créditos por este motivo y por causa anterior al 1.4.91 se cancelaran con Bonos de Consolidación de Deudas.

- El Decreto 435/90 suprime el beneficio de IVA-Compras (materias primas y productos semielaborados) a partir del 1.4.90 y hasta el 30.11.92. Estableciendo la devolución de los importes pagados con certificados de Crédito Fiscal que serán reemplazados por los periodos posteriores al 1.4.91 por Bonos de Consolidación. Reglamenta el procedimiento de devolución según la Resolución General 3905.

Ultimas disposiciones:

Con fecha 24/07/96 se publica el Dto. 804/96 que establece:

- 1) Un reempadronamiento para verificar el cumplimiento de las obligaciones promocionales, que acredite el cumplimiento de las mismas en el periodo 1.12.92 al 31.7.96. Con pérdida de beneficios en el periodo de no-cumplimiento.
- 2) Se convalidan reformulaciones y modificaciones de proyectos y reorganizaciones de empresas promovidas aprobadas al 31.5.96 y que fueran publicados antes del 30.6.96. Dentro del concepto de reformulación y modificación se encuadraron las reasignaciones de los beneficios no utilizados de proyecto aprobados y que no se pusieron en marcha, debiendo efectuar el empadronamiento del Dto. 311/89.
- 3) Se otorgan nuevos plazos para la puesta en marcha de proyectos, hasta el 24.7.98 con la condición de que tengan hecho a esa fecha una inversión por un monto no inferior al 30 % del total comprometido, estos proyectos debían efectuar el empadronamiento del Dto. 311/89.
- 4) Establece beneficios para empresas que exporten, permitiendo destinar el remanente de Bonos de Crédito Fiscal acreditados en la cuenta corriente computarizada por la liberación del IVA (compras o saldo) a la compensación de deudas exigibles de impuestos o solicitar devolución de dichos montos. Este monto nunca debe superar el que resulte de aplicar la alícuota del IVA sobre el valor de

las exportaciones, menos el monto de bonos de IVA compras afectado a las mismas.

Reglamentan esto los Decretos 1125/96 y 69/97:

- ❖ Ampliando los bonos que podrán utilizar los exportadores a los que surjan de reclamos por diferencias de cálculo del Costo Fiscal Teórico del IVA Ley 23658 y los certificados de crédito fiscal que surgen del Decreto 1033/91 Art. 7 (es decir los que provienen del Dto. 435 por los períodos contados a partir del 1.4.91 y que se devuelven de acuerdo a la RG 3905.
- ❖ Estableciendo un tope hasta el cual gozarán de beneficios las empresas industriales que es el 31.12.2005 siempre que la puesta en marcha sea posterior al 31.12.97, caso contrario gozarán de 15 años.
- ❖ Dispone que para poder aplicar lo dispuesto por el Art.10 del Dto. 2054 (decaimiento) debe tenerse en cuenta el grado proporcional del mismo y además flexibiliza a un 60 % el incumplimiento de la variable personal ocupado.

Mediante la Resolución General 4209 y sus modificaciones se reglamenta la utilización por parte de la empresa promovida exportadora del remanente de Bonos de Crédito Fiscal que de acuerdo a lo dispuesto por el Dto. 804/96 puede solicitar.

La provincia realiza un acompañamiento a las medidas nacionales dictando Decretos y demás disposiciones que regulan el régimen.

Se deben destacar entre otros el Decreto 499/96 que dispone la aplicación de sanciones a los incumplimientos, el Decreto 1338/96 que regula la metodología en la presentación de los proyectos.

Esta cantidad de normas, tanto nacionales como provinciales, demuestran lo dinámico del sistema y la escasa preparación del estado en sus diversas formas y niveles para afrontar un proceso de inversión que en el caso de Catamarca ha modificado en forma definitiva, paisajes y costumbres.

Capítulo II: Financiación de las PYMES, Sociedades de Garantías Recíprocas y Fondos de Garantía.

Financiación de las PYMES:

A pesar de la gran importancia de las Pymes en nuestra economía, ya que favorecen en gran medida la estabilidad del sistema económico, la realidad es que las mismas, encuentran algunas dificultades a la hora de obtener financiación, ya que no sólo encuentran trabas en el momento de su creación, sino que las dificultades

también son patentes para todas aquellas pequeñas empresas que ya se encuentran consolidadas.

La dificultad más significativa es el bajo nivel de información financiera con que cuentan las pequeñas empresas, y más aún si tenemos en cuenta que los costos de estudio de las operaciones financieras son muy elevados en proporción al bajo volumen financiero y comercial de una Pyme. Del mismo modo, también son patentes las desventajas comparativas en el sentido de competitividad con las grandes empresas, donde el costo del dinero siempre es menor que para una Pyme, ya que ésta goza de un margen inferior de negociación bancaria.

Básicamente, la financiación que pueden llevar a cabo las Pymes puede ser, bien a través de financiación propia o por medio de financiación ajena, aunque el mercado cada vez ofrece más instrumentos financieros para solventar las posibles dificultades y reducir, en la medida de lo posible, las desventajas financieras con relación a las grandes empresas y en cualquier caso, con la llegada del euro las pequeñas y medianas empresas gozarán de numerosas y nuevas vías de financiación. Tanto la financiación ajena como la propia presenta ventajas en unos puntos e inconvenientes en otros. Así, que el costo financiero para la obtención de recursos ajenos sea inferior al costo del capital propio y que en la rentabilidad del activo al que se vincula sea superior al del endeudamiento, hace que se produzca un incremento en la rentabilidad del capital propio. Igualmente la obtención de éstos recursos ajenos otorga una mayor flexibilidad a la empresa, es decir, ésta es más libre en las acciones de vinculación del capital a sus activos, tanto en los procesos de expansión como en los de reducción. Por el contrario, no otorga la misma libertad de acción y decisión que la posesión de financiación propia le otorga a la empresa.

Por el contrario, el riesgo de pérdida de capital por parte del propietario de la empresa cuando la financiación es propia no es tal en la financiación ajena, pese a que en esta última la toma de recursos prestados obliga a que la empresa genere recursos suficientes para el pago de la deuda contraída. Cada vez más, las Pymes encuentran las soluciones para su financiación en los diversos instrumentos financieros que ofrece el mercado, instrumentos tales como las subvenciones que otorga la Administración, cada vez más numerosas, o los avales y garantías que puede proporcionar una sociedad de garantía recíproca, los cuales ofrecen unas condiciones ventajosas respecto a la financiación bancaria de las pymes.

Igualmente la financiación se puede llevar a cabo a través de sociedades de capital riesgo, cuyo objeto social consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras, si éstas últimas no cotizan en el primer mercado de la Bolsa de Valores.

Por último, las pequeñas y medianas empresas pueden optar por alguna fórmula a través de la cual se ponga en funcionamiento un nuevo negocio, como es el caso de las fusiones y adquisiciones entre pymes para lograr competir mejor en el mercado con las grandes empresas.

Fondos de Garantías:

Los Fondos de Garantía fueron creados por los estados o regiones como instrumentos de garantía, en el ámbito de las políticas de apoyo a la PYME. Estos instrumentos pueden intervenir bien dirigiéndose directamente a los emprendedores o bien reasegurando compromisos ya adquiridos por las Sociedades de Garantía. En este caso, hay un efecto apalancamiento entre el sector público y el privado.

Ambos persiguen el mismo propósito, facilitar el acceso a préstamos de inversión a las pequeñas y medianas empresas que carecen de las garantías suficientes exigidas por los bancos con el fin de construir una relación estable en el largo plazo.

Sociedades de Garantía Recíprocas:

Generalidades:

En el contexto de la creación, entornos legales y reguladores nacionales, estructura del sector financiero local, se han diseñado distintos modelos de garantía en los diferentes países, que han constituido un rico tapiz de experiencias compartidas dentro de AECM. Como resultado de esta diversidad, las sociedades de garantía se han posicionado como un moderno y eficiente instrumento que trabaja por el beneficio de la PYME capaz de adaptarse a un entorno cambiante.

En términos de posicionamiento, las Sociedades de Garantía Recíproca se sitúan a medio camino entre el mundo de la empresa y el sistema financiero.

Desde el punto de vista de la "PYME", las SGR buscan asociarse con emprendedores, Asociaciones Empresariales o Cámaras de Comercio. Están especialmente dirigidas a empresarios y micro-empresas así como puesta en marcha de empresas (creación, adquisición, sucesión familiar) expandiendo rápidamente compañías. Las SGR están presentes en todos los sectores económicos.

- ❖ Facilitan a las empresas el acceso a la financiación, fomentando su creación o expansión, lo que contribuye a la creación de empresarios y nuevos puestos de trabajo.
- ❖ Aumentan los elementos cualitativos e intangibles de la compañía (experiencia, capacitación, habilidades, valor empresarial y técnico del proyecto, habilidad para desarrollar el plan empresarial, etc.) en el examen del riesgo para las solicitudes de préstamos.
- ❖ Enriquecen el examen del riesgo con información sobre el sector, desarrollos técnicos y competitivos, competencia, etc.
- ❖ Unen el lenguaje de la empresa con la jerga financiera, para lograr un mejor entendimiento entre las partes.

- ❖ Fomentan y realizan iniciativas y a emprendedores a través de la asistencia positiva de un entorno profesional.
- ❖ Buscan la estructura financiera más apropiada para la compañía así como unos plazos de préstamo más atractivos.
- ❖ Suministran a la empresa consejo y supervisión en términos de dirección financiera.

Desde el punto de vista del **sistema bancario**, las SGR tienden a dirigirse más hacia bancos especializados en el sector de la PYME y hacia las instituciones financieras europeas.

- ❖ Toman tiempo para construir un fichero financiero detallado, en un momento en el que el camino a la eficiencia conduce a los bancos a utilizar métodos simples y estándar.
- ❖ "Externalizan" el riesgo de la contraparte fuera del banco. La prima - generalmente modesta, aproximadamente 1% anual se paga por la compañía compensado por un mejor acceso a la financiación.
- ❖ Utilizan criterios más cualitativos en la solicitud del crédito que se complementa con un análisis del préstamo del banco orientado más financieramente.
- ❖ Cuando las dos partes de la garantía son las instituciones de crédito y las agencias públicas, se tiende a reducir el requisito de capital en lo que se refiere al coeficiente de solvencia de los bancos. Esto aporta una ventaja importante para el banco pues le permite ampliar su capacidad de negocio.

Sociedades de Garantía Recíproca en Argentina – Ley N° 24.467:

Las **Sociedades de Garantía Recíproca** tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las PyMEs a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones.

En Argentina las Pequeñas y Medianas Empresas afrontan una serie de dificultades al momento de intentar acceder al crédito. Encuentran:

- ❖ Elevadas tasas de interés por problemas de selección adversa: se aplica mayor tasa de interés lo cual genera mayor riesgo.
- ❖ Largos trámites por estudio de carpeta y altos cargos adicionales.
- ❖ Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de proyectos.
- ❖ Limitaciones para financiar el capital de trabajo.
- ❖ Financiamiento a largo plazo casi inexistente.
- ❖ Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.

Por su parte a las instituciones que integran el sistema financiero se les presentan inconvenientes en su atención a la PyME que luego se traducen en escasez de crédito y alto costo:

- ❖ Complicada administración de las garantías prendarias e hipotecarias, lo cual exige permanente verificación para determinar estado y valor, evitar desguaces o traslados de los bienes sin previo aviso, seguros que deben renovarse anualmente previa verificación y tasación, agenda para evitar la prescripción de los gravámenes hasta la cancelación del préstamo.
- ❖ Seguimiento de la evolución empresarial.

Las **Sociedades de Garantía Recíproca**, reguladas por la Ley 24.467 recientemente reformada por la Ley 25.300, pueden contribuir a solucionar ese tipo de problemas.

Se trata de una estrategia asociativa entre PyMEs y el Estado o grandes empresas, para facilitar el acceso al financiamiento de aquellas a través del otorgamiento de garantías, con el apoyo de incentivos fiscales explícitos que hacen viable e interesante el sistema para las partes involucradas.

La denominación social debe contener la indicación "Sociedades de Garantía Recíproca", su abreviatura o las siglas S.G.R.

Decreto 1074/2001:

Por el Decreto 1074/2001, fueron creadas, y entran en vigencia, dos herramientas necesarias para mejorar el acceso al financiamiento por parte de las MIPyMES: el Fondo Nacional de Desarrollo (FONAPyME) y el Fondo de Garantías (FOGAPyME).

El primero, que configurará un fideicomiso de cien millones de pesos, tendrá como objeto realizar aportes de capital y brindar financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas, en forma directa o mediante aportes a fondos. Dicho fondo constituye un instrumento novedoso tendiente a estimular la tasa de crecimiento de las MIPyMES y promover el desarrollo de empresas existentes que deban llevar a cabo inversiones a largo plazo, para consolidar su competitividad y su presencia en el mercado. Los proyectos susceptibles de recibir aportes del FONAPyME, serán aquellos presentados por micro, pequeñas y medianas empresas, existentes o a ser creadas en el marco de dichos proyectos, o por formas asociativas constituidas exclusivamente por éstas. Dichos proyectos deberán tener por objeto la realización de inversiones que creen o amplíen su capacidad productiva o introduzcan nuevos productos o procesos de producción que mejoren en forma comprobable la competitividad de dichas empresas. Los aportes

de capital que efectúe el FONAPYME no generarán remuneración predeterminada a favor de éste, con excepción de aquellos proyectos que se financien a mediano o largo plazo mediante títulos con opción a capitalización, en cuyo caso podrán ser remunerados a tasa fija o variable en el período previo al ejercicio de dicha opción. En cualquier caso, los dividendos y utilidades que correspondan a tales aportes y las rentas provenientes de los fondos en que participen, formarán parte del FONAPYME y podrán ser utilizados para sufragar sus gastos de administración y/o para la realización de nuevos aportes a inversiones.

En ningún caso la participación del FONAPYME podrá superar el SETENTA (70 %) del valor total de la inversión de cada proyecto, ni el CUARENTA Y NUEVE POR CIENTO (49 %) del capital social de las empresas titulares de los mismos. Sólo podrán ser considerados los proyectos con probada viabilidad económica y financiera.

El plazo de permanencia de los aportes del FONAPYME en los proyectos declarados elegibles es de TRES (3) a CINCO (5) años, según el período previsible de realización de cada proyecto. El Comité de Inversiones del FONAPYME podrá extender hasta en un TREINTA POR CIENTO (30 %) dicho plazo por razones debidamente fundadas.

El segundo Fondo, que se constituirá mediante un aporte inicial de cien millones de pesos a cargo del gobierno nacional y el Banco Nación, brindará garantías de segundo grado a las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) y de primer grado en aquellas regiones o sectores de actividad que todavía no dispongan de una oferta de garantías por parte de las SGR.

El otorgamiento directo de garantías a los acreedores de las MIPyMEs, corresponderá a las Sociedades de Garantía Recíproca, a los Fondos Provinciales y, transitoriamente, al FOGAPYME, en este último caso para cubrir los sectores y regiones no alcanzados por las Sociedades de Garantía Recíproca y por los Fondos Provinciales. El otorgamiento de reafianzamientos estará a cargo del FONAPYME.

El otorgamiento de garantías directas de primer grado se efectuará a través de convenios globales con las entidades financieras que sean calificadas de acuerdo con los criterios y requisitos que establezca el Comité de Administración del FONAPYME, basándose en el principio de riesgo compartido con dichas entidades.

Comparación de las SGR y las Entidades Crediticias:

Comparando a las SGRs con las Entidades Crediticias (ECs) observamos tres características esenciales:

- ❖ Su objeto social básico, es tan solo avalar, por lo que las SGRs no pueden, a diferencia de las ECs, operar en todo el circuito de intermediación. Sólo operan en la última fase, que es la asunción del riesgo.

- ❖ Sus destinatarios finales son exclusivamente las PyMEs, por lo cual no pueden dirigirse a otros segmentos del mercado, por lo tanto, su capacidad de diversificación técnica es mucho menor que el de las ECs, teniendo entonces mayores expectativas de morosidad.
- ❖ Sus cuentas de resultados son mucho mas sensibles que las ECs (sobre todo en economías tan susceptibles al movimiento de los tipos de interés, como es el caso de la Argentina)

¿Por qué la necesidad de intervención del Estado?:

Los gobiernos deben intervenir de alguna forma para allanar el camino de acceso al financiamiento de las PyMEs.

La forma elegida en este caso ha sido:

- ❖ Interesar a las grandes empresas para aportar capitales que den sustento (solvencia) a las garantías a emitir y profesionalismo en la evaluación de riesgo.
- ❖ Fomentar que los Estados apoyen a las empresas a través canalizar sus aportes mediante la constitución de este tipo de sociedades de derecho privado formalmente constituidas y alejada de presiones sectoriales y favores políticos.
- ❖ Motivar a las PyMEs para que se involucren en estrategias asociativas como forma de mejor resolver sus problemas.
- ❖ Otorgar un trato preferencial a las garantías emitidas por las SGR para que resulten apetecibles por el sistema financiero. (Comunicación A-3141 B.C.R.A.)

De tal manera todos los actores involucrados tienen ventajas.

¿Cuál es la misión de las SGR?:

Posicionarse como intermediario financiero para de esa forma:

- ❖ Negociar en representación de un cúmulo de PyMEs mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.
- ❖ Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.
- ❖ Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.

Objetivo:

- a. Otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (PyMEs) para mejorar sus condiciones de acceso al crédito. Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros, técnicos o mercantiles y de cualesquiera de los permitidos por el derecho mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca.
- b. Brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin. Sin embargo la Ley N° 24.467 les impide conceder ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros.
- c. Permitir el acceso a plazos de financiación más largos, con destino a inversión y con actuaciones decididas en la refinanciación de pasivos, ayudando a transformarlos del corto al largo plazo.
- d. Permitir el acceso a las condiciones de costo más ventajosas del mercado, actuando no solo a través de la negociación de distintos convenios con entidades crediticias colaboradoras, sino también canalizando las operaciones avaladas hacia aquellas líneas de financiación subsidiadas que se hallen vigentes.
- e. Prestación de información y asesoramiento financiero, ayudándoles a analizar la viabilidad de su empresa / proyecto empresarial, así como a seleccionar la alternativa de financiación más idónea para cada caso y realizar los trámites necesarios para que se beneficien de todos los programas de apoyo público a los que pudieran tener acceso.

Beneficios fiscales:

La retribución que cobren las Sociedades de Garantía Recíproca por el otorgamiento de los contratos de garantía está exenta del Impuesto al Valor Agregado (texto sustituido por la Ley 23349 y sus modificaciones) y las utilidades que generen por el ejercicio de su actividad principal, es decir el otorgamiento de garantías, están exentas del Impuesto a las Ganancias (Ley 20628).

Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes son deducibles de las utilidades imponibles para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen. Dicha deducción alcanza a:

- ❖ Los aportes de capital efectuado por los socios partícipes y protectores.
- ❖ Los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores.
- ❖ Los importes de las utilidades destinadas obligatoriamente por los socios partícipes al fondo de riesgo.

Para que la deducción impositiva por los aportes al fondo de riesgo sea definitiva, estos deberán mantenerse en la sociedad por dos años y la SGR deberá tener garantías en cartera por el 80% del Fondo de Riesgo.

Además toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los contratos de garantía recíproca, esta exenta en el Impuesto al Valor Agregado.

La exención impositiva no comprende a los ingresos generados por otras actividades permitidas en su objeto social ni a los rendimientos originados en la colocación del Fondo de Riesgo.

Los rendimientos provenientes de las inversiones realizadas en el Fondo de Riesgo, serán imputados por la Sociedad de Garantía Recíproca al ejercicio anual en que se devenguen de acuerdo con las disposiciones de la Ley de Impuesto a las Ganancias, a su vez, serán deducidos como gastos de dicho ejercicio en tanto se originen en el pasivo que contrajere la sociedad con los socios protectores en concepto de aportes al Fondo de Riesgo. Los socios protectores considerarán como ganancia gravada dichos rendimientos.

Beneficios para los participantes del sistema:

- a. Para los socios partícipes:
 - ❖ Mejora capacidad de negociación frente al sistema financiero.
 - ❖ Mitigar los requerimientos de garantías.
 - ❖ Aumentar el margen de crédito.
 - ❖ Menor costo financiero.
 - ❖ Alargamiento de plazos para proyectos de inversión.
 - ❖ Garantizar cumplimiento de contratos sin recurrir al crédito.
 - ❖ Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito.
 - ❖ Mejor desempeño competitivo.
 - ❖ Exención impositiva para sus aportes.

- b. Para los socios protectores:
 - ❖ Exención impositiva.
 - ❖ Oportunidad de inversión.
 - ❖ Desarrollo de clientes y proveedores.

- c. Para las entidades financieras:
 - ❖ Mejor posicionamiento ante el BCRA y calificadoras de riesgo por mejores carteras y garantías.
 - ❖ Menor costo de administración de cartera.
 - ❖ Transferencia del riesgo.
 - ❖ Recepción de proyectos ya evaluados y gestión de masa crítica.

- ❖ Seguimiento del sujeto de crédito.
- d. Para el Estado:
- ❖ Transparencia en la asignación de los recursos.
 - ❖ Posibilita que se incremente el número y variedad de agentes económicos; esto es propiedad en muchas manos como base para una democracia sana.
 - ❖ Favorece la generación de riqueza genuina como pilar de la acción de Gobierno.

Capítulo III: El Impuesto Inmobiliario.

La Constitución de la Provincia de Catamarca establece en su art. 77 inciso 1) que le compete exclusivamente a la Cámara de Diputados iniciar la discusión de sanción y leyes sobre impuestos y demás contribuciones para la formación del tesoro provincial; y el art. 110 inciso 2) establece que le corresponde al Poder Legislativo establecer Impuestos y contribuciones para la formación del Tesoro provincial.

Uno de los impuestos directos que puede aplicar la Provincia de Catamarca y que no es coparticipable, es el Impuesto Inmobiliario.

En la Provincia de Catamarca, el impuesto inmobiliario se encuentra legislado en el libro segundo, título primero del Código Tributario y en la Ley Impositiva Anual.

Características del Impuesto Inmobiliario:

Se trata de un impuesto progresivo que recae sobre cada inmueble ubicado en la Provincia de Catamarca, es decir que grava el patrimonio; es un impuesto anual, es decir que el período fiscal es el año calendario, pero la Ley Impositiva establece que puede ser abonado en cuotas, siempre que no excedan de 12, actualmente se abonan 6 cuotas bimestrales.

La obligación tributaria se genera por el sólo hecho del dominio, usufructo o posesión a título de dueño de los inmuebles, con prescindencia de su inscripción en el Registro de la Propiedad Inmobiliaria y de Mandatos o en la Administración General de Catastro.

Con respecto a las mejoras no denunciadas y a los inmuebles empadronados con menor superficie que la real, se deberá pagar por el excedente de superficie el impuesto y los recargos por el término no prescripto.

El art. 175 de la Constitución Provincial dispone que no se establecerá ningún impuesto sobre el producido del trabajo personal realizado bajo dependencia. La vivienda económica ocupada por su propietario no podrá gravarse bajo ninguna

forma, así como la tierra explotada personalmente por el dueño y su familia, con las excepciones que la ley establezca. Estarán exentas de impuesto, las construcciones destinadas a viviendas económicas o de ventas a largo plazo.

Son contribuyentes del impuesto quienes figuren como titulares del inmueble en el Registro de la Propiedad Inmobiliaria y de Mandatos. Sin embargo, los poseedores de inmuebles sujetos al impuesto que los tengan en su poder por cualquier motivo, son responsables solidarios del pago del tributo y sus accesorios.

La base imponible en cada ejercicio fiscal se determina tomando total o parcialmente la valuación fiscal. La valuación fiscal es determinada por la Administración General de Catastro o en su defecto por la Administración General de Rentas. Los contribuyentes pueden realizar reclamos en caso de disconformidad con las valuaciones practicadas ante el organismo que la practicó, pero no quedan liberados de la obligación de pagar el tributo en término.

Toda modificación o mejora en los inmuebles que implique una variación en su valor, debe ser comunicada fehacientemente a los organismos que determinan su valuación dentro de los 90 días de realizada.

El impuesto es determinado por la Administración General de Rentas expidiendo las liquidaciones para su pago.

Capítulo IV: Efecto Multiplicador del Ingreso Regional Proceso de Redistribución de Beneficios de un Proyecto.

Sea que se consuman o se inviertan los beneficios netos que corresponden a una determinada región, parte de ellos se volverán a gastar dentro de esa región. En la medida en que den por resultado una transferencia neta de ingresos, sea como salarios o como utilidades, de otros puntos de la economía hacia la región del proyecto, ocasionaran una nueva serie de beneficios para la región. Por ejemplo, los gastos que se derivan de los ingresos obtenidos en el proyecto pueden atraer a esa zona pequeños negocios y servicios auxiliares. El ingreso de estas empresas se obtiene ahora en la región del proyecto y contribuye a la redistribución de beneficios a su favor. En principio, semejante cadena de beneficios “indirectos” puede continuar indefinidamente, si bien los beneficios van disminuyendo progresivamente con cada serie sucesiva.

Si “ γ ” representa la proporción marginal de los beneficios redistributivos netos “directos”, R^D , los cuales cuando se vuelven a gastar, dan origen a beneficios netos adicionales para la región, entonces el valor de los beneficios redistributivos netos “indirectos”, R^T , puede expresarse como:

$$R^T = \gamma R^D + \gamma(\gamma R^D) + \gamma(\gamma^2 R^D) + \dots = R^D(\gamma + \gamma^2 + \gamma^3 + \dots)$$

Y los beneficios redistributivos netos totales para la región, R^T , son dados por

$$R^T = R^D + R^I = R^D(1 + \gamma + \gamma^2 + \gamma^3 + \dots) = R^D \left[\frac{1}{1 - \gamma} \right]$$

La expresión $\left[\frac{1}{1 - \gamma} \right]$ se denomina el “efecto multiplicador del ingreso regional”.

Este se aplica a los beneficios redistributivos netos “directos” $R^D(t)$ en un año determinado t para llegar a los beneficios redistributivos netos totales $R^T(t)$ para una región determinada en ese año. El empleo de la segunda ecuación para el efecto multiplicador del ingreso regional está sujeto a una aclaración: las series sucesivas de beneficios “ $\gamma R^D, \gamma^2 R^D, \gamma^3 R^D$ ”, etc., ocurren en la realidad sólo después de un intervalo de tiempo, en tanto que en la fórmula se supone que todas tienen lugar simultáneamente. Para ser precisos, hemos de distinguir las series sucesivas de beneficios según el tiempo en que ocurren. Sin embargo, es probable que los cálculos sean tan burdos en la práctica que no hagan falta distinciones tan cuidadosas.

En el caso de la redistribución entre grupos definidos según el ingreso por clase, la contrapartida del efecto multiplicador del ingreso regional es un “efecto multiplicador del ingreso por clase”, basada en los beneficios que, vueltos a gastar, retornan en series futuras al mismo grupo. Sin embargo, parecería sumamente improbable que tal fenómeno tuviera bastante importancia para que se justificara, o fuera posible, su inclusión en el cálculo de redistribución. Así pues, para todos los fines prácticos, podemos dejar de lado tales reajustes de los beneficios redistributivos netos según los diversos grupos de ingresos.

Echando una mirada retrospectiva, podríamos preguntar por qué no es aplicable ningún efecto multiplicador a los beneficios de consumo global para toda la economía. También estos beneficios se vuelven a gastar en series sucesivas, y podría considerarse que generan ingresos para la economía en su conjunto. La objeción es que, a menos que haya recursos desocupados que van a activarse con ese proceso, no puede crearse ningún ingreso nacional neto adicional. Estando plenamente ocupados los recursos, es posible trasladar ingresos de una región a otra (y de ahí el efecto multiplicador regional), pero no incrementar el ingreso nacional en algún año dado. Nuestra hipótesis en esta etapa es, pues, que no hay una insuficiencia general de demanda efectiva que dé por resultado una subutilización de recursos. Por consiguiente, un proyecto no puede generar ingresos adicionales para la economía en su conjunto. Lo que sí puede provocar es un traspaso de ingreso de una región a otra. Un ejemplo sencillo ayudará a ilustrar este punto. La instalación de una fábrica de fertilizantes en una región A especialmente pobre puede dar lugar (mediante los ingresos obtenidos en el proyecto) a la creación de nuevos servicios, por ejemplo un cine. Lo que hay que reconocer ahora es que este cine se hubiera establecido en la región B, si el proyecto se hubiera instalado en esa misma región; lo que equivale

decir que, si el ingreso adicional obtenido en una región debido a la instalación del proyecto en ella origina un servicio allí, este mismo servicio se hubiera creado en otra parte si el proyecto se hubiera instalado en otra parte. No hay recursos desocupados que activar en la economía en su conjunto. La instalación de la fábrica de fertilizante en A y no en B da lugar al establecimiento del cine en A y no en B. Si B es relativamente próspera, de modo que a A se le otorga consideración especial, el beneficio indirecto para A reflejado por el efecto multiplicador para A es captado gracias al factor redistributivo de ponderación asignado al ingreso de A.

Por otra parte, si hay recursos desocupados que pueden activarse como reacción a un proyecto dado, y no de otra manera, todo ingreso adicional generado por este motivo ha de atribuirse al proyecto como beneficio de consumo global.

De lo anterior se desprende claramente que ciertas clases de efectos redistributivos de un proyecto son bastantes fáciles de evaluar, mientras que otras son de una dificultad que llega casi a lo imposible. En especial, generalmente se pueden evaluar con bastante exactitud las consecuencias de los beneficios y costo de consumo, o de las transferencias de fondo, que están limitadas a la región del proyecto y afectan únicamente a un grupo bien definido dentro de la misma. Así, el empleo del factor trabajo en un proyecto o el consumo de la producción del proyecto por los consumidores locales, entraña efectos redistributivos fácilmente mensurables. En cambio, es generalmente muy difícil aislar los beneficios y costos, o las transferencias de fondos, que afectan al "resto de la economía" o a la economía en su conjunto. ¿Qué regiones o grupos ganan o pierden cuando la tasa de inversión se aumenta en la economía en su conjunto, con una ganancia consiguiente en consumo futuro que supere el valor del consumo actual que de otro modo hubiera habido?. En la práctica acaso haya que abandonar el intento de medir las consecuencias redistributivas de un proyecto dado para toda la economía, y concentrarse simplemente en su repercusión principal para la región donde se ubica y para los diversos grupos locales.

Capítulo V: Análisis y Propuesta:

En la evolución que siguió la economía argentina durante la última década se distinguen claramente dos etapas. La primera, desde 1991 hasta 1994, puede definirse como los años dorados del modelo de la convertibilidad. En ese período, gracias a condiciones externas excepcionalmente favorables y con el aliciente de las privatizaciones, el crecimiento económico avanzó a una tasa del 7,9 % promedio anual. Pero ello ocurrió en el marco de una fuerte regresividad distributiva que supuestamente debía ser sucedida por un período de "derrame" de los frutos del crecimiento hacia los sectores postergados. Nada de eso ocurrió y se terminó la etapa alcista con la desaparición de amplios tramos del tejido industrial, una tasa récord de desempleo y un creciente desequilibrio en el balance de pagos que llegó al 4,3% del PBI en 1994.

Todo cambió cuando se inicia la segunda etapa, que va desde 1995 hasta la actualidad, caracterizada por franca decadencia y extendida depresión. La tasa promedio a la que crece la economía es apenas del 1,5% promedio anual -vale decir por debajo del ritmo vegetativo de la población- muy afectada por los tres años largos de recesión en que hemos terminado con un PBI por habitante menor al de 1994. No se trata de la única señal preocupante: el 29,3% de la población se encuentra por debajo de la línea de la pobreza. Paralelamente, la deuda del Estado nacional equivale al 41,4% del PBI.

Para corregir las fuertes tendencias depresivas de carácter inercial, no puede eludirse la opción de encarar un modelo alternativo que busque una salida progresista, combinando su flexibilización con políticas de ingresos que privilegien la equidad distributiva. Ello permitiría tanto ganar competitividad de corto plazo como ampliar el mercado interno y retomar un curso activo de acumulación que modernice y amplíe tanto el capital material como el humano.

Respecto a la Provincia de Catamarca podemos mencionar que la industria Manufacturera genera el 26 % del producto provincial, y su participación es 6 puntos porcentuales más alta que la correspondiente al período 1980/89. La actividad primaria representa el 9 % del producto, se destaca el peso relativo del sector de Servicios Comunes y Personales, que alcanza el 30 %.

La actividad agrícola se desarrolla de manera intensiva, en tanto que la ganadería en forma extensiva. Los principales cultivos por su aporte al valor de producción industrial son los cultivos industriales (la vid y el tabaco). La actividad más importante en el ámbito nacional es la producción de nueces cuyo volumen de producción representa el 60 % del total del país, también se destaca, en menor medida, la producción de poroto negro (7 % del total nacional).

Cabe señalar, que en la presente década, y bajo el amparo del régimen de promoción de actividades agrícola-ganaderas, denominado de "diferimiento impositivo", se inició un importante flujo de inversiones hacia el sector agropecuario.

Entre los principales factores limitantes para el desarrollo de la actividad primaria se encuentran la insuficiente disponibilidad de obras de riego y un inadecuado manejo del agua en las fincas, el predominio de pequeñas explotaciones de muy baja productividad junto a problemas de titulación de tierras, además de problemas de sanidad animal y vegetal.

Si bien el sector minero registra un bajo desarrollo hasta el año 1992 (oro, cobre, calizas), tiene un importante potencial de desarrollo con la adhesión de la provincia a la Ley Nacional de Inversiones Mineras. Este nuevo marco legal está promoviendo importantes inversiones privadas en el sector orientadas a las exportaciones, así como también acciones del gobierno tendientes a apoyar y potenciar las iniciativas del sector privado.

El nuevo marco para la actividad minera repercutió rápida y favorablemente en esta provincia. Estas iniciativas tienen un fuerte impacto sobre las

exportaciones provinciales, ya que el principal destino de la producción será el mercado externo.

La industria manufacturera de Catamarca se desarrolló en el marco del régimen de promoción económica vigente en los años '80. La mayor parte de los establecimientos instalados operan con escasos eslabonamientos con otros proveedores de la provincia al igual que las grandes explotaciones mineras o agropecuarias, lo que implica **una limitada generación de efectos multiplicadores en términos de nivel de actividad y empleo**. Entre las principales actividades se destacan la producción agroindustrial, textil y cemento.

La industria manufacturera, como consecuencia del régimen de promoción industrial, se ha localizado fundamentalmente en el departamento Capital (Parque Industrial el Pantanillo en el Gran Catamarca).

Si bien las exportaciones provinciales en el quinquenio 1990-95 crecieron significativamente, la actividad exportadora es poco relevante para la economía de la provincia. En 1990, Catamarca exportó 6.9 millones de dólares y en 1995 el monto exportado ascendió a 24.1 millones de dólares. La provincia ocupa el puesto 23 en el ranking de provincias exportadoras.

En una época en la que las protagonistas son las grandes concentraciones empresarias dedicadas a la producción en masa de bienes y servicios de cualquier naturaleza, cuyo crecimiento se ha visto acentuado por el fenómeno de la globalización económica, ocuparse de las pequeñas y medianas empresas, parece un despropósito, ya que muchos consideran que se trata de una especie en vías de extinción.

Un ejemplo reciente como es la fusión de dos bancos alemanes de primera línea que dará a luz al Banco más fuerte del mundo con un capital ya de billones de dólares, no hace sino corroborar la tendencia de los grandes grupos a monopolizar las áreas de producción, comercialización y servicios, y neutralizar de esa manera la competencia de los productores medianos.

Este modus operandi no siempre aporta mayor bienestar a la comunidad, ya que frecuentemente, luego de las mega-fusiones la reestructuración administrativa consecuente, deja afuera a una gran cantidad de empleados que pasarán a formar parte de los índices de desocupación de cada país y las consecuencias sociales y económicas resultan altamente negativas.

Como contrapartida y a veces sin explicación lógica, se observa la tenacidad de pequeñas y medianas empresas que luchan por su subsistencia, se esfuerzan por competir y permanecer en un mercado que muchas veces no les es propicio, con las características apuntadas.

Más allá de los avances actuales, las pymes siempre fueron consideradas como un factor potencial de desarrollo y de generación de puestos de trabajo. De ahí que el poder político, haya destacado su actividad, y buscado mecanismos legales

para tutelarlas, porque se las consideró de importancia vital en el crecimiento económico.

No se nos escapa que la globalización ha reducido su campo de acción, pero todo ello depende del apoyo que el Estado brinde a la expansión, en la medida que se las considere como un elemento útil en el desenvolvimiento socio económico de la comunidad.

Uno de los factores que agravan la situación de las pymes, es el racionamiento del crédito institucional financiero, que les está prácticamente vedado, por la falta de garantías -sobre todo reales- exigidas por las instituciones bancarias para asegurar el recupero, viéndose obligadas a recurrir al financiamiento informal, con la instrumentación de cheques comunes o de pago diferido, y su canje en sitios que nada tienen que ver con los circuitos institucionales, lo que demanda altísimos intereses en una medida alarmante.

La pequeña y mediana empresa Argentina, carente de crédito en el mercado bancario ingresa en un círculo vicioso, porque al haberse limitado su actividad, también son limitadas las garantías que puede ofrecer para asegurar el cumplimiento puntual de los eventuales prestamos que pudiera obtener.

Estas dificultades afectan el desenvolvimiento de las PyMEs y ello se reitera a pesar de las actividades de las cámaras o asociaciones de las distintas ramas de explotación.

Es decir que el pequeño y mediano empresario se ve limitado a desenvolverse con fondos propios o de recurrir a la banca informal.

Lo que afirmamos se evidencia sobre todo cuando se analizan los pasivos en los concursos preventivos o quiebras de PyMEs, en cuya composición tienen escasa participación los bancos o entidades financieras, que se limita a saldos de cuenta corriente bancaria por crédito en descubierto, pero no presenta apoyo financiero de significación.

Propuesta:

Ante esta situación detallada con anterioridad, cabe preguntarnos si el Estado Provincial puede desarrollar un mecanismo no tradicional mediante el cual incentive la inversión por parte de las PyMEs, es decir, lo que buscamos es que éstas puedan acceder con menores trabas y en condiciones más favorables al financiamiento de proyectos que incrementen la inversión privada y por ende el PBG.

Pensamos que este mecanismo no tradicional debería operar en forma similar a una Sociedad de Garantía Recíproca, cuyo funcionamiento hemos detallado con anterioridad, que administre un Fondo de Garantías financiado por el VPN del Impuesto Inmobiliario a pagar por las empresas promovidas. Por lo tanto sería importante conocer los puntos más salientes de un Convenio entre un Banco Privado y

dichas Sociedades y por otra parte cual es la contribución de las empresas promovidas al Impuesto Inmobiliario

Convenio entre el Banco privado “X” y la Sociedad de Garantía Recíproca “Z”:

La Sociedad de Garantía Recíproca “Z” avala el financiamiento que otorgue el Banco “X” a las PyMEs.

Podrán acceder a las garantías aquellas PyMEs que anualmente facturen hasta:

ACTIVIDAD	VENTAS ANUALES (MÁXIMO)
Agropecuaria	\$ 6.000.000
Industria y Minería	\$ 24.000.000
Comercio	\$ 48.000.000
Servicios	\$ 12.000.000

Estas PyMEs deberán tener calificación “Normal” en el Sistema Financiero.

El importe en concepto de suscripción de acciones de “Z” SGR en las operaciones más pequeñas es proporcional al importe de la garantía.

Beneficiarios:

Podrán acceder a la garantía de “Z” SGR las PyMEs (Personas Físicas y Personas Jurídicas) de todo el país y de todas las actividades económicas que requieran financiación de hasta U\$S 400.000, tanto sea para capital de trabajo, para activos fijos o para reestructuración de pasivos.

Características de la Garantía:

“Z” SGR otorgará una fianza de hasta el 75 % de los montos de capital, con un máximo de crédito de U\$S 400.000, lo que implica una fianza máxima de U\$S 300.000, incluido el 75 % de los intereses, impuestos y gastos de cada una de las operaciones otorgadas por el BGBA.

Con respecto a la parte no cubierta por “Z” SGR (es decir el 25 % del capital y 25 % de los intereses) el BGBA requerirá la garantía correspondiente al tipo de préstamo que solicite el Cliente. Las garantías de los créditos que BGBA requiera por el 25 %, no podrán ser de privilegio mayor o grado que la que solicite “Z” SGR.

Destino:

Los créditos estarán destinados a financiar:

- ❖ Capital de Trabajo.

- ❖ Activos Fijos.
- ❖ Proyectos de Inversión.
- ❖ Financiación de importaciones.
- ❖ Reestructuración de Pasivos. En estos casos se realizará obligatoriamente una consulta previa a “Z” SGR, siempre que el Cliente demuestre una sólida capacidad de pago.

Contra garantías:

“Z” SGR requiere siempre contra garantías con un 100 % de cobertura (relación préstamo / garantía), sin requerir aforo adicional. Las mismas son en orden de privilegio y grado las siguientes:

- ❖ Hipoteca en primer grado de privilegio (obligatoria en plazos mayores a 3 años, salvo excepciones a aprobar por “Z” SGR).
- ❖ Prenda fija en primer grado de privilegio.
- ❖ Warrants.
- ❖ Cesión de derechos con recurso.
- ❖ Cesión de créditos fiscales conformados.

Otras garantías pueden ser ofrecidas, decidiendo “Z” SGR su viabilidad en cada caso.

Adicionalmente a las contra garantías requeridas por “Z” SGR, también se solicita, en los casos de PyMEs constituidas como sociedades, el aval de los socios (salvo excepciones a aprobar por “Z” SGR). Las hipotecas y prendas se constituirán ante el Banco “X” por el monto total del crédito que se otorgue. La contra garantía real o personal debe ser como mínimo del 50 % de la garantía otorgada, dependiendo del proyecto y del funcionamiento de la empresa.

Moneda:

Dólares / pesos.

Monto:

Monto mínimo: U\$S 33.333

Monto máximo: los préstamos no podrán superar los U\$S 400.000.

Plazo:

Hasta 5 años, pudiendo ser mayor por excepción y con aprobación previa de “Z” SGR.

Tasas de interés:

Podrán ser fijas o variables (según Libor o Tasa Encuesta).

Tasa Máxima de Interés:

No podrá superar BAIBOR informado por BCRA del séptimo día hábil anterior, más 6% anual.

Amortizaciones:

Mensuales, trimestrales, semestrales y anuales, pudiendo haber gracia para el capital.

Comisiones a favor de “Z” SGR:

Se cobrará una comisión por otorgamiento de la garantía del 2,5% anual, la cual se devengará desde la fecha del desembolso, y será aplicable sobre los saldos de capital afianzados pendientes de pago al inicio del período y será pagadera por adelantado al inicio de cada período de capital.

La comisión será cobrada conjuntamente con las cuotas de capital e intereses del préstamo.

En aquellos préstamos que exista un período de gracia se cobrará la comisión sobre dicho período al desembolso.

Las comisiones a favor de “Z” SGR están exentas del IVA e impuesto a los intereses.

Suscripción de Acciones:

Si el Cliente no es socio de “Z” SGR deberá suscribir acciones por los siguientes montos:

CATEGORIAS	SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES	MONTO DE LA GARANTIA
	(A UN VALOR DE \$ 1 POR ACCION)	
CATEGORÍA I	2.000 acciones	Más de \$ 200.000
CATEGORÍA II	1.000 acciones	De \$ 100.001 a \$ 200.000
CATEGORÍA III	500 acciones	De \$ 50.001 a \$ 100.000
CATEGORÍA IV	250 acciones	De \$ 25.001 a \$ 50.000
CATEGORÍA V	100 acciones	De \$ 10.001 a \$ 25.000
CATEGORÍA VI	10 acciones	Hasta \$ 10.000

Los importes aportados son deducibles del Impuesto a las Ganancias.

Tramitación:

Se efectúa en la Sucursal del Banco. El Cliente no concurre a “Z” SGR.

Calidad de la Garantía:

- ❖ El aval de “Z” SGR es garantía Preferida “A” para el BCRA.
- ❖ En caso de ejecución, se cobra a los 25 días del requerimiento.

Esta garantía preferencial incide en el cálculo de provisiones y efectivo mínimo.

**CONTRIBUCION AL IMPUESTO INMOBILIARIO POR TIPO DE EXPLOTACIÓN
EMPRESAS CON BENEFICIOS DE DIFERIMIENTO DE IMPUESTOS
SECTOR AGROPECUARIO**

T.EXPLOT.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Olivo	191.487,600	382.975,200	574.462,80	765.950,400	957.438,000
Nogal	3.854,000	7.708,000	11.562,00	15.416,000	19.270,000
Frutales	72.292,00	144.584,000	216.76,00	289.168,000	361.460,000
Ganadería	446.925,947	893.851,894	1.340.777,84	1.787.703,788	2.234.629,735
Otros	94.38,250	188.776,500	283.164,75	377.553,000	471.941,250
TOTALES	808.947,797	1.617.895,594	2.426.843,39	3.235.791,188	4.044.738,985

T. EXPLOT.	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Olivo	1.148.925,60	1.340.413,20	1.340.413,20	1.340.413,20	1.340.413,20
Nogal	23124,00	26.978,00	26.978,00	26.978,00	26.978,00
Frutales	433.752,00	506.044,00	506.044,00	506.044,00	506.044,00
Ganadería	2.681.555,68	3.128.481,63	3.128.481,63	3.128.481,63	3.128.41,63
Otros	566.329,50	660.717,75	660.717,75	660.717,75	660.717,75
TOTALES	4.853.686,78	5.662.634,58	5.662.634,58	5.662.634,58	5.662.634,58

VALOR PRESENTE NETO: \$ 29.565.289,04

Mediante este Valor Presente Neto del Impuesto Inmobiliario, el Estado Provincial podría constituir un Fondo de Garantía de aproximadamente 30 millones de pesos, con los que se incrementaría la inversión debido al multiplicador de la inversión, conforme se detalla en el capítulo VI. Queda claro que mediante esta política el Estado estaría persiguiendo Fines Extrafiscales, ya que pretende lograr objetivos económicos y sociales a partir de afectar parte de la tributación emergente de la propiedad inmueble.

Con este Fondo el Estado otorgaría garantías a las PyMEs que presenten proyectos de inversión, preferentemente referidos a la reducción del gasto público municipal pero que tengan impacto positivo en la producción, por ejemplo puesta en marcha de mataderos privados, privatización de la recolección y tratamiento de los residuos, proyectos de sustitución de importaciones de bienes de consumo, proyectos de explotación arqueológica y turística, etc., de manera tal que éstas puedan acceder

al crédito en condiciones más ventajosas en cuanto a, garantías, plazos y tasa de interés. Estos proyectos deberán ser evaluados en su relación costo / beneficio por la Autoridad de Aplicación, para determinar cuáles serán los proyectos viables a los que se les otorgará la garantía y cuáles no.

Como se trata de una operatoria crediticia, habrá PyMEs que cumplan con el Banco que las financie y PyMEs que no lo hagan, con respecto a éstas últimas el Estado Provincial deberá responder por ellas ya que actúa de garante, es en este punto donde se vería afectado el Fondo de Garantía debido a que se retirarán fondos para cumplir con la Entidad Financiera. Por lo tanto resulta importante estimar una tasa de riesgo crediticio que asumen los Bancos Privados con las PyMEs. Para ello, se consultó al Banco Privado "X" acerca de la morosidad de las PyMEs, obteniéndose los siguientes resultados:

Mora inferior a los 180 días:

EMPRESA	PRESTAMO ORIGINAL	MORA	CAPITAL ADEUDADO
1	9.060	340	727
2	15.000	1.317	0
3	50.000	0	13.286
4	10.000	2.800	4.600
5	50.000	30.500	12.500
6	5.400	522	3.600
7	80.000	2.400	60.000
8	180.000	0	27.500
9	200.000	11.100	140.000
10	180.000	0	147.000
11	46.000	6.600	23.000

Mora superior a los 180 días:

EMPRESA	PRESTAMO ORIGINAL	DEUDA VENCIDA	PREVISIÓN
A	182	179	9,11
B	1.447	1.428	72,37
C	27.022	26.664	1.351,10
D	113	113	5,65
E	42.243	25.240	10.560,00
F	24.390	24.068	6.339,00
G	2.882	1.447	86,46

¿Qué sucede con el presupuesto Provincial si el Estado debe retirar los fondos para cancelar la deuda de las PyMEs que resulten morosas?

Como contrapartida, y para que el Estado pueda cubrir este desfase, deberá requerir a las PyMEs garantizadas una contra garantía, que podría consistir en hipoteca, prenda, cesión de derechos o un porcentaje de la producción que dicha PyME obtenga con el proyecto de inversión.

De la encuesta realizada al Gerente del Banco Sudameris, notamos una negativa a aceptar las garantías del Estado Provincial, lo que se debe a la falta de confianza que pueden tener los Bancos Privados con el Estado, pero debemos considerar que sin lugar a dudas, el Estado va a recaudar el impuesto mientras halla habitantes dado a que son derechos a cobrar que posee establecidos mediante Ley.

Sin embargo para obtener una mayor confianza por parte de las entidades financieras consideramos propicio que el Estado al momento de otorgar las garantías a las PyMEs emita certificados de garantías a favor de la entidad financiera o algún tipo de bono de cancelación de deudas.

Capítulo VI: Conclusiones.

La idea principal que surge del análisis, es que en condiciones normales es posible pensar en formular propuestas, que aprovechando el marco jurídico existente se puedan traducir en instrumentos de política regional.

Es verdad que el contexto actual de crisis conspira contra la posibilidad de su instrumentación, pero pensar en ese sentido es simplemente anular cualquier posibilidad de desarrollo de políticas que no sean aquellas de corto plazo y destinadas al salvataje de la economía.

En este sentido creemos que, el fondo de garantías basado en el VPN del Impuesto Inmobiliario a pagar por las empresas promovidas, constituye una inversión del Estado Provincial en sus zonas marginales destinada a fomentar el crecimiento económico basado en la redistribución de los recursos y en la generación de nuevas PyMES con el consecuente aumento de la inversión y el empleo privados.

Los efectos esperados de esta iniciativa son la reducción del gasto público municipal mediante la tercerización de servicios, el aumento de la producción de bienes y servicios finales que mejoren los saldos de balanza comercial de las comunidades del interior y por ende de la provincia y la construcción de obras de infraestructura mínimas.

Bibliografía:

- Regímenes de promoción. Análisis y propuestas – Caso Catamarca. Marcelo Altamirano, Elisa Elizagaray y otros. Monografías.Com. – Catamarca 2.000
- Ley 24467 PyME – Título II
- Ley 25300
- Decreto 1076/2001
- Resolución SEPyME N° 24/2001 determinación de calidad PyME
- Res. Ex S.M.I. 301/96 sobre Capital Social Mínimo
- Res. SEPyME 8/98 sobre Registro Nacional de SGR
- Res. SEPyME 18/98 sobre Unidad de Supervisión y Control
- Res. SEPyME 133/98 sobre Modelo de Estatuto
- Res. SEPyME 134/98 sobre Requisitos a cumplir para obtener la autorización para funcionar
- Res. SEPyME 135/98 sobre Régimen informativo a cumplir por las SGR autorizadas
- Comunicaciones A-2806, A-2932 y A-3141 del BCRA.
- Pautas para la Evaluación de Proyectos. Organización de Naciones Unidas Para el Desarrollo Industrial. Serie “Formulación y Evaluación de Proyectos” Nro.2. Nueva York 1972.
- Ley Impositiva Anual – Provincia de Catamarca – Año 2002