

# **LOS INCENTIVOS ECONÓMICOS FINANCIEROS A LAS PYMES COMO MECANISMO DE INTEGRACIÓN AL MERCADO**

**ADOLFO ANTONIO IRIARTE YANICELLI  
JAVIER FERNANDO KLUS**

## **RESUMEN**

La problemática de las PyMES no es un tema menor dentro del espectro de temas económicos, sociales y jurídicos que pueden afectar a un país. Las PyMES son agentes movilizadores de la economía y del empleo; y ambos factores se ven ampliamente afectados por el marco jurídico que puede influir en las mismas.

En la presente ponencia se intentó clarificar sobre la importancia de unificar los criterios que suelen utilizarse para catalogar una PyME y el riesgo que una falta de definición de un criterio común pueda generar en el marco de seguridad jurídica y económica.

En segundo término se destaca la importancia de establecer me-

canismos de incentivos, tanto directos como indirectos. En este sentido se intenta demostrar la relevancia del factoring como instrumento de incentivo directo genuino para las PyMES, y de la estimulación de los mecanismos de incentivos en I+D+i como instrumentos capaces de generar un círculo virtuoso “inversión-desarrollo económico”.

Como conclusión final los ponentes establecen que, “a través del análisis de las problemáticas anteriormente comentadas y de la utilización de los mecanismos de financiación sugeridos, es que se podrá convertir a las PyMES en competitivas, favoreciendo de esta forma su integración en los ampliamente globalizados mercados internacionales”.

## 1. OBJETIVOS Y FINALIDADES

Los objetivos de esta ponencia son abordar desde el punto de vista jurídico y económico la integración de las pequeñas y medianas empresas (en adelante PyMES) al mercado. Analizando primeramente el concepto de PyME, cuestión esta alejada de todo capricho, debido a que dentro de su marco conceptual se integraran o no los beneficios que la legislación dota a estas entidades. La ponencia se centrará en el estudio de los incentivos que clasificamos desde ya como directos e indirectos. Los incentivos *directos* son los que denominaremos financieros. Encontrándose dentro de esta categoría productos de financiación como el Factoring entre muchos otros. Los incentivos llamados *indirectos*, son los resultantes de la fiscalidad y surgen a manera de deducciones o bonificaciones de las bases imponibles o dentro de la cuota tributaria o deuda fiscal, según la legislación que se trate. Dentro de este tópico, encontramos como uno de los incentivos considerados más importantes en el derecho comparado, con una marcada finalidad parafiscal de integración competitiva al mercado; a los de investigación, desarrollo e innovación tecnológica (en adelante I+D+i), con un amplio desarrollo en países de la Comunidad Europea, abordándose un estudio comparado al respecto. Por último, la finalidad de esta ponencia, es analizar el fenómeno PyMES y su integración a los mercados, como medio de reactivación de la economía Nacional y Regio-

nal (MERCOSUR)<sup>1</sup> y las posibles armonizaciones conceptuales en los planos mencionados.

## 2. INTRODUCCIÓN

En esta era de globalización<sup>2</sup>, las PyMES se han convertido en grandes actores económicos adquiriendo suma relevancia en la estrategia de las naciones para la generación de ingresos, dinamización de la economía y expansión del empleo; en este sentido, estudios realizados demuestran que por cada puesto de trabajo generado por una gran empresa, se llegan a generar entre 3 y 4<sup>3</sup> a través de una PyME. Confirmando esta tendencia, este tipo de empresas representan el 95% de las industrias constituidas en los países miembros de la OCDE<sup>4</sup> y generan la mitad de los puestos de trabajo privados.

Ejemplos a nivel internacional podemos citar el caso de España en donde existen radicadas 2.813.120 empresas que pueden ser catalogadas como PYMES, de esa cifra el 93% corresponden a empresas con menos de 9 empleados<sup>5</sup>. Lo que demuestra la alta participación de las microempresas, dentro del conjunto de PYMES.

A nivel Regional podemos citar a Brasil, según últimos datos provistos por “el Ministerio de Desarrollo, Industria e Comercio Exterior”; al año 2000 existían 4,1 millones de empresas, de esta cifra el 98% correspondían a PYMES. En lo que respecta al mercado laboral, de los 30,5 millones de trabajadores activos, el 45% era empleado por este tipo de empresas.

Por último en el ámbito local, aunque no se tienen cifras precisas, los porcentajes de relevancia de las PyMES dentro de la economía

---

<sup>1</sup> Para abordar el estudio de la integración económica regional en materia financiera, recomendamos VILLEGAS, en su Curso [...], Bs. As., 2003; TORRES A. *Tratado de Derecho Tributario*, Vol. II, 2003; SERRANO ANTON. “Experiencias y perspectivas en los procesos de armonización tributaria [...]” CEF, 194/1999 Madrid.

<sup>2</sup> Un análisis particular se puede ver en STIGLITZ, J.E. en sus ensayos: “El malestar en la globalización” y “Los felices 90”; PEÑA ALVARES, *Manual de Fiscalidad Internacional*, pag. 25 y sig, ed. IEF, Madrid, 2001.

<sup>3</sup> En base a datos de Grandes y Medianas empresas radicadas en la República Argentina.

<sup>4</sup> OECD Small and Medium Enterprise Outlook, 2002 Edition.

<sup>5</sup> Datos suministrados por la Sec. Gral. de Ind., Dirección General de Política de la PyME. España.

se asemejan a los casos anteriormente expuestos. Todos los ejemplos mencionados nos hacen reflexionar de la importancia de abordar con la mayor seriedad y responsabilidad posible, y desde una perspectiva económica, social y jurídica esta problemática.

### 3. DESCRIPCIÓN CONCEPTUAL DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Existe gran diversidad de opiniones a nivel mundial a los fines de poder catalogar una empresa como PyME. Según la OIT, no hay una única definición que pueda englobar todos los aspectos de lo que es una pequeña o mediana empresa, ni las diferencias entre empresas, sectores o países con distinto grado de desarrollo.<sup>6</sup>

En general estos conceptos tienen en consideración criterios cuantitativos como ser el número de empleados o bien el nivel de facturación bruta de las mismas<sup>7</sup>. En este sentido el MERCOSUR a través de la resolución GMC n° 90/93, instituye los parámetros de referencia para apoyo a las PyMES, categorizando las mismas por sectores a saber: industria, y comercio y servicios. La resolución GMC n° 59/98 continúa con los mismos lineamientos estableciendo el siguiente cuadro:

	Microempresas		Pequeña Empresa		Mediana Empresa	
	Industria	Comercio y Servicios	Industria	Comercio y Servicios	Industria	Comercio y Servicios
N° de Empleados	1-10	1-5	11-40	6-30	41-200	31-80
Facturación Anual	US\$ 400 mil.	US\$ 200 mil.	US\$ 3,4 millones	US\$ 1,5 millones	US\$ 20 millones	US\$ 7 millones

<sup>6</sup> Contabilidad de las Pequeñas y Medianas Empresas, informe de la Secretaría de la UNCAT – United Nations Conference on Trade and Development -, TD/B/COM.2/ISAR/9, 20/04/2000.  
<sup>7</sup> Ahora bien, a los fines de poder abordar la problemática planteada, es preciso tener en claro el concepto que diferencia a las pequeñas, medianas y grandes empresas varía según los intereses y objetivos de quienes elaboran aquellas y según la fase de desarrollo del medio particular en que se deben aplicar.

En el caso de Brasil, el estatuto de Microempresas y Empresas de Pequeño Porte (ley N° 9.841/99) o bien el sistema de simplificación tributaria (SIMPLES, ley N° 9.317/96) establece un criterio de renta bruta para clasificar a las PyMES, otras reglamentaciones se basan principalmente en el criterio de número de empleados.

	Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Estatuto MPE	R\$ 244.000	R\$ 1.200.000	-
SIMPLES	R\$ 120.000	R\$ 1.200.000	-

Si vamos a un contexto internacional, la Unión Europea a través de la Directiva 2003/361/CE del 6 de Mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas; establece los siguientes parámetros de clasificación:

Categoría	Personal	Volumen de Negocio	Balance General
<b>Mediana</b>	< 250	<= 50 Mill. Euros	<= 43 Mill. Euros
<b>Pequeña</b>	< 50	<= 10 Mill Euros	<= 10 Mill. Euros
<b>Micro</b>	< 10	<= 2 Mill. Euros	<= 2 Mill. Euros

Por último, específicamente en Argentina y a través de la ley N° 24.467 en su art. 87, ley N° 25.300 en su artículo 1°, y de la Resolución 675/2002 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, se establece un criterio cuantitativo para su clasificación a través del nivel de ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y del impuesto interno que pudiera corres-

ponder. En este sentido los importes oportunamente definidos son los siguientes:

Categoría	Tipo de Actividad			
	Agropecuaria	Industria y Minería	Comercio	Servicios
Mediana	\$ 10.800.000	\$ 43.200.000	\$ 86.400.000	\$ 21.600.000
Pequeña	\$ 1.800.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 3.240.000
Micro	\$ 270.000	\$ 900.000	\$ 1.800.000	\$ 450.000

#### 4. INCENTIVOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

Como ya se adelantó en el objeto de esta ponencia, podemos llegar a clasificar a los incentivos económicos y financieros en *directos e indirectos*. Encontrando dentro de los *directos* a las subvenciones económicas para el desarrollo de actividades, mediante la facilitación del crédito por las entidades financieras o por parte del Estado. Pero frente a la crisis económica imperante en nuestro país, y a la inexistencia de estas últimas, se deben buscar alternativas que estén cargadas de mayores garantías y que brinden mayor confianza al sistema financiero. Tanto la ley N° 24.467 como la ley N° 25.300 ha incorporado la figura de la *Sociedad de Garantía Recíproca* como mecanismo de financiación y garantía, figura jurídica poco usada en la actualidad<sup>8</sup>.

En la Provincia de Tucumán la ley 7.200 trató de incentivar esta forma asociativa, facultando a la Caja Popular de Ahorros de la Provincia de Tucumán (Entidad Autárquica de la Provincia y garante del sistema financiero local) a integrar, en carácter de socio protector, la

<sup>8</sup> Hasta hace poco no llegaban a ser más de 20. Una de las últimas registradas, se recuerda Azul PyME SGR, Sociedad constituida por 122 PyMES de esa región con el Banco Industrial de Azul (S Protectora).

*sociedad de garantía recíproca*<sup>9</sup>.

Dentro de las alternativas más innovadoras de financiamiento en el Derecho Anglosajón y Europeo, y con algún desarrollo en la Argentina encontramos figuras como el **FACTORING**, capaz de dotar de confianza al mercado y a los inversores.

Como incentivos *indirectos* encontramos a los fiscales que han tenido principal desarrollo en la UE y dentro de esta en España, tanto que han llegado a palidecer la competencia leal en el mercado<sup>10</sup>. Entre los incentivos más destacados en el derecho comparado, por ejemplo en España, se instrumenta en el Impuesto de Sociedades como uno de los principales estímulos para incentivar la formación de la riqueza mediante la inversión empresarial directa<sup>11</sup>.

#### 4.1 EL FACTORING COMO MEDIO DE FINANCIACIÓN DIRECTA DE LAS PYMES

Se puede definir al FACTORING como la cesión a un factor o intermediario comercial y financiero de los derechos de cobro sobre los clientes de la empresa a un precio establecido de antemano, según contrato, encargándose la empresa de factoring de su cobro, y asumiendo ésta el riesgo total de la operación en el caso de impago momentáneo o permanente del comprador, mediante el pago de una comisión<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> El contrasentido de este incentivo, es que a la vez que le da facultades de garantizar el crédito a la Caja Popular de Ahorros, declara inembargables las deudas de la mencionada Entidad, declara la emergencia de las PyMES, llegando al exceso de suspender los juicios, sentencias firmes y medidas cautelares ejecutivas, que existieren sobre bienes sujetos a la actividad productiva de las mismas, de una cuestionable constitucionalidad, generando un efecto inverso al deseado por el legislador.

<sup>10</sup> Sentencia del TJ de Luxemburgo, del 15 julio de 2004, Decisión nº 2496/96/CECA de la Comisión, se cuestionan las ayudas del Estado Español a las Empresas Siderúrgicas mediante incentivos fiscales.

<sup>11</sup> LOPEZ-SANTACRUZ MONTES, J. A., Impuesto Sobre Sociedades, Ed. Francis Lefebvre, S. A., pag. 585/699, Santiago de Compostela, España, 2004. El autor mencionado analiza de manera clara y profunda el régimen de incentivos insertos en el Impuesto de Sociedades Español. Destacando las dos categorías existentes, el *régimen común* y los *regímenes específicos*, tipificados estos últimos por determinadas características empresariales o de la localización del sujeto pasivo, o bien por responder a medidas coyunturales para favorecer ciertas inversiones.

<sup>12</sup> GARCIA VILLAVERDE, R., "El contrato de Factoring". Edit. Mc. Graw Hill, 1999. Se analiza el origen de este instituto remontándolo en el comercio textil realizado entre Inglaterra y sus antiguas colonias de Norteamérica, en virtud del cual aparece la figura del Factor,

Si tenemos que establecer una descripción del factoring en la práctica, podríamos decir que supone la formalización de un contrato en virtud del cual, una empresa especializada (*la sociedad factor o compañía de factoring*) se encarga del cobro de facturas, letras, recibos, pagarés o en definitiva, del cobro de los créditos pendientes de otra (*la sociedad factorada o usuaria*). Estos créditos se han generado por la actividad normal de ventas de bienes o prestaciones de servicios de la sociedad factoreada y la cesión de los mismos a la compañía de factoring le permitirá, entre otras cosas, poder centrarse en los aspectos productivos y comerciales de su actividad.

Los agentes involucrados en dicha operatoria son, según lo descrito, los siguientes: **Factor**, es la empresa financiera que presta los servicios de factoring; **Deudor o comprador**, es el deudor del crédito transmitido al factor; **Ciente**, la empresa que contrata con el factor la transferencia de los créditos contra sus compradores.

Dentro de las modalidades del factoring encontramos los siguientes tipos: 1) factoring *con financiación o credit-cash* y 2) *el factoring sin financiación o maturity*. En el primero, la empresa usuaria (cliente) recibe de la compañía de factoring el pago inmediato de los créditos cedidos, independientemente de la fecha de vencimiento de las respectivas facturas, pagando intereses por la financiación recibida, mientras que en el segundo, el importe de los créditos no se anticipa sino que la empresa recibe el importe de su factura en el momento en que ésta es abonada por su deudor a la compañía de factoring.

A decir del catedrático JAVIER GARCÍA DE ENTERRÍA<sup>13</sup> “[...] *La opción a favor de la cesión de crédito como elemento vertebrador del factoring puede explicarse, de una parte, por el comprensible propósito de los operadores de asentar su actuación sobre esquemas y modelos legislativos aprobados. Pero además, si atendemos a la división de funciones que pueden tener cabida en una relación de factoring y a la aptitud de esta para desenvolverse según formulas variadas, se advierte también como la flexibilidad y ductilidad de la*

---

que en esta primera etapa adquiere un matiz de representante o agente de los comerciantes e industriales ingleses en esas tierras.

<sup>13</sup> JAVIER GARCÍA DE ENTERRÍA “Contrato de Factoring y Cesión de Crédito” – 2da. Edición. Edit. Civitas (1996). Pag. 56.



*cesión la convierten en el mecanismo más idóneo de entre los distintos instrumentos de circulación de crédito conocidos en nuestro ordenamiento para canalizar debidamente todas las situaciones que puedan llegar a verificarse en una relación de este tipo [...]". Otros autores sostienen que "el factoring se puede englobar dentro de aquellos contratos de colaboración empresarial en los que el cliente de la compañía de factoring acude a esta para solventar diversas necesidades empresariales"<sup>14</sup> (la cursiva es nuestra).*

Sobre esta temática, se expidió recientemente el Tribunal Supremo Español en sentencia del 11 de febrero de 2003, y como fundamento de derecho segundo, estableció claramente su naturaleza jurídica: *compleja, atípica y mixta*<sup>15</sup>.

Aunque la alternativa del factoring puede ser utilizada por empresas de cualquier tamaño, es conveniente señalar que es una opción de suma relevancia para las empresas medianas y pequeñas. En este sentido, y para empresas que no disponen de una estructura de personal acorde para realizar un seguimiento adecuado de su cartera de créditos, el factoring se convierte en la solución ideal para eliminar el riesgo de incobrables, dado que dicha cartera es transferida en su totalidad al factor, para que el mismo se encargue de su cobro y asuma el riesgo.

Por último, es necesario destacar la importancia de dicho instrumento para las PyMES que recientemente han decidido volcarse al mercado externo. En este sentido, el denominado factoring de exportación, permite a dichas empresas que la actividad de exportar no sea más una aventura sino que se convierta en una actividad viable para incrementar su facturación.

## **4.2 LOS INCENTIVOS FISCALES A LA INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA**

En este título realizaremos unas breves reflexiones sobre los in-

---

<sup>14</sup> "El contrato de Factoring", GARCIA VILLAVARDE y otros. Edit. Mc. Graw Hill (1999). Pág. 233.

<sup>15</sup> TS Luxemburgo, Sentencia del 26 de junio de 2003. También desarrollado en R.1/2004 DGT-HP Esp.

centivos fiscales de I+D+i como instrumentos de financiación indirecta para lograr la inserción competitiva al mercado por parte de las PyMES. Tomando como base del análisis a la legislación Española, que es una de la más avanzada de UE al respecto.

Explica LÓPEZ-SANTACRUZ MONTES<sup>16</sup>, siguiendo el criterio del LIS (art. 35), que la **INVESTIGACIÓN** es la indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y una superior comprensión en el ámbito científico y tecnológico. El **DESARROLLO** es la aplicación de los resultados de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico para la fabricación de nuevos materiales o productos o para el diseño de nuevos procesos o sistemas de producción, así como para la mejora de tecnología sustancial de materiales, productos, procesos o sistemas preexistentes.

Para que se entienda, el sistema tributario Español da la posibilidad de deducción del 100% como gasto del ejercicio contable, esto anterior al resultado contable (cuenta pérdidas y ganancias) de toda la inversión en I+D+i, con la particularidad que se añade una deducción en la cuota líquida del 30 % de la base de deducción, es decir de los gastos en I+D+i del periodo impositivo que se trate. Cuando los gastos efectuados superen la media de los dos años anteriores, la ley nos deja deducirnos hasta un 50% del I+D+i de la cuota líquida<sup>17</sup>. También se admite como gasto deducible los realizados con el efecto de producir el avance tecnológico (**INNOVACIÓN TECNOLÓGICA**) en la obtención de nuevos productos o procesos como el diseño industrial e ingeniería para la producción; la adquisición tecnológica avanzada en forma de patentes, licencias, know-how; la obtención de certificados de las normas ISO 9000, GMP o similares. También con un incremento de la deducción cuando el proyecto se encargue a una Universidad.

Se suma a estos incentivos la deducción para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación en las empresas

---

<sup>16</sup> LOPEZ-SANTACRUZ MONTES, J. A., Impuesto Sobre Sociedades, Ed. Francis Lefebvre, S. A., pag.585/699, Santiago de Compostela, España, 2004.

<sup>17</sup> Estos incentivos se potencian si lo mismos se concretan con una Universidad o contrato de personal full time. Para estos existe la posibilidad de incrementar la deducción al 20%.

de reducida dimensión (art. 36 LIS). Las inversiones y gastos susceptibles de acogerse a estas deducciones deben estar relacionadas con la mejora de la capacidad de acceso y manejo de información de transacciones comerciales a través de Internet, así como con la mejora de los procesos internos de la empresa mediante el uso de tecnologías utilizadas en la información y comunicación. También gozan de libretas de amortización los edificios (inmovilizados materiales) en el plazo de 10 años, por la parte afecta al I+D+i (art. 11.2.c. LIS).

A estos beneficios se adicionan otros generales como: 1. *Deducciones por la actividad de exportación*; 2. *Deducciones por inversiones medioambientales*; 3. *Deducciones por gastos de formación profesional*; 4. *Deducciones por reinversión en beneficios extraordinarios (según la ley nos podemos imputar conjuntamente este gasto con el I+D+i)*. Por último se establece que las cantidades no deducidas pueden ser imputadas a los ejercicios posteriores por un plazo máximo de 10 años, adicionándole el beneficio de 15 años cuando existan deducciones no practicadas de I+D+i

Concluyendo estos beneficios se incrementan cuando se trata de una empresa de reducida dimensión, tomando para su calificación el volumen de negocios del año anterior (6 millones de euros), teniendo la ventaja de la amortización acelerada (que deviene de multiplicar por 3 la amortización normal) de los inmovilizados materiales, con los límites establecidos por la legislación.

## 5. CONCLUSION DE LA PONENCIA

La problemática de las PyMES no es un tema menor dentro del espectro de temas económicos, sociales y jurídicos que pueden afectar a un país.

Las PyMES son agentes movilizados de la economía y del empleo; y ambos factores se ven ampliamente afectados por el marco jurídico que puede influir en las mismas. De lo hasta el momento expuesto, surge como primera conclusión relevante, la necesidad imperiosa de unificar los criterios que suelen utilizarse para catalogar una

PyME<sup>18</sup>. Es preciso tender hacia una definición a nivel global del concepto de PyME, o en su defecto a una catalogación regional de dicho concepto. La inexistencia de una estandarización de dicha definición genera un marco de inseguridad jurídica que en muchos casos se convierte en económica, y que por consiguiente atenta contra el normal funcionamiento de un sector económicamente tan importante.

Asociado con el concepto anterior, es preciso integrar a las PyMES dentro del marco de contención social que implica el proveerles de mecanismos tanto directos como indirectos de incentivos. A contraposición de la doctrina europea que intenta aglutinar al mayor número de empresas dentro de este concepto y de esta forma dotarlas de salvaguardas económicas y jurídicas que garanticen su nacimiento y continuidad; vemos el caso de las PyMES en la Argentina en donde algunos de los mecanismos que se han intentado desarrollar no han contado con el suficiente apoyo por parte tanto de los agentes públicos como privados involucrados (el caso típico es el de las SGR) habiéndose decretado su muerte antes que su propio nacimiento.

Esto nos lleva a plantear nuestra segunda conclusión, y es que consideramos al factoring como el instrumento natural, y que debería tornarse de fácil acceso, para que las PyMES consigan el ansiado financiamiento que les permita desarrollarse. Por última y como tercera conclusión queremos resaltar la importancia de la intervención del estado a través de políticas genuinas de incentivo al I+D+i, como única forma de establecer un círculo virtuoso entre inversión en I+D+i y desarrollo económico.

A través de un marco jurídico simplificado, y del establecimiento de un sistema genuino de financiamiento es que podremos convertir a las PyMES en competitivas, favoreciendo de esta forma su integración en los ampliamente globalizados mercados internacionales.

---

<sup>18</sup> Siguiendo el documento TD/B/COM.2/ISAR/L.6 del 3 de Octubre de 2002, en su Pto. 2 el Grupo de Trabajo Intergubernamental de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Informes (ISAR) de la UNCAT – [...] convino que en cada país habría que determinar una definición adecuada del término “pequeña y mediana empresa” en el marco del entorno económico nacional”.