

# UNIVERSIDAD DEL CEMA

LA PROBLEMÁTICA EN EL  
ACCESO AL FINANCIAMIENTO  
BANCARIO EN LAS MICRO,  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS  
EMPRESAS EN ARGENTINA

AUTOR:  
FEDERICO R. BUR

PROFESOR:  
OLIVIER GARRIGUE

## **INDICE**

I – Introducción

II – Las definiciones de Micro, Pequeñas y Medianas empresas

III – Las distintas fuentes de financiamiento en las MIPYMES en Argentina

IV – La importancia de la MIPYMES en Argentina

V – La importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en otros países

VI – La debilidad en los sistemas de información en las MIPYMES

VII – La economía informal en Argentina

VIII – Evolución y mora del financiamiento bancario en Argentina

IX – Los plazos del deudor moroso dentro de las Entidades Financieras

X – Ley de Concursos y Quiebras. Los beneficios para el deudor

XI – Conclusiones

## **I - INTRODUCCION**

Este ensayo tiene por finalidad describir la problemática que existe en el acceso al financiamiento bancario en las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

Es importante destacar que tanto los datos como las conclusiones que contiene este trabajo, no contemplan los continuos cambios que se han producido en nuestra economía desde Diciembre 2001, momento desde el cual se han sucedido una serie de cambios drásticos que han profundizado la crisis tanto en lo social como en lo económico.

Continuando con el contenido del mismo y teniendo en cuenta el comentario antes vertido, consideramos tres aspectos importantes a desarrollar.

El primer aspecto está orientado a exhibir la importancia que poseen las MIPYMES dentro de nuestra economía como en la de otros países.

Sin embargo en muchas oportunidades se aprecia la existencia de ciertas restricciones al financiamiento bancario hacia las MIPYMES, las cuales obedecen a distintos factores.

Estas restricciones tienen distintos orígenes, dentro de los cuales podemos mencionar la debilidad de los sistemas de información y el grado de informalidad que presenta nuestra economía, contexto en el cual se encuentran inmersas las MIPYMES.

Si partimos de la base que existen determinados factores que afectan a las MIPYMES, los cuales crean cierto grado de incertidumbre acerca del presente y futuro de esta clase de empresas, es necesario pensar que estos elementos se traducen en barreras que imposibilitan incrementar el financiamiento hacia este sector de nuestra economía.

Teniendo en cuenta esta idea, la posibilidad de acrecentar el nivel de asistencia financiera hacia las MIPYMES, dependerá en parte de que este sector tome conciencia de la existencia de determinadas circunstancias que afectan su evolución, como así también de la presencia de otros factores que dificultan la correcta evaluación que llevan adelante las Entidades Financieras. Debemos tener en cuenta que este análisis

que llevan a cabo los bancos, está dirigido a poder cuantificar las reales necesidades que estas Micro, Pequeñas y Medianas empresas poseen.

Un segundo aspecto a considerar es el concerniente a las Entidades Financieras, las cuales y a través de la financiación que brindan al sector de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas y teniendo en cuenta la cantidad de esta clase de firmas que funcionan en nuestro país; sumado a que las mismas pertenecen a distintos sectores; logran atomizar y diversificar sus carteras activas, traduciéndose esta circunstancia en una reducción de los riesgos de incobrabilidad.

Pero como se mencionó anteriormente, tanto la debilidad de los sistemas de información, sumado al grado de informalidad o economía oculta en la cual están inmersas las MIPYMES, afectan la cuantía de la asistencia crediticia o la viabilidad de los proyectos de inversión a financiar por las Entidades Financieras. Esta situación hace que el sistema financiero restrinja la asistencia hacia las MIPYMES.

A su vez a la conclusión antes mencionada, debemos relacionarla con el tercer aspecto a considerar, que es el marco jurídico dentro del cual se desenvuelven tanto las Entidades Financieras como las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

Sobre este punto, debemos reconocer que los procesos legales tendientes al recupero de las acreencias por parte de las Entidades Financieras en nuestro país, presentan un importante problema.

Este problema radica en la lentitud de los procesos ejecutorios, circunstancia que afecta en forma directa a los Bancos, ya que estas instituciones deben y en función al atraso registrado en el cobro de las acreencias, reclasificar al deudor y proceder a efectuar el previsionamiento según las normas vigentes emanadas del BCRA. Esta situación impacta en forma directa en el resultado de las distintas Entidades Financieras.

Sin embargo, al problema de la lentitud en los procesos, debemos agregarle un elemento sumamente importante y de difícil cuantificación, que es la incertidumbre que proviene del propio proceso ejecutorio, de poder recobrar o no la totalidad de las sumas adeudadas, incluyendo los gastos incurridos en dichos procesos.

A su vez, en estos últimos tiempos se ha agregado un nuevo elemento a tener en cuenta, que proviene de los beneficios que obtienen los deudores a través de la apertura de su concurso de acreedores, en detrimento de los acreedores.

Teniendo en cuenta los comentarios antes vertidos, es lógico que las Entidades Financieras sean mas restrictivas al momento de asistir crediticiamente al sector de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, como así también que intenten tomar todos los recaudos posibles en cuanto a la instrumentación de las operaciones crediticias y a la clase de garantías solicitadas a las MIPYMES, intentando reducir por este medio los riesgos de incobrabilidad que se pudiesen llegar a presentar.

Si tenemos en cuenta la existencia de determinados factores que influyen en el momento de analizar a una MIPYME y de un complejo marco legal, el cual afecta en forma directa a las instituciones financieras, es lógico pensar que la asistencia crediticia hacia este sector de nuestra economía se contraiga, como así también que las tasas de financiamiento sean elevadas, representando los costos provenientes por los riesgos asumidos.

## **II - LAS DEFINICIONES DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Dado que el presente trabajo está orientado al estudio de las MIPYMES en la Argentina, es sumamente importante que comencemos con las distintas definiciones que existen al respecto.

Hay que aclarar que el enfoque de este trabajo está orientado hacia las MIPYMES (Micro, Pequeña y Medianas empresas), ya que el mismo es mas amplio que el de PYME (Pequeña y Mediana empresa). Sin embargo y por lo general, cuando se habla de PYMES se está incluyendo a los Micro emprendimientos.

Dentro de las definiciones, nos encontramos con la establecida por la Resolución 401/89 (modificada por la Resolución 208/93) del Ministerio de Economía, en donde se establece que la caracterización de “pequeña y mediana empresa” se determinará sobre la base de la relación existente entre la cantidad de empleados, el volumen de ventas y el nivel del patrimonio neto.

A su vez la relación existente entre el número de empleados, el nivel de ingresos y el valor de los activos productivos, varía según el sector productivo (industria, comercio y servicios, minero, transporte o agropecuario) al cual pertenezca la empresa, sin existir una definición homogénea entre los distintos sectores.

Esta definición fue utilizada por el BCRA en su normativa, hasta la publicación de la Comunicación A 3321 de Agosto 2001, la cual modificó y estableció una nueva condición para la determinación de micro, pequeña y mediana empresa.

En la misma se establece que el único atributo a tener en cuenta para determinar la condición de la empresa, es el valor total de las ventas anuales, excluidos los impuestos al valor agregados.

El importe a considerar para su clasificación, surge del promedio de ingresos de los últimos tres ejercicios en el caso de empresas en marcha, mientras que en el caso de que la antigüedad no alcanzase los tres años, se tomará un promedio proporcional de las ventas desde su puesta en marcha.

Con respecto a las nuevas empresas, en estos casos se tomarán los ingresos proyectados por la empresa para el primer año de actividad.

Tamaño/Sector	Agropecuario	Ind.y Minería	Comercio	Servicios
MICRO	150.000	500.000	1.000.000	250.000
PEQUEÑA	1.000.000	3.000.000	6.000.000	1.800.000
MEDIANA	6.000.000	24.000.000	48.000.000	12.000.000

Importes en pesos  
Fuente: BCRA

A su vez la categorización entre Micro, Pequeña y Mediana empresa, varía en función de las distintas entidades financieras, estableciéndose por lo general el nivel de ventas anuales como atributo a tener en cuenta al momento de establecer la clasificación de las mismas. Esta clasificación solo sirve a efectos internos de cada institución, orientándose la misma a determinar exclusivamente que sector dentro de la Entidad Financiera será el encargado de llevar adelante la relación comercial y crediticia con la empresa.

Al analizar las distintas definiciones existentes en otros países sobre las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, observamos que no existe una definición de MIPYMES homogénea entre los mismos, lo cual dificulta poder establecer un patrón o atributo común a tener en cuenta que posibilite establecer un concepto común.

A su vez, debemos mencionar que las definiciones o características que diferencian a una MIPYME de una gran empresa, varían según se trate de una empresa correspondiente al sector manufacturero, del sector servicios, de la construcción, etc.

También hay que tener en cuenta que las definiciones contemplan en algunos casos exclusivamente la cantidad de personal ocupado, en otro al valor del capital invertido o el volumen de los ingresos por ventas o una combinación de los factores antes enumerados.

Sin embargo, en el siguiente cuadro se ha hecho una comparación entre las distintas clasificaciones en distintos países.

### CLASIFICACIÓN DE MIPYME (1)

(Por número de trabajadores)

País	Micro	Pequeña	Mediana
Chile (1994)	1-9	10-49	50-199
Brasil	1-19	20-99	100-499
EE.UU. (2)	s/d	hasta 500	Hasta 500
Italia	s/d	hasta 200	s/d
Alemania	s/d	hasta 10	Hasta 499
Japón	1-4	5-30	Hasta 300

(1) En general se refiere a la industria manufacturera

(2) El Nro. corresponde a Pequeñas y Medianas empresas

Fuente: FIEL

Como ya observamos, la conceptualización de MIPYMES varía entre los distintos países, teniendo a su vez esta clase de empresas características bien definidas y mas aún en nuestro país.

A continuación se resumen las principales características correspondientes a las MIPYMES en Argentina.

### Principales Características de las MIPYMES en Argentina

	Pequeñas	Medianas	Grandes
Tipo de Organización	Dueño único, S.R.L. o S.A.	S.A.	S.A.

Desarrollo inicial basado en	Experiencia previa en el sector	Experiencia y acceso a nueva tecnología	Acceso a nueva tecnología y experiencia
Exportaciones (en % de vtas.)			
Mercosur	4,0	3,8	2,0
Resto	2,5	6,0	14,0
No opera con crédito bancario (% de empresas)	24,0	14,0	0,0

Fuente: Encuesta FIEL

Además de poder observar las principales características de las MIPYMES, es interesante apreciar que la experiencia previa en el sector ha sido el común denominador en el desarrollo de las mismas. Así mismo pero con distinto grado de importancia, el acceso a la nueva tecnología se presenta como el principal factor de desarrollo en las empresas de mayor tamaño.

Es también interesante la relación que existe entre las exportaciones dirigidas al MERCOSUR y las destinadas al resto del mundo. Se observa claramente que a medida que la empresa adquiere un mayor tamaño, sus ventas están más orientadas hacia el mercado extra zona que hacia el MERCOSUR.

Esta característica nos permite pensar en la importancia que podría llegar a tener el MERCOSUR para aquellas empresas de menor tamaño que se encuentran imposibilitadas por diversos motivos, de efectuar exportaciones a países extra zona.

### **III - LAS DISTINTAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN LAS MIPYMES EN LA ARGENTINA**

Al hablar sobre las distintas fuentes de financiamiento a las cuales acceden o tienen posibilidades de acceder las MIPYMES, es muy interesante observar los resultados obtenidos de una encuesta efectuada por FIEL.

En el siguiente cuadro se puede apreciar que las principales fuentes de financiamiento, tanto en empresas de menos de 500 empleados como en las de más de 500, son la

reinversión de utilidades, seguido por el crédito bancario y luego por la financiación de proveedores.

Así mismo el crédito proveniente del exterior, básicamente está orientado hacia las firmas de mayor tamaño, alcanzando las MIPYMES de menos de 200 empleados una pequeña porción de esta clase de financiamiento.

#### **Las distintas fuentes de financiamiento en MIPYMES**

Empleo	Reinv. Utilid.	Ap. Socios	Fin. Proveed.	Cred. Banc./Fin.	Cred. Exterior
1 - 5	62	5	38	36	0
6 - 10	73	16	31	44	0
11 - 50	73	14	43	60	2
51 - 200	64	13	52	67	16
201 - 500	66	5	53	68	37
+ 501	83	9	39	65	30

Fuente: Encuesta FIEL

Otra de las características es que el uso del crédito bancario se incrementa en la medida que el tamaño de la empresa aumenta, excepto en las de mas de 500 personas ocupadas, en donde la merma en la utilización del financiamiento bancario se suple con una fuerte política de reinversión de utilidades. También es posible que la reducción que se evidencia en la financiación bancaria local, haya sido reemplazada por los créditos provenientes del exterior, los cuales llevan implícitos una menor tasa de interés.

#### **IV - LA IMPORTANCIA DE LAS MIPYMES EN ARGENTINA**

Dentro de este punto y tendiente a analizar la importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en nuestra economía, podemos comenzar con la generación de empleo que producen las MIPYMES.

Al respecto y para poder tener una noción mas clara sobre la generación de empleo de las MIPYMES, el siguiente cuadro resume los datos de los censos 1974, 1984 y 1994 con respecto a la cantidad de unidades censales y el número de ocupados, correspondientes al sector industrial.

**Evolución intercensal del nro. de unidades y nro. de ocupados en la industria en Argentina**

Nro. de Ocupados	Unidades Censales				Ocupados			
	1974	1984	1994	Var. 84 - 94	1974	1984	1994	Var. 84 - 94
1 a 10	108.237	89.604	85.414	-4,7%	117.014	143.548	259.380	80,7%
11 a 50	13.931	15.647	12.894	-17,6%	221.900	291.564	271.704	-6,8%
51 a 200	3.189	3.207	2.748	-14,3%	263.210	293.545	272.927	-7,0%
Mas de 200	1.031	918	468	-49,0%	531.664	446.944	254.368	-43,1%
Totales	126.388	109.376	101.524	-7,2%	1.133.788	1.175.601	1.058.379	-10,0%

Fuente: INDEC

De las cifras del cuadro precedente, se desprende una reducción entre los censos 1984 y 1994 de un 7.2% en el total de unidades censales, situación que se tradujo en una disminución del empleo total del 10%.

Sin embargo se observa un incremento de consideración en la generación de empleo proveniente de los establecimientos de menos de 10 personas ocupadas, mientras que en las empresas de mas de 200 personas, presentan una caída que se ubica en un 43.1%.

Si sumamos la cantidad de personal ocupado en el rango de 1 – 50, el mismo representaba en 1994 el 50,2% sobre el total de los ocupados en el sector industrial, mientras que en 1984 y dentro del mismo tramo, los mismos solamente representaban el 37%.

La situación de traspaso de personal de las empresas de mayor tamaño hacia las de menor tamaño, se ha originado mas que nada en la creación neta de nuevas firmas pequeñas, que al incremento natural del tamaño de las empresas pequeñas ya instaladas.

Al referirnos a la dinámica poblacional en las empresas, la misma tiene su origen en la interrelación entre las tasas de natalidad y mortalidad.

Pero debido a la falta de datos sobre las tasas de natalidad y mortalidad, en un trabajo efectuado por el BCRA se realizaron ciertas estimaciones que permiten hacer una aproximación a las tasas antes mencionadas.

**Tasas de natalidad y mortalidad de las empresas industriales y comerciales en Argentina según la edad de la empresa**

Sector	Natalidad	Mortalidad
<b>Industria</b>		
< 7 años	2,60%-4,90%	13,20%-17,80%
< 30 años (> 7 años)	2,60%	0,99%
> 30 años	4,92%	3,75%
<b>Comercio</b>		
< 20 años	7,70%	7,09%
> 20 años	10,30%	9,35%

Fuente: BCRA

Como se puede ver, en el sector industrial existe una alta rotación en las empresas con menos de 7 años de actividad, mientras que en el sector comercio, la rotación es menor. Pero dentro de este último sector, debemos observar que la rotación aumenta a medida que las empresas poseen una mayor antigüedad.

Continuando con la importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en la Argentina, en el siguiente cuadro, tanto a las unidades censales como al número de empleados, se le agrega el sector comercio y el de servicios, mas la generación de valor agregado de cada uno de los sectores antes mencionados.

**Unidades censales, ocupados y valor agregado para la industria, el comercio y los servicios**

Tamaño por nro. de ocupados	Unidades Censales		Nro. de Ocupados		Valor Agregado	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Millones \$	%
Micro	852.791	95,1%	1.614.365	46,6%	21.048	31,9%
Pequeña	36.209	4,0%	731.069	21,1%	14.462	22,0%
Mediana	5.169	0,6%	447.176	12,9%	11.123	16,9%

<b>Total MIPYMES</b>	<b>894.169</b>	<b>99,7%</b>	<b>2.792.610</b>	<b>80,6%</b>	<b>46.633</b>	<b>70,8%</b>
Grandes Empresas	2.264	0,3%	671.742	19,4%	19.253	29,2%
<b>TOTAL</b>	<b>896.433</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.464.352</b>	<b>100,0%</b>	<b>65.886</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: INDEC (1996)

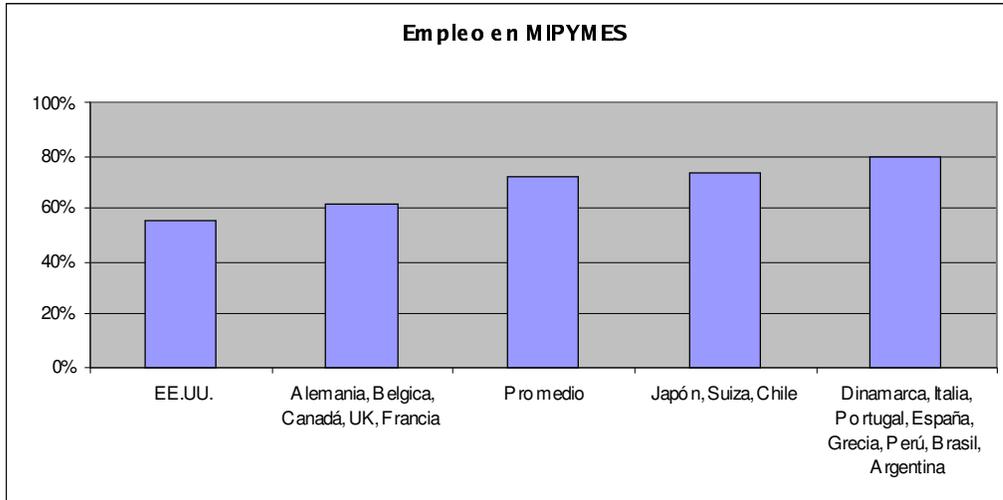
Podemos mencionar que lo mas llamativo de los resultados del censo efectuado por el INDEC, es que aquellas empresas con menos de 10 empleados, o sea los Micro emprendimientos, representan el 95,1% del total de las firmas existentes en los tres sectores. A su vez estos Micro emprendimientos generan un 31.9% del total del valor agregado y representan un 46,6% del total de ocupados.

Pero si tomamos al total de las MIPYMES, las mismas representan un 99.7% del total de las unidades censales, con una generación de valor agregado de casi un 71% y representando un 80.6% del total de los ocupados de los tres sectores.

## **V – LA IMPORTANCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN OTROS PAISES**

Al analizar a las MIPYMES dentro de otras economías de mercado, observamos que las mismas ocupan un lugar destacado en cada una de ellas. Esta circunstancia tiende a revertir la idea de que solamente en nuestro país las Micro, Pequeñas y Medianas empresas adquieren un rol de importancia.

A modo de ejemplo, el siguiente gráfico demuestra la importancia de las MIPYMES en la generación de empleo en los siguientes países.



Fuente: FIEL

Avanzando con el análisis, es interesante observar la distribución entre Micro, Pequeñas y Medianas empresas en distintos países.

**Distribución entre Micro, Pequeña o Mediana empresa por porcentaje de ocupación**

PAÍS	AÑO	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	(3)	GRANDES
Alemania	1990	25,9	18,7	18,2	44,6	37,2
Australia	1992	36,6	22,6	40,8 (1)	59,2	
Canadá	1991	27,2	22,3	15,9	49,5	34,6
Chile	1992	37,0	s/d	39,0 (2)	37,0	24,0
España	1991	42,4	23,0	14,5	65,4	20,0
Francia	1990	29,1	21,0	16,2	50,1	33,7
Japón	1992	36,4	17,7	18,3	54,1	27,6
EE.UU.	1991	24,6	18,8	13,5	43,4	43,1

(1) Mas de 100 empleados

(2) Corresponde a pequeña y mediana empresa

(3) Sumatoria entre Micro y Pequeña empresa

Fuente: FIEL

En la columna sombreada se ha sumado el porcentaje de ocupación correspondientes a las Micro y Pequeñas empresas, pudiendo observar que el promedio se ubica en un 50% aproximadamente, lo cual ratifica la importancia de las empresas mas pequeñas en la generación de empleo en las distintas economías.

## **VI - LA DEBILIDAD EN LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN LAS MIPYMES**

Al hablar sobre la debilidad que presentan los sistemas de información en las MIPYMES, debemos mencionar que los bancos al momento de analizar a una empresa, se nutren de la información histórica que brindan los Estados Contables, mas los datos post balances relacionados con la evolución de la firma bajo análisis.

Asimismo y dependiendo del tipo y plazo de la financiación, se añadirá el proyecto de inversión o algún tipo de información específica necesaria para la correcta evaluación del caso.

Es interesante aclarar que la importancia en el análisis de los Estados Contables, viene dado porque los mismos reflejan la evolución que ha tenido la empresa en los últimos años. Debemos tener en cuenta que el principal objetivo de los Estados Contables es el de posibilitar transmitir a terceros, la información económica y financiera sobre la situación y gestión que han llevado a cabo las distintas firmas. Pero en muchos casos se observa que la información contenida en los Estados Contables no refleja la realidad por la cual está atravesando la empresa.

No obstante el comentario anterior, debemos tener en cuenta que en muchas oportunidades las normas contables profesionales establecen distintos criterios de valuación sobre un mismo tema, lo cual posibilita que la empresa tome aquel camino que le permita exhibir una situación que diste de ser la real .

Pero en otras oportunidades, el criterio seguido busca deliberadamente ocultar la real situación de la empresa, como por ejemplo cuando no se constituyen provisiones o se las constituyen por debajo de los reales riesgos a los cuales está expuesta la firma.

Otra situación que es observada con mucho detenimiento, es la confección de revalúos técnicos, situación que en muchos casos no refleja el real valor de los bienes en cuestión, lo cual posibilita valorar ficticiamente los activos en cuestión

Estos puntos, los cuales se han mencionado a modo de ejemplo, no dejan de tergiversar la real situación de la empresa, afectando en forma directa la correcta evaluación que llevan a cabo las distintas instituciones al momento de medir la capacidad crediticia de una firma.

## **VII - LA ECONOMÍA INFORMAL EN ARGENTINA**

En este punto del trabajo, analizaremos la importancia de la economía oculta o informal en nuestra economía, problemática dentro de la cual están inmersas las MIPYMES.

Vamos a definir antes que nada a la economía oculta, como aquellas actividades económicas que no son declaradas ante las autoridades, motivando que las mismas no sean alcanzadas por el sistema tributario, como así también y en algunos casos, evitar el cumplimiento de ciertas regulaciones, situación que motiva que las estadísticas económicas no capten estas actividades.

Vale la pena mencionar que existen ciertos factores que estimulan a la economía informal, como ser las altas tasas impositivas, la existencia de controles ineficientes, las sanciones esperadas leves, etc.

El objeto de este parte del trabajo es exhibir la importancia de la economía oculta o informal dentro del conjunto de la economía, en donde están inmersas las MIPYMES.

Para comenzar debemos tener en cuenta que este fenómeno de la economía oculta o informal no solamente tiene lugar en nuestro país. En la gran mayoría de los países, aún en los mas desarrollados, el mismo tiene lugar, pero con distintos grados.

**Tamaño de la economía oculta en distintos países  
(PBI no registrado como porcentaje del PBI total)**

País	Tamaño de la economía oculta - Prom. 1990/93
México	33,0
Italia	24,0
India	22,4
España	17,3
Francia	13,8
Canadá	13,5
Australia	13,0
Holanda	12,7
Alemania	12,5
Gran Bretaña	11,2
EE.UU.	8,2
Suiza	6,9

Fuente: Schneider y Enste (2000)

Para establecer el grado que alcanza la economía informal en nuestro país, tomamos un trabajo elaborado por FIEL. El mismo se basó en la recaudación potencial versus la recaudación real del IVA, para luego poder medir mediante su incumplimiento, la evasión y consecuentemente el tamaño de la economía oculta.

Este trabajo arribó a la conclusión de que la recaudación potencial del IVA en el período 1997 fue de \$ 30.514,4 millones, versus una recaudación efectiva en igual período de \$ 21.387,3 millones; lo cual nos da una diferencia absoluta de \$ 9.125,1 millones, o sea una diferencia relativa de 29.9%.

Este dato permite observar claramente la importancia que posee en nuestro país la economía oculta.

Siguiendo con la importancia de la economía informal en nuestro país, otro estudio efectuado demuestra la magnitud de la evasión en el Impuesto a las Ganancias en personas físicas. Este trabajo se desarrolló a través de una metodología que permitiese estimar la recaudación del Impuesto a las Ganancias en las personas físicas sobre la base de la encuesta permanente de hogares (EPH).

**Recaudación Imp. a las Ganancias en Personas Físicas correspondientes al  
año 1997, comparando la recaudación AFIP vs. simulación EPH**

<b>Supuestos</b>	<b>AFIP</b>	<b>Simulación EPH</b>	<b>Diferencia</b>	<b>% Evasión</b>
1	1779,2	2914,2	1135,0	-38,9%
2	1779,2	3335,0	1555,8	-46,7%
3	1779,2	3608,2	1829,0	-50,7%

Fuente: FIEL

Los tres resultados son claramente dependientes de los supuestos realizados, con respecto a la subdeclaración de ingresos.

En el ejemplo 1 el problema radica en que la EPH no refleja en su universo a los individuos de mas altos ingresos.

En el ejemplo 2 se incorporó a las observaciones de mas de \$ 300 mil de ingreso gravado y se supuso que no contenían subdeclaraciones de ingresos.

En el ejemplo 3 se incorporó las observaciones de mas de \$ 300 mil de ingreso gravado y se supuso una subdeclaración de ingresos igual a la de los otros tramos.

Si descartamos al ejemplo 1, ya que no toma en cuenta a los individuos de mas altos ingresos, la evasión en el Impuesto a las Ganancias en las personas físicas se ubicaría entre el 46.7% y un 50.7%.

El tercer elemento a tener en cuenta relacionado con la economía oculta, es el mercado laboral.

Entendemos por informalidad laboral a aquellas relaciones que se mantienen ocultas ante los organismos de control, con el fin de evadir las cargas tributarias sobre el trabajo y las regulaciones concernientes al empleo.

En este cuadro podemos observar en forma desagregada por sector de la actividad, las distintas tasas de informalidad en el empleo.

**Empleo informal por rama de actividad y tamaño de empresa**

<b>Total sectores</b>	<b>1992 (%)</b>	<b>1995 (%)</b>	<b>1997 (%)</b>
Hasta 25	53,3	49,8	57,0
De 26 a 100	11,4	10,9	15,4
De 101 a 500	5,5	8,1	9,6
Mas de 501	4,6	6,2	9,6
<b>Total</b>	<b>35,1</b>	<b>32,5</b>	<b>37,6</b>
<b>Alimen., bebidas y tabacos</b>			
Hasta 25	40,8	50,9	51,5
De 26 a 100	8,8	13,9	27,8
De 101 a 500	8,6	5,9	2,7
Mas de 501	11,9	10,1	7,1
<b>Total</b>	<b>23,4</b>	<b>26,8</b>	<b>33,0</b>
<b>Construcción</b>			
Hasta 25	80,3	72,7	81,1
De 26 a 100	16,4	10,8	29,9
De 101 a 500	2,8	21,6	22,5
Mas de 501	1,2	5,2	7,6
<b>Total</b>	<b>65,2</b>	<b>60,6</b>	<b>71,7</b>
<b>Comercio</b>			
Hasta 25	50,4	45,5	51,6
De 26 a 100	19,0	14,6	20,7
De 101 a 500	17,1	17,5	13,3
Mas de 501	23,1	23,4	22,1
<b>Total</b>	<b>46,0</b>	<b>39,8</b>	<b>43,9</b>

Fuente: FIEL sobre base a EPH (INDEC)

Podemos observar que a nivel general existe un incremento en la informalidad laboral entre 1995 y 1997, correspondiendo a las firmas de menos de 25 personas (o sea las mas pequeñas), el mayor grado de empleo informal.

Así mismo y a medida que el tamaño de la firma aumenta, el porcentaje de informalidad disminuye en forma considerable, situación que tiene su origen en el mayor control y fiscalización que existe sobre las mismas por parte de los organismos de contralor.

Otro punto interesante de destacar es el alto grado de informalidad que presenta el sector de la construcción, el cual se encuentra en un nivel muy superior en comparación a los otros sectores.

Para concluir, si partimos de la existencia de la economía oculta o informal, debemos reconocer que cuando los participantes de esta economía recurren a una Entidad Financiera en busca de alguna clase de financiación, la información que brindan a la institución crediticia sobre el giro de sus actividades será incompleta o mejor dicho, no se ajustará a la realidad. Dicho en otras palabras, se está ocultando información sumamente útil al momento de analizar la viabilidad de la asistencia crediticia.

## VIII - EVOLUCIÓN Y MORA DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO EN ARGENTINA

A través del siguiente cuadro se puede observar la evolución de la asistencia financiera brindada por el conjunto de las Entidades Financieras, en 1999, 2000 y 2001.

### Síntesis de los Estados Contables del Sistema Financiero

(cifras en millones de Pesos)

	DIC. 1999	%	DIC. 2000	%	DIC. 2001	%
1) PRESTAMOS	77.698		76.152		70.188	
1.1) Sec. Púb. no Financiero	12.110		15.165		22.363	
1.2) Sec. Financiero	3.778		3.650		2.601	
1.3) Sec. Priv. no Financ. y Resid. en el Ext.	68.016	100%	64.497	100%	52.169	100%
1.3.1) Adelantos	11.016	16%	8.853	14%	6.455	12%
1.3.2) Doc. a sola firma, desc. y comprados	16.792	25%	15.796	24%	11.262	22%
1.3.3) Hipotecarios	16.029	24%	17.028	26%	16.060	31%
1.3.4) Prendarios	5.535	8%	4.881	8%	3.676	7%
1.3.5) Personales	5.589	8%	5.516	9%	4.624	9%
1.3.6) Otros	11.462	17%	10.845	17%	8.633	17%
1.3.7) Int. y dif. Cotiz. deveng. a cobrar	1.593	2%	1.578	2%	1.459	3%
2) Previsiones	-6.206		-7.160		-6.946	

Fuente: BCRA

De este extracto de los Estados Contables, podemos apreciar que la asistencia brindada a través de los Adelantos, mas los Docs. a sola firma, descontados y comprados, se ubicaba en 1999 en un 41%, mientras que en 2000 la misma se reduce a un 38% y termina en 2001 en un 34% del total de las financiaciones brindadas al Sector Privado no Financiero.

Siguiendo con el análisis de estos dos rubros, la asistencia disminuye en valores absolutos en \$ 3.159 millones de 1999 a 2000, mientras que de 2000 a 2001 la caída se ubica en \$ 6.932 millones.

Debemos tener en cuenta que estas facilidades son de corto plazo y básicamente están orientadas a financiar el capital de trabajo, y la tendencia declinante ha tenido su origen en la recesión por la que atraviesa nuestra economía y la consecuente disminución y contracción del crédito hacia los distintos sectores, tanto productivos como de servicios.

Si observamos la evolución de las financiaciones con garantías prendarias e hipotecarias, de 1999 a 2000 la misma se incrementa tan solo en un 1.6%, pero si comparamos 2000 versus 2001, la disminución alcanza a un 9.9%, o sea \$ 2.173 millones.

Con respecto a la morosidad correspondiente a la cartera comercial, en el siguiente cuadro se presenta la performance de aquellos deudores superiores a \$ 200 mil y aquellos con deudas inferiores a los \$ 200 mil en forma separada.

#### **Clasificación de deudores Cartera Comercial mayores a \$ 200.000**

(cifras en millones de Pesos)

<b>CARTERA COMERCIAL MAYOR A \$ 200.000 - TOTALES</b>	<b>DIC. 1999</b>	<b>DIC. 2000</b>	<b>DIC. 2001</b>
Sit. 1: En situación normal	89,9	89,2	88,1
Sit. 2: Con riesgo potencial	2,8	2,3	2,5
Sit. 3: Con problemas	1,3	1,3	1,6
Sit. 4: Con alto riesgo de insolvencia	3,5	4,3	4,8
Sit. 5: Irrecuperable	2,0	2,3	2,6
Sit. 6: Irrep. por disposición técnica	0,6	0,6	0,5

En situación normal	89,9	89,2	88,1
En situación irregular	10,1	10,8	11,9

### Clasificación de deudores Cartera Comercial menores a \$ 200.000

(cifras en millones de Pesos)

CARTERA COMERCIAL NO MAYOR A \$ 200.000 – TOTALES	DIC. 1999	DIC. 2000	DIC. 2001
Sit. 1: En situación normal	75,8	73,6	76,4
Sit. 2: Con riesgo potencial	4,5	5,2	7,6
Sit. 3: Con problemas	3,8	4,0	3,7
Sit. 4: Con alto riesgo de insolvencia	11,0	10,4	6,0
Sit. 5: Irrecuperable	4,6	6,5	5,9
Sit. 6: Irrep. por disposición técnica	0,4	0,3	0,4
<b>En situación normal</b>	<b>75,8</b>	<b>73,6</b>	<b>76,4</b>
<b>En situación irregular</b>	<b>24,2</b>	<b>26,4</b>	<b>23,6</b>

Fuente: BCRA

Al observar la clasificación de la cartera mayor a \$ 200 mil, se desprende que a 12/2001 los deudores en situación normal disminuyen un 1.1% en comparación con 12/2000, lo cual medido en valores absolutos equivale a una reducción de la cartera en situación normal de \$ 4.731M. Sin embargo y dentro de este análisis debemos tener en cuenta que el total de la cartera correspondiente a los deudores de mas de \$ 200 mil presenta una disminución de \$ 4.639M (7.9%) entre 12/2000 y 12/2001.

Pero cuando analizamos a los deudores mas pequeños, con deudas inferiores a los \$ 200 mil, vemos que la cartera en situación irregular es mayor, ubicándose la misma en un 23.6% del total a 12/2001.

Así mismo, este segmento presenta una contracción de \$ 1.155M (18.9%) entre los períodos 2000 y 2001, situación que al igual que los deudores de mas de \$ 200 mil se enmarca dentro de las restricciones crediticias, las cuales han tenido su origen en el actual período recesivo por el que atraviesa nuestra economía y que tuvo su origen en Junio 1998.

Como conclusión, si comparamos la performance de los deudores de mas de \$ 200 mil con la de los menores a \$ 200 mil, podemos afirmar que las empresas comprendidas dentro en este último segmento, han sido mucho mas riesgosas que las otras.

Entonces, si tenemos en cuenta este comentario y le agregamos el contexto recesivo, es razonable que la asistencia financiera hacia el conjunto de las empresas haya experimentado una contracción.

## **IX - LOS PLAZOS DEL DEUDOR MOROSO DENTRO DE UNA ENTIDAD FINANCIERA**

Es interesante poder explicar cuales son los pasos que por lo general las Entidades Financieras siguen frente a los deudores que registran atrasos y cuales son los tiempos inherentes a los mismos.

En una primera etapa existe un plazo de negociación que tiende a que el atraso se regularice en un plazo no mayor de 90 días desde el primer incumplimiento, el cual está a cargo por lo general del área comercial. Dentro de este punto es importante destacar que este lapso de tiempo que transcurre desde el primer incumplimiento, se da siempre y cuando el deudor no haya solicitado la apertura de su concurso, y que exista por parte del deudor intenciones de regularizar su situación con el banco.

En mas de una oportunidad en este plazo de tiempo se procede a refinanciar las deudas, lo cual posibilita que el deudor regularice su situación.

Si dentro de este plazo de 90 días desde el primer incumplimiento no se regulariza el atraso, el deudor sale de la esfera comercial para pasar a un nuevo sector, el cual podemos denominar como “pre judicial”.

Este sector, el cual adquiere diversos nombres según cada institución, tiene como primera finalidad cambiar al interlocutor e intentar solucionar el atraso registrado a

través de algún tipo de acuerdo, el cual puede comprender una refinanciación de los saldos adeudados o una propuesta de cancelación de sus compromisos.

Esta tratativa sigue estando dentro de la esfera de la Entidad Financiera, pero de no encontrarse una solución que tienda a regularizar su situación, el deudor será derivado a un estudio jurídico para que este inicie las acciones legales que correspondan según el caso.

Es importante aclarar que en la primera etapa existieron aproximadamente 90 días desde el primer incumplimiento tendiente a regularizar la situación del deudor. En la segunda etapa y dependiendo de la complejidad del caso y de cómo el deudor lleve adelante las negociaciones con el sector de “pre judicial”, habrán de transcurrir otros 60 días mas.

Los plazos antes mencionados tienden a reducirse si en cualquier momento el deudor presenta la apertura de su concurso, ya que en este caso no queda margen de negociación alguna y es necesario cumplir con los tiempos estipulados para la verificación de las acreencias.

A los plazos descritos anteriormente y si no se llegase a regularizar la situación de atraso, comienzan a sumarse los plazos judiciales, ya que el caso es derivado a un estudio jurídico para que inicie las acciones legales que correspondan.

Al intentar establecer los tiempos que demandan las siguientes etapas, debemos tener en cuenta que los mismos son orientativos, y que a su vez y lamentablemente, en muchas oportunidades los plazos son mas prolongados de los que a continuación se detallaran.

Si tomamos el ejemplo de un juicio ejecutivo proveniente de una financiación con garantía hipotecaria sobre una propiedad inmueble, en un plazo no menor de entre 6 y 7 meses se podría obtener sentencia.

Si existiese una apelación con verdadero fundamento, podría llegar a transcurrir un año mas hasta obtener la sentencia firme.

Luego nos insumiría alrededor de 5 o 6 meses más obtener el auto de subasta, efectuar la constatación del bien y librar los oficios a las distintas reparticiones.

Estos plazos, no contemplan que el deudor en medio del proceso legal presente la apertura de su concurso de acreedores, situación que dilatará sustancialmente los plazos antes mencionados.

En este caso, hay que destacar que la dilatación en los plazos viene dada por la suspensión en el proceso ejecutivo hasta tanto el acreedor haya verificado sus acreencias en el proceso concursal (art. 21 inc. 2 Ley de Concursos y Quiebras).

## **X - LEY DE CONCURSOS Y QUIEBRAS. LOS BENEFICIOS PARA EL DEUDOR**

Debemos partir del principio que ha seguido la Ley de Quiebras, que ha sido el de proteger a las empresas de sus acreedores en aquellos casos en donde exista buena fe de parte del empresario y existan posibilidades de recuperación de las acreencias; y por otro lado, el de proteger a los acreedores cuando alguno de los puntos anteriores falle.

Debemos tener en cuenta que cualquier actitud de los poderes públicos de favorecer al deudor fallido, ya sea a través de la licuación de sus deudas o bien prolongando el trámite concursal, no favorece a la economía, sino que globalmente la entorpece.

Si efectuamos una rápida comparación entre el Chapter 11 y la Ley 24.522 de Concursos y Quiebras, observamos la siguiente gran diferencia.

Modo de entrar en el proceso: El Chapter 11 permite que la empresa inicie el proceso de reorganización voluntariamente aunque no se encuentre en cesación de pagos. A su vez también permite que los acreedores puedan solicitar la reorganización de la empresa deudora. Este procedimiento es el denominado Cram Down.

La Ley 24.522 establece la posibilidad de que el propio deudor que ya se encuentra en cesación de pagos (cualquiera fuese su causa) peticione la apertura de su concurso

preventivo. Es requisito esencial el estado de cesación de pagos para poder proceder a peticionar judicialmente la apertura del concurso de acreedores (art. 1 LC y Q).

Nuestra legislación concursal establece que todos los acreedores por causa o título anterior a la presentación concursal (como así también sus garantes) deban formular al síndico la verificación de sus créditos (art. 32 LC y Q)

Posteriormente al vencimiento del período de verificación de créditos, conforme al art. 34 de la Ley 24.522, durante un período de 10 ds. (siempre hábiles) tanto el deudor como los acreedores que hubiesen presentado el pedido de verificación, podrán formular por escrito ante la sindicatura, las impugnaciones que consideren pertinentes a los pedidos de verificaciones de acreencias presentados ante el síndico. Vencido este plazo, la sindicatura debe presentar en un plazo de 20 días (hábiles) el informe individual de las acreencias que han pedido su verificación, aconsejando cuales deben ser verificadas y cuales no. Después de esto, el Juez tiene 10 días (hábiles) para resolver (art. 36 LC y Q) cuales créditos considera verificados y cuales no.

Cuando existan observaciones a los pedidos de verificaciones de acreencias formulados ante la sindicatura, el Juez debe decidir declararlos admisibles o no (art. 36 LC y Q).

Debemos reconocer que sin entrar en demasiados detalles técnicos y jurídicos sobre las etapas procesales, nos remitiremos directamente a la propuesta de acuerdo y período de exclusividad.

Este período de exclusividad, consiste en el plazo procesal que establece nuestra legislación concursal a los efectos que, el deudor, formule su propuesta de acuerdo y consiga las conformidades de sus acreedores a la misma (conforme a las mayorías establecidas en el art. 45 LC y Q).

Si 20 días antes de que concluya el período de exclusividad el deudor no hiciere pública su propuesta, será declarado en quiebra (quiebra indirecta), excepto en los supuestos contemplados en la art. 48 de la Ley 24.522.

Este artículo contempla diversos supuestos, dentro de los cuales está el Cramdown. El procedimiento establecido es el siguiente:

Cuando el deudor no hubiese logrado las conformidades para el acuerdo, no se le declarará la quiebra si hubiere algún acreedor o tercero interesado en la adquisición de la empresa en marcha y formularan sus respectivas ofertas. A partir de la propuesta efectuada por los terceros o deudores interesados, se deberán alcanzar las conformidades establecidas por la Ley.

A su vez y dentro del procedimiento establecido por la Ley 24.522, subsiste la responsabilidad a cargo de los socios o accionistas por las obligaciones sociales que asumieron por la vía de fianzas o avales u obligaciones solidarias que hubieren prestado, no asumiendo el tercero adquirente responsabilidad sobre esos pasivos.

Debemos tener en cuenta que la ley limita el Cramdown a aquellas empresas que funcionan bajo el tipo de S.R.L., S.A. y Cooperativas (art.48 LC y Q), incluyendo a aquellas en las que existan participación estatal. O sea que en el resto de los casos el empresario insolvente queda excluido de este proceso de salvataje.

Como conclusión, además de los beneficios antes mencionados, debemos tener en cuenta que uno de los beneficios mas importantes radica en el tiempo que transcurre para el deudor desde su presentación concursal hasta la efectivización de su primer pago, en el caso de que haya obtenido las mayorías que marca la Ley para la aprobación de la propuesta concursal.

Otro beneficio sustancial es el congelamiento de la acreencias; esto significa que a los créditos solo se les computarán los intereses hasta el momento de la presentación concursal del deudor.

Y por último, debemos reconocer que en todos los procesos concursales, existe una fuerte quita en las sumas adeudadas, y que una vez aprobada la propuesta concursal y homologada la misma, se produce una novación de la deuda (art. 55 LC y Q). O sea que el concursado deja de deber el pasivo anterior a la presentación concursal, debiendo a partir de la homologación del acuerdo, solo lo comprendido en el mismo.

## **XI - CONCLUSIONES:**

En la primera parte del trabajo el objetivo estuvo puesto en definir a la MIPYMES y demostrar la importancia de las mismas, tanto en nuestro país como en otras economías del mundo.

La importancia de las mismas se pone de manifiesto a través de los datos aportados por el Censo 1994, según el cual si tomamos en conjunto a la industria, el comercio y los servicios, las MIPYMES representan un 99.7% del total de las unidades censales, un 70.8% del valor agregado y un 80.6% del total de los ocupados.

A su vez, los Micro emprendimientos (o sea los que ocupan menos de 10 personas) representan un 95.1% de las unidades censales, un 31.9% del valor agregado y un 46.6% de los puestos de trabajo.

Con respecto a la importancia de las MIPYMES en otras economías, la misma es relativamente menor de la que adquieren en Argentina, pero si consideramos solamente a la sumatoria de las Micro y Pequeñas empresas y su participación en el

empleo total, observamos que las mismas representan un 44.6% en Alemania, un 59.2% en Australia, un 65.4% en España y un 43.4% en EE.UU.

Estos datos hablan por si solos sobre la importancia de las MIPYMES dentro de nuestra economía y de la relativa menor importancia de las mismas en otros países.

Una característica a destacar, es que el desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas está dado básicamente por la experiencia previa en el sector, situación que en parte reduce los riesgos provenientes de la falta de conocimiento y experiencia sobre la actividad.

En la segunda parte, el objetivo estuvo puesto en demostrar la falta de confiabilidad de la información brindada por las MIPYMES.

Por un lado, la información proveniente de estas empresas es poco confiable, ya que la misma no refleja a través de los Estados Contables la real situación de las firmas. Es importante recordar en que los Estados Contables tienen por finalidad transmitir a terceros la información económica y financiera sobre la situación de los entes.

Y por otro lado, debemos reconocer la existencia de una economía oculta, la cual se manifiesta a través de una evasión aproximada en el IVA del 30%, una evasión en el Impuesto a las Ganancias en las personas físicas que se ubica entre un 46.7% y un 50.7% y una tasa de informalidad en el empleo que en promedio se ubica en un 37.6% (los picos están dados en las empresas de hasta 25 empleados) para los sectores de Alimentos, bebidas y tabaco; Construcción y Comercio.

O sea, la suma de la poca certidumbre en la información que se manifiesta en los Estados Contables (ya que estos sirven para observar y analizar la evolución y la performance de las empresas al momento de ser calificadas por las Entidades Financieras) y la presencia de una importante economía oculta o informal; demuestra la poca confiabilidad en la información que brindan las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

En la tercera parte se demuestra la existencia de ciertos beneficios para el deudor que solicite la apertura de su concurso de acreedores, en detrimento del acreedor. Estos son

básicamente, el congelamiento de las acreencias (los intereses solo se computarán hasta el momento en que el deudor efectúe la presentación concursal) y el tiempo que transcurre desde la presentación concursal y la efectivización del primer pago que resulte del acuerdo concursal.

A su vez debemos tener en cuenta que la gran mayoría de los acuerdos concursales llevan implícitos una quita del capital y un período de gracia para el pago, lo cual dilata aún mas en el tiempo el pago por parte del deudor.

Si ahora analizamos la evolución de la cartera comercial y básicamente a la cartera correspondiente a los deudores menores a \$ 200 mil, se observa que la misma es mas riesgosa, en comparación con la cartera que comprende a los deudores de mas de \$ 200 mil

A su vez y teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, es razonable que las Entidades Financieras orienten sus carteras hacia el corto plazo, básicamente en aquellas operaciones en donde los riesgos estén mas acotados y diversificados y, en aquellas que contemplen garantías reales.

A su vez se ve claramente que la fuerte contracción que experimentaron las financiaciones comprendidas en Documentos sola firma, descontados y comprados en el período 12/1999 a 12/2001, ha tenido su origen en la recesión por la que atraviesa nuestra economía.

Sin dejar de reconocer la importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, debemos reconocer que tanto la falta de información confiable como el alto grado de informalidad que se observa en nuestra economía, sumado a los beneficios que obtiene el deudor concursado en detrimento del acreedor y la performance que registran los deudores de menos de \$ 200 mil de deudas, es razonable que las Entidades Financieras restrinjan el financiamiento hacia las MIPYMES.

Si el sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas tuviese en cuenta la existencia de determinados factores desfavorables y tomasen conciencia de los

mismos, con el objeto de eliminarlos o reducirlos (ya que la solución a estos problemas dependen de las propias MIPYMES), y por el otro lado, sí se lograra erradicar la incertidumbre proveniente del marco legal, como así también agilizando los tiempos de los procesos, las Entidades Financieras brindarían una mayor asistencia crediticia a las MIPYMES, experimentándose casi con seguridad una importante reducción de las tasas de financiamiento

#### **BIBLIOGRAFÍA:**

**BCRA – Banco Central de la República Argentina (2001):** Documento de Trabajo Nro. 15: Las MIPYMES y el mercado de crédito en la Argentina.

**BCRA – Banco Central de la República Argentina (2002):** Texto ordenado actualizado sobre la determinación de MIPYME. Comunicación A 3321.

**BCRA – Banco Central de la República Argentina (2002):** Situación de deudores y Estados Contables del Sistema Financiero.

**DASSO ARIEL ANGEL – Tomo II:** Quiebras, Concursos Preventivos y Cramdown.

**FIEL – Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (1999):**

Documento de trabajo Nro. 52: Las estadísticas laborales.

**FIEL – Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (1999):**

Documento de trabajo Nro. 61: El crédito para las microempresas: una propuesta de institucionalización para la Argentina.

**FIEL – Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (1996):** Las

Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina.

**FIEL – Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (2000):** La

Economía Oculta en la Argentina.

**IERAL (1999):** Estrategias de apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

**INDEC – Instituto de Estadísticas y Censos (1994):** Resultados definitivos sobre el

Censo 1994.

**LEY 24.522:** Ley de Concursos y Quiebras.

**MINISTERIO DE ECONOMIA (1989):** Resolución 401/89. Caracterización de las

condiciones de Pequeñas y Medianas Empresas.

**SBA - Small Business Administration (2001):** Annual Report on Small Business and

Competition.

**SBA - Small Business Administration (2000):** Small Business Economic Indicators.

**UIA - Unión Industrial Argentina – Instituto para el Desarrollo Industrial (1999):**

Políticas de fomento a las PYMIS.