



# **UNIVERSIDAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SOCIALES**

---

**Maestría en Administración y Marketing Estratégico**

**Análisis de los Programas de Asistencia Técnica y  
Financiera a Pymes brindados por Organismos  
gubernamentales, privados o mixtos en Argentina.**

Autor: VERONICA MARTEL

Tutor: ALICIA REY

Buenos Aires, Septiembre de 2005

## **Indice**

### **Capítulo 1 : Introducción**

Introducción.....	6
Problema.....	9
Justificación.....	9
Marco Conceptual.....	10
Objetivos.....	13
Hipótesis.....	13
Metodología.....	13
Resultados Esperados.....	14

### **Capítulo 2 : Descripción de las PYMES**

Descripción e Importancia de las Pymes.....	15
Eslabonamiento entre las Pymes y el sistema financiero.....	17
Problemas y Necesidades de las Pymes.....	20

### **Capítulo 3 : Organismos Públicos, Privados y Mixtos ligados al desarrollo de las Pymes**

Principales Programas de Ayuda para Pymes en Argentina.....	23
1) SSePyMEyDR (Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional).....	23
a) Régimen de Bonificación de Tasas de Interés.....	24
b) FONAPyME (Fondo Nacional de Desarrollo para Pymes).....	25
c) Crédito Italiano.....	26

d) Programa Global de Crédito a las Micro y Pequeñas Empresas (MiPEs II).....	26
e) Sociedades de Garantía Recíproca.....	27
f) Asistencia Técnica para el financiamiento.....	27
g) FOGAPYME (Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa).....	27
h) FOMICRO (Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Micro emprendimientos).....	28
i) Atención Pyme.....	28
j) Capacitación.....	29
k) Comercio Exterior.....	30
l) Régimen de Crédito Fiscal para Capacitación.....	30
ll) PRE (Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial).....	30
m) Red de Agencias.....	31
2) Banco de la Nación Argentina.....	32
a) FOMICRO.....	32
b) Otras líneas de crédito.....	32
3) Banco de la Provincia de Buenos Aires.....	33
a) FUERZA PYME.....	33
b) Otras líneas de crédito.....	33
4) Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A (BICE).....	34
a) Financiación de exportaciones.....	34
b) Prefinanciación de exportaciones.....	35
c) Financiación de inversiones.....	35
5) Banco Credicoop.....	35
a) Programa de desarrollo cooperativo.....	35
b) Programa de estímulo al crecimiento (PEC).....	36
c) Programa de modernización tecnológica II (FONTAR).....	36
d) Superintendencia de seguros de la nación.....	36
e) Fondo de Garantías Buenos Aires SAPEM (FOGABA).....	36
f) GARANTIZAR S.G.R.....	37

g) Leasing financiero.....	37
6) ABAPPRA (Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina).....	37
7) Banco COMAFI.....	38
8) Instituto Nacional de Tecnología Industrial ( INTI ).....	39
a) Asistencia tecnológica y productiva a pequeñas y medianas empresas .....	39
b) Asistencia tecnológica y productiva a micro emprendimientos .....	40
c) Programa de apoyo a emprendimientos de alta base tecnológica.....	40
d) Programa de apoyo a la producción de bienes de capital.....	41
e) Programa de Apoyo a la Sustitución de Importaciones.....	42
Organismos que prestan servicios financieros a las Pymes. ....	43
1) Sociedades de Garantías Recíprocas.....	43
2) FOGABA. ....	50
3) Bolsa de Comercio de Buenos Aires.....	62
4) Proargentina.....	67
5) FOMICRO (Fondo Nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos).....	69

#### **Capítulo 4 : Otros Instrumentos de Créditos y/o Garantías**

Soluciones para Pymes con fondos o garantías insuficientes:

1) Leasing.....	72
2) Leasing Operativo.....	74
3) Leasing Financiero.....	75
4) Factoring Financiero.....	76
5) Warrant.....	79
6) Fideicomiso.....	82
7) Fideicomiso Financiero.....	85
8) Fondo de Capital de Riesgo.....	88

## **Capítulo 5 : Opiniones de los Actores Involucrados:**

Entrevistas publicadas en diarios, revistas y suplementos referidas a los temas tratados en este trabajo.....	90
Resultados de investigaciones y estudios referidos al tema que aportan datos y opiniones útiles. ....	110
Entrevistas efectuadas a entidades que ofrecen programas de ayuda a Pymes.....	125

## **Capítulo 6 : Conclusiones:**

Conclusiones Finales.....	138
Recomendaciones.....	141
Bibliografía.....	143
Anexos.....	147

## **CAPITULO 1 : INTRODUCCION**

Los pequeños y medianos empresarios son un actor fundamental en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo. Un obstáculo de relevancia que enfrentan las Pymes en su proceso de crecimiento en la Argentina, pero también en la mayoría de los países desarrollados es el acceso al financiamiento en condiciones competitivas <sup>1</sup>.

El presente estudio se sustenta en diversas fuentes de información disponibles sobre el tema Pymes (Pequeñas y Medianas Empresas).

La información secundaria recogida sirvió para analizar el entorno macroeconómico y para apreciar la articulación entre Pymes y los organismos tendientes a financiar y ayudar a éstas.

La bibliografía consultada fue principalmente obtenida a través de Internet en las páginas Web propuestas en el proyecto de tesis y que se incluyen en la bibliografía, revistas y diarios locales ya que al ser un tema tan actual permanentemente se publica información útil para este trabajo.

Las principales fuentes de datos fueron: Unión Industrial Argentina – Observatorio Pyme, CEDEM (Centro de Estudios para el desarrollo Económico Metropolitano, del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires), BCRA, CEPAL, CESP (Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas en la Argentina de la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires).

---

<sup>1</sup> Lineamientos para una Política Pyme en la Argentina. Aportes para una Estrategia Pyme en la Argentina. Grupo de Políticas Pyme, CEPAL / Naciones Unidas. (2003).

También fueron consultados diversas publicaciones y estudios en torno a la problemática del tema en cuestión como ser entre otras, “Las Pymes Argentinas. Mitos y Realidades” publicada por ABAPPRA - Idepyme, Informes preparados por la Fundación Observatorio Pyme de la Unión Industrial Argentina, informes de Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires y Cuadernos del CEDEM.

Se utilizaron investigaciones anteriores referidas al tema, como la de “Sistemas de Información en Pymes y acceso al crédito en contextos de asimetría de información” realizada por José Pablo Dapena (Universidad del CEMA) y Juan Lucas Dapena (Banco Central de la República Argentina), “Aportes para una Estrategia Pyme en Argentina” publicado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La información primaria que se incluye en esta tesis principalmente son entrevistas a responsables de organismos que prestan asistencia a Pymes.

En el primer capítulo, se detalla el marco metodológico de la investigación describiendo el problema, la justificación y el marco conceptual resaltando luego los objetivos y la hipótesis.

En el segundo capítulo se hace una descripción sobre la importancia de las Pymes y sus necesidades financieras. Se describe el accionar de los intermediarios financieros en relación a estas empresas.

En el capítulo tres se describen los principales programas de asistencia técnica y financiera ofrecidos en el país por organismos públicos, privados y mixtos. También se analizan algunas entidades que prestan servicios financieros a Pymes.

En el cuarto capítulo se definen y explican otros instrumentos de créditos y/o garantías que pueden ser utilizados por

empresas, algunos muy utilizados en la actualidad y otros que aún no son muy conocidos.

En el quinto capítulo se incluyen opiniones de los actores involucrados en este tema, algunos obtenidos de publicaciones de informes y suplementos y otros que surgieron de entrevistas realizadas específicamente para este trabajo.

En el sexto capítulo está destinado a las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

## **MARCO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION**

### **Problema**

El nuevo rumbo por el que transita la economía argentina desde el fin de la convertibilidad, significó para muchas pequeñas y medianas empresas el inicio de una etapa de revalorización.

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas necesitan del crédito para sostener inversiones en activos fijos y activos de trabajo pero generalmente se les dificulta obtenerlo por diversas razones que se analizarán en este trabajo.

En el Mercado de las Pymes Argentinas el crédito y la asistencia técnica son o parecen ser escasos o prohibitivos.

Aparentemente muchas empresas Pymes argentinas no están utilizando ayuda técnica y financiera brindada por organismos gubernamentales ni privados.

Este estudio abarcará el análisis de los principales Programas de ayuda que se están ofreciendo actualmente en nuestro país e intentará investigar si estos planes se están aprovechando en su totalidad.

### **Justificación**

Este trabajo pretende lograr una contribución acerca del problema planteado, en mi opinión es un problema aunque a veces no es visto como tal por los actores involucrados que son las Pymes y el personal y dirigentes de organismos privados y gubernamentales que brindan este tipo de ayuda.

Considero que estudiando e investigando sobre el tema podría analizarse los programas de ayuda existentes y la promoción y publicidad que se esta realizando por parte de los organismos involucrados, y así tratar de aportar ideas para aumentar la

cantidad de Pymes que adhieran a este tipo de planes, ya que a pesar de existir posibilidades de otorgamiento de ayuda técnica y financiera no son suficientemente utilizados.

Como Contadora Pública, a punto de graduarme como Master en Administración y Marketing Estratégico me interesa estudiar que posibilidades tienen en la actualidad las pequeñas y medianas empresas para conseguir crédito y ayuda técnica.

## Marco conceptual

Con relación a la temática elegida para el desarrollo de esta Tesis existe poca producción bibliográfica actualizada, por lo que fue necesario recopilar información de diarios, revistas, internet, cursos y exposiciones que ayudaron a dar sustento teórico al presente proyecto de investigación.

Para el desarrollo del marco conceptual se utilizan las siguientes definiciones y antecedentes del problema bajo estudio:

**PYME:** Según el artículo 1° del Título I de la Ley N° 25.300, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en pesos (\$):

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	\$ 270.000	\$ 900.000	\$ 1.800.000	\$ 450.000
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 3.240.000
MEDIANA EMPRESA	\$ 10.800.000	\$ 43.200.000	\$ 86.400.000	\$ 21.600.000

**Importancia de las Pymes:** Las pequeñas y medianas empresas cumplen un rol fundamental en la dinámica económica de nuestro país, por lo que la solidez de este sector es imprescindible para el fortalecimiento del sistema económico, a partir de su contribución en la generación de riqueza y como una de las fuentes más importantes de captación de mano de obra. En la Argentina, las Micro, pequeñas y medianas empresas representan el 78% del empleo, el 67% del valor agregado y el 40% del PBI <sup>2</sup>.

**El crédito y la mala comunicación:** Impera una dificultad de comunicación entre Pymes y el Estado o el sector financiero. El Estado habla de herramientas para crecer pero algunos empresarios no las ven o no se enteran de que existen o no saben donde buscarlas. Algunos bancos dicen haber tentado a las Pymes con atracciones crediticias pero muchos de los posibles candidatos terminan huyendo. Las Pymes se quejan del lenguaje técnico que emplea el Estado o el sector financiero para acercarse al sector <sup>3</sup>.

**Problema de información asimétrica en decisiones de financiación de PYMES:**

La falta de información sobre los proyectos de las PyMEs conduce a que los bancos normalmente perciban a estas empresas como más riesgosas respecto de las grandes al momento de

---

<sup>2</sup> Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía y Producción de la Nación Lic. Federico. Políticas Públicas para las Pymes. Las Pymes Argentinas - Mitos y Realidades. Noviembre 2004.

<sup>3</sup> Daniel Muchnik. El Crédito y la Incomunicación. Revista Clarín para Pymes y comercios N° 8 .Noviembre 2004.

analizar el otorgamiento de un crédito. En consecuencia, la mayor tasa de interés que los bancos cargan sobre las PyMEs surge usualmente por un problema de información. Es decir, las altas tasas no siempre son indicativas de un mayor riesgo de incobrabilidad, sino simplemente de la incompleta información que el banco posee de la empresa en cuestión.

#### **Activo Fijo:**

Es el capital inmovilizado y comprende las inversiones en edificios, equipos, maquinarias, instalaciones, herramientas, etc.

Es lo que requiere mayor inversión y lo más difícil de recuperar, por lo tanto en todo proyecto hay que tratar de minimizarlo y diferirlo todo lo posible en tiempo, siempre que no retrase el inicio de la actividad.

#### **Capital de Trabajo:**

El que permanentemente está variando de forma. Se compone de las materias primas, los productos elaborados y semi-elaborados, el dinero en efectivo, el saldo entre las cuentas a pagar y las cuentas a cobrar, etc.

Es más fácil de recuperar y por lo tanto puede recurrirse a créditos de proveedores u otros créditos a corto plazo. Su monto total varía según la función de la actividad económica, y puede incrementarse en los momentos de expansión y reducirse en los de crisis.

## Objetivos

### 1) Objetivo general

- Brindar a los pequeños y medianos empresarios una guía de apoyo en la búsqueda y elección de programas de financiamiento, ayuda técnica y capacitación.

### 2) Objetivos específicos

- Analizar los Programas de Ayuda Técnica y Financiera que están brindando los organismos privados, gubernamentales y mixtos en Argentina y sus perspectivas futuras.
- Investigar posibles necesidades de las Pymes en cuanto a estos programas de ayuda y razones por las cuales no es tan amplia su utilización.

## Hipótesis

- Las Pymes no están aprovechando al máximo los diferentes Programas de ayuda técnica y financiera ofrecidos en la actualidad.
- Las principales causas por la que muchas Pymes no adhieren a este tipo de ayuda técnica y financiera podría ser el desconocimiento de la existencia de este tipo de programas y la ilimitada e incompleta información con la que cuentan muchos pequeños empresarios para tomar decisiones de gestión.

## Metodología

**1) Tipo de trabajo:** El proyecto general de investigación prevé distintos tipos de estudios:

Exploratorio cualitativo, descriptivo cuantitativo y explicativo.

**2) Técnicas de recolección y análisis de datos:** Se utilizan:

- a) el método de estudio de casos exploratorio cualitativo, utilizando para ello entrevistas en profundidad.
- b) el método de análisis de datos secundarios, se analizó documentación, publicaciones y demás escritos de la situación actual referida al tema.

### **Resultados esperados**

- Producir un estudio que sirva de guía de apoyo a las Pymes Argentinas en la búsqueda de ayuda técnica y crediticia brindada por los organismos privados y gubernamentales.
- Evaluación del grado de aprovechamiento del otorgamiento de programas de ayuda técnica y financiera brindados en la actualidad en nuestro país.
- Definir posibles razones por las que la mayoría de Pymes no aprovechan en su totalidad los programas de ayuda que se están ofreciendo en Argentina.

## **CAPITULO 2: DESCRIPCION DE LAS PYMES**

### Descripción e importancia de las Pymes

Las Pequeñas y medianas empresas cumplen un rol fundamental en la dinámica económica y social de cualquier país.

La solidez de este sector empresarial es imprescindible para el fortalecimiento del sistema económico, a partir de la generación de riqueza y como una de las fuentes más importantes de captación de mano de obra. En Argentina, las micro, pequeñas y medianas empresas explican el 78% del empleo, el 67% del valor agregado y el 40% del PBI <sup>3</sup>.

Estas empresas constituyen una herramienta fundamental de movilidad social y mejor distribución del ingreso. El desarrollo de este segmento empresarial se encuentra íntimamente relacionado con la instrucción de capacidades de los estratos más pobres de la población y con la implementación del autoempleo, proveyendo los medios para la disminución de la pobreza y una mejora en términos de inclusión social.

Las Pymes son un factor clave de estabilidad económica por su fácil adaptación a las circunstancias cambiantes del mercado y ciclos económicos, dada su especial sensibilización a los procesos de recuperación de la inversión.

Desde un punto de vista dinámico, la entrada y salida constante de estas empresas del mercado es lo que contribuye a mantener un entorno de competencia, con niveles de precios y rentabilidad que tienden a los de un mercado competitivo.

---

<sup>3</sup> Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía y Producción de la Nación Lic. Federico Poli. Op.Cit.

Un problema común entre los pequeños empresarios es su limitada capacidad para estar informados para tomar sus decisiones de gestión. Con dificultad consiguen identificar fuentes y contenidos relevantes de información comercial, financiera, tecnológica, etc., para una adecuada estrategia de mercado. Las Pymes suelen manejarse con información limitada e incompleta.

Por otra parte, el capital de trabajo y de inversión que manejan las pequeñas y medianas empresas, son insuficientes para reconvertirse tecnológicamente, esto aunado a la falta de liquidez para negociar con sus proveedores, se constituyen en un serio problema financiero que les limita la posibilidad de crecer sanamente.

Un relevamiento efectuado en el año 2003 por la Cámara Argentina de Comercio revela que el 45% de los comerciantes no tiene relación con los bancos, mientras que del resto el 35% mantiene solamente una relación transaccional; asimismo expone que para el 69% del sector la principal fuente de financiamiento es la reinversión de utilidades, mientras que para un 30% los proveedores representan una fuente relevante de financiamiento. Asimismo un relevamiento de la Unión Industrial Argentina durante 2003 muestra que en la estructura de financiamiento de las empresas relevadas el capital propio (inicial mas reinversión de utilidades) representaba a 2001 el 59.5% del financiamiento total (respecto de un 55.6% en 1994), mientras que otras deudas (que incluye a Proveedores) representaba en 2001 un 33.4% del financiamiento total (contra un 27.1% en 1994), siendo que finalmente un 7.1% esta financiado con bancos (contra un 17.3% en 1994). Esta evidencia nos demuestra que tanto la reinversión de ganancias, como el crédito de proveedores, representan la principal fuente de financiamiento de las empresas PYME en Argentina, lo cual es perfectamente lógico, ya que son las fuentes menos expuestas a costos de asimetría de información. Asimismo son las fuentes que menos necesitan de una calificación crediticia para evaluar la capacidad de repago, ya que

respecto de la fuente "reversión de ganancias" el propio propietario sabe mejor que nadie la verdadera naturaleza de las operaciones que realiza la pequeña y mediana empresa, mientras que la fuente "proveedores" puede requerir de ciertos elementos de calificación, pero al estar motivada en operaciones comerciales susceptibles de repetición en el futuro, prima la relación de confianza que se pueda ir construyendo entre las partes; asimismo en muchos casos el prestatario necesita del proveedor para seguir operando, lo que le da a la relación un marco diferente. El crédito bancario ya requiere de aspectos diferentes en cuanto a los elementos que deben ser satisfechos para su concesión, dado que el prestamista se encuentra sujeto a regulación por parte de la autoridad monetaria <sup>5</sup>.

#### Eslabonamiento entre las Pymes y el sistema financiero

Las Pymes encuentran particularmente difícil acceder al mercado formal de créditos, dada la existencia asimétrica de información que introduce elevados costos en la evaluación de los créditos. Como la mayoría de las pymes no posee activos suficientes para respaldar los créditos, a la hora de solicitar un crédito el empresario enfrenta elevadas tasas de interés, ya que no ofrecen a los entes financieros las garantías mínimas contra las cuales ejecutar en caso de no pago de la deuda y entonces como consecuencia el riesgo se eleva y se restringe la capacidad de inversión de las Pymes.

Por el lado de la oferta de crédito, se distingue el problema de la economía de escala. Esto significa que los volúmenes prestados en el sector de Pymes en general son pequeños y dado que el número de prestatarios es elevado, resulta sumamente costoso realizar el cobro. Esta es la razón principal, por el lado de la oferta, por el cual la mayoría de las veces los créditos a las Pymes son más caros.

---

<sup>5</sup> José Pablo Dapena y Juan Lucas Dapena. Sistemas de Información en Pymes y acceso al crédito en contextos de asimetría de información. Diciembre de 2003.

El grado de informalidad en el cual suelen operar algunas empresas, la menor escala de los negocios, la mayor inestabilidad de las ventas y la menor participación en el mercado, son factores que la oferta evalúa como factores de riesgo y requieren una mayor cobertura por morosidad o incobrabilidad.

El problema de la información asimétrica que atañe a los mercados de crédito en general, adquiere mayor peso en el caso de las Pymes, impactando negativamente sobre la disponibilidad y el costo del financiamiento.

La escasez de crédito representa una restricción a las posibilidades de expansión de las empresas, al no contar con recursos suficientes para encarar nuevas inversiones en activos fijos o activos de trabajo. Estas restricciones pueden venir desde el punto de vista de la oferta del crédito (no existen fondos disponibles), desde la estructura de intermediación (no existen canales apropiados que permitan conectar los proveedores con los demandantes) o desde la demanda (habiendo fondos y estructura, los sujetos plausibles de crédito no satisfacen condiciones para que los mismos sean otorgados).

La falta de información sobre los proyectos de las Pymes conduce a que los bancos normalmente perciban a estas empresas como más riesgosas respecto de las grandes al momento de analizar el otorgamiento de un crédito. En consecuencia, la mayor tasa de interés que los bancos cargan sobre las Pymes surge usualmente por un problema de información. Es decir, las altas tasas no siempre son indicativas de un mayor riesgo de incobrabilidad, sino simplemente de la incompleta información que el banco posee de la empresa en cuestión.

La falta de una gerencia estratégica ha originado que las Pymes proyecten una imagen de serias debilidades al Sistema Bancario y No bancario, los que responden con la limitación de los créditos.

A esta serie de problemas deberíamos añadir el exceso de regulaciones administrativas y trabas burocráticas que en muchos casos a dificultado la creación de nuevas empresas y el desarrollo de las ya existentes. (tales como los requisitos para constituir sociedades e inscribirlas en Organismos Públicos como la Inspección General de Justicia y en organismos como AFIP, Rentas, Municipalidad, etc. donde en vez de agilizar esos trámites cada vez se solicitan más papelería que hace muy larga y tediosa esta etapa).

En nuestro país las Pymes no conforman un conjunto homogéneo, ya que existen tanto empresas modernas, dinámicas y activas como así también otras que presentan un notorio atraso tecnológico. Muchas de ellas forman parte de esta última caracterización.

Las imperfecciones que operan en el mercado crediticio dan lugar al diseño e implementación de programas públicos de asistencia financiera con el objetivo primario de disminuir las asimetrías existentes entre la oferta y la demanda.

Las pequeñas y medianas empresas requieren para su desarrollo tanto de un escenario macroeconómico favorable para la inversión y la producción, como de instrumentos específicos y una política sostenible que tome como punto de partida el reconocimiento de sus particularidades.

No es imaginable, y la experiencia así lo ha demostrado, que programas destinados a las Pymes puedan por sí solos compensar los efectos negativos de políticas económicas que las discriminen. Contexto macro apropiado y políticas específicas son dos condiciones complementarias para el desarrollo de este segmento de empresas.

También es importante destacar que la experiencia internacional ha demostrado que las Pymes evidencian una alta capacidad de respuesta ante políticas de fomento de asociación y

cooperación, de desarrollo tecnológico e innovación, estrategias de internacionalización, políticas de financiamiento, beneficios fiscales y programas de compras públicas y promoción de nuevas empresas y empresarios <sup>6</sup>.

Para posibilitar la reconversión y mejorar la inserción de las Pymes en el Mercado Internacional, la política económica desarrollada por el gobierno se encaminó en dar apoyo, más adelante describiremos algunos de los principales programas.

Los Bancos han ampliado sus operaciones con este sector. También estudiaremos los principales productos financieros que están ofreciendo a las Pymes, algunos combinan productos tradicionales con productos más innovadores o reformulados para adecuarlos a la naturaleza y operatividad de las pequeñas y medianas empresas.

### Problemas y necesidades de las Pymes

La participación de los intermediarios financieros en el sector productivo, es sumamente importante para que un país pueda lograr crecimiento económico sano y sostenido; en este sentido estas instituciones, deben centrar su función en el financiamiento de proyectos que permitan la consolidación productiva de las empresas, ya que es uno de los medios para que estas puedan obtener ventajas competitivas, que les permitan operar con éxito. Sin duda, si las empresas crecen, también lo hace el país, pero para el logro de este macro objetivo, es necesaria la participación estratégica de bancos, instituciones públicas y privadas, en este eslabonamiento de crecimiento.

---

<sup>6</sup> Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía y Producción de la Nación Lic. Federico Poli. Op.Cit.

Las empresas no pueden vivir sin los bancos ni instituciones que les presten ayuda, ni los bancos y las instituciones creadas para ayudarlas no pueden vivir sin las empresas, por ello es necesario que entre estos agentes económicos se desarrolle una alianza estratégica, que implique el desarrollo de políticas encaminadas a fortalecer sus posiciones competitivas dentro del mercado, si se logra este propósito aumentará la producción y la productividad, el empleo, las utilidades de las empresas, su capitalización, es decir se creará un escenario de crecimiento económico con desarrollo social.

En la actualidad las empresas deben ser competitivas, por ello es necesario que las Pymes sean asistidas técnica y financieramente por intermediarios financieros y no financieros, preocupación que motiva la presente investigación que tratará de recomendar ideas para revertir los problemas que impiden un mayor desarrollo en este sector empresarial.

Los problemas de las Pymes van más allá de lo financiero. Por esta razón es de vital urgencia resolver los siguientes problemas estructurales como son:

- Las garantías que exigen los bancos para asignar mayores recursos para créditos de empresas Pymes.
- La asistencia técnica es uno de los servicios no financieros más importantes. Pero aún más importante es la capacidad técnica de quienes lo proveen.
- Muchas Pymes actúan en la informalidad en el campo legal y tributario.

Muchas Pymes no conocen la verdadera naturaleza de sus dificultades, tendiendo usualmente a señalar a las restricciones financieras como su principal problema cuando en muchos casos éste está relacionado con la falta de capacidades comerciales, gerenciales y técnicas. Ello puede desembocar en un círculo vicioso de

acciones erróneas a partir del mal diagnóstico que desemboca inevitablemente en un reforzado pobre desempeño de la empresa.

A fin de evitar estos inconvenientes, hay organismos como la Sepyme que buscan facilitar el acceso a los pequeños y medianos empresarios a servicios profesionales de asistencia técnica, capacitación y tutoría de proyectos productivos, mejorando la calidad de sus recursos humanos y brindándoles herramientas que les permita conocer mejor el entorno en que se desenvuelven y, de esa forma, adaptarse y responder más eficientemente a los cambios que en él se generan.

### **Capítulo 3 : ORGANISMOS PUBLICOS PRIVADOS Y MIXTOS LIGADOS AL DESARROLLO DE LAS PYMES**

La participación estratégica de los intermediarios financieros en el ámbito de las Pymes, es sumamente importante para que un país pueda lograr un crecimiento económico sano y sostenido, en este sentido las instituciones, deben centrar su función en el financiamiento de proyectos que permitan la consolidación productiva de las empresas, ya que es uno de los medios para que estas puedan obtener ventajas competitivas, que les permitan operar con éxito.

El mercado actual exige empresas competitivas, por ello es necesario que las Pymes sean asistidas técnica y financieramente por intermediarios bancarios y no bancarios.

En el contexto económico mundial se observa que las pymes poseen ciertas ventajas que les permiten adaptarse favorablemente a los cambios estratégicos relacionados con su desarrollo, lo cual justifica que cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigidos a este sector, tiene la mayor justificación económica y social.

En la investigación realizada sobre los programas de ayuda Técnica y Financiera que están brindando los organismos privados, gubernamentales y mixtos en Argentina, se relevaron las siguientes ofertas de programas de asistencia técnica y financiera, entre otros:

#### **1) SSePyMEyDR (Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional)**

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación tiene como misión diseñar, implementar y supervisar acciones conducentes a lograr mayor

competitividad y desarrollo de las unidades productivas pequeñas y medianas de todo el país.

Su objetivo es brindar, herramientas de capacitación, promoción de exportaciones, financieras a todas las empresas que lo necesiten, a fin de potenciar la capacidad de las mismas, crear empleo y favorecer al crecimiento económico con equidad.

La DINAF (Dirección Nacional de Asistencia Financiera) elabora propuestas y ejecuta programas destinados a facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento.

Actualmente ejecuta distintos programas que, a su vez, responden a distintas necesidades de financiación de Pymes y microempresas.

## PROGRAMAS

### RÉGIMEN DE BONIFICACIÓN DE TASAS DE INTERES

Para facilitar el acceso de las Pymes al crédito, el Estado instrumentó este régimen por el cual se hace cargo de una parte del costo financiero de los préstamos.

Consiste en la licitación entre los bancos de fondos presupuestarios destinados a bonificar la tasa de interés activa para los préstamos a las Pymes, adjudicándose los fondos según la menor tasa propuesta.

Luego las Pymes se dirigen directamente a los Bancos adjudicados.

El financiamiento puede destinarse a la prefinanciación y financiación de exportaciones; Constitución de nuevos emprendimientos; Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional; Constitución de capital de trabajo; Regularización de deudas fiscales y previsionales. Son créditos con trámite rápido y muy accesibles.

Para adquisición de bienes de capital, las tasas de interés van del 5,6% al 12% anual según los plazos de 2 a 5 años y los créditos permiten financiar hasta el 80% de la compra, sin computar el IVA, de bienes de capital nuevos de fabricación nacional.

Para capital de trabajo, las tasas ofertadas van de 5,6% a 8,4% con un plazo máximo de 3 años para la devolución de los créditos.

#### FONAPyME (Fondo Nacional de Desarrollo para Pymes)

Su objetivo es desarrollar el mercado de capital de riesgo y brindar financiamiento de mediano y largo plazo para inversiones productivas de bienes o servicios en el sector Pyme.

La Subsecretaria dispone llamados a concursos para la presentación de proyectos de micro, pequeñas y medianas empresas existentes o a ser creadas, o por formas asociativas constituidas exclusivamente por éstas, que deseen obtener financiamiento para la realización de inversiones que creen o amplíen la capacidad productiva de la empresa, introduzcan nuevos productos, servicios o procesos que mejoren en forma comprobable el desarrollo, expansión y crecimiento de dichas empresas y que contemplen un alto impacto en el desarrollo regional y generación de empleo.

Esta herramienta es particularmente útil para aquellas empresas que, siendo viables, no pueden acceder al sistema financiero, al poner a disposición de los empresarios una línea crediticia que no exige analizar las normas del Banco Central en materia de previsión y calificación, con tasas muy bajas ( 50% de la tasa activa del Banco Nación Argentina) y un menú de garantías que incluye la propia facturación de la empresa y créditos fiscales. También se analiza toda garantía que la empresa considere razonable.

Ya hubo llamados a concurso para la presentación de proyectos de empresas Pymes con las siguientes

características generales: de carácter general, sector turismo, sector acuicultura y sector de ciencia y tecnología.

### CRÉDITO ITALIANO

Línea de Crédito del Gobierno Italiano para Pymes argentinas tendiente a favorecer el empleo. Debe destinarse a adquisición de bienes, insumos y servicios facturables, de origen italiano o argentino.

### PROGRAMA GLOBAL DE CREDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MyPEs II).

Las micro, pequeñas y medianas empresas pueden acceder a un crédito a baja tasa en dólares, con el objetivo de incorporar activos fijos, limitándose a las micro y pequeñas empresas la incorporación de capital de trabajo.

A través del decreto 1636/04, el gobierno nacional aprobó la reasignación de fondos comprendidos en una serie de préstamos otorgados por el BID a la Argentina, con el fin de que contribuyan al proceso de reactivación que muestra el sector MIPyMEs de la economía.

Los fondos reasignados destinados al Programa Global de Crédito a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa son de U\$S 96 millones.

Se sumarán a los U\$S 100 millones que se encuentran en proceso de instrumentación a través de dos fideicomisos financieros, el primero de los cuales, ya está operativo.

En esta primera etapa, se ha habilitado un fideicomiso por 85 millones de dólares, conformado por 50 millones del

Préstamo BID y 35 millones de los bancos que otorgan los créditos: Credicoop y Macro Bansud.

### SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Su objeto es facilitar el acceso al crédito a través del otorgamiento de garantías ante cualquier obligación asumida por micro, pequeñas o medianas empresas.

Consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y PyMES. Al finalizar este capítulo se desarrolla en detalle las características de este tipo de sociedad.

### ASISTENCIA TÉCNICA PARA EL FINANCIAMIENTO

Se brinda asistencia técnica y legal para la presentación de proyectos (previo análisis de su viabilidad) y para la creación de instrumentos financieros.

### FOGAPyME (Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa)

Fue creado por la Ley 25.300, con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las Sociedades de Garantía Recíproca, y ofrecer garantías directas a sectores y/o regiones donde no existe la asistencia de empresas SGR privadas, hasta un monto que no supere el 25% del total del monto de fianzas emitidas.

En el primer caso se trata de aumentar la capacidad operativa de las SGR, reduciendo el monto global de los riesgos cubiertos en forma de avales, para que puedan otorgar nuevos avales hasta alcanzar nuevamente el monto máximo de su capacidad de responder por los deudores morosos.

Este Fideicomiso opera al estilo de una empresa de reaseguro del cumplimiento de créditos.

### FOMICRO (Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Micro emprendimientos)

Destinado a la creación de unidades productivas de bienes y/o servicios por parte de grupos de trabajadores desocupados y subocupados, y a la consolidación de micro emprendimientos existentes, se puso en marcha el Fondo Nacional para la creación y consolidación de Micro emprendimientos (FoMicro), programa coordinado por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría PyME del Ministerio de Economía y Producción de la Nación.

Esta iniciativa tiene por objeto el financiamiento de proyectos asociativos o individuales. Su ejecución está descentralizada en las Organizaciones Sociales y Populares.

Además del crédito a baja tasa y a sola firma, FoMicro dispondrá (a través de una red de organizaciones sociales) de herramientas de acompañamiento a los beneficiarios, a quienes se les brindará capacitación, asesoramiento y orientación para asegurar el buen desarrollo de las empresas beneficiadas.

### ATENCION PYME

Este programa desarrolla investigaciones relacionadas con las problemáticas más comunes planteadas por las PyMEs, para facilitar y poner al alcance de sus manos las herramientas de apoyo tanto financieras, como jurídicas, como también de comercio internacional, para un correcto desarrollo de sus empresas.

Se compone de 3 áreas principales:

- Área de Asistencia Legal, que tiene por objeto canalizar consultas formuladas dentro de la relación PyME con el Estado Nacional en todo lo relacionado a sus gestiones, brindando: promoción del

cumplimiento de la legislación vigente; colaboración en la tramitación de expedientes para un correcto desarrollo; análisis de la legislación con el objeto de promover respuestas a la problemática PyME, en sintonía con la experiencia y evolución registrada en el ámbito nacional e internacional.

- Área de Asistencia Financiera, que asiste a las PyMEs que buscan acceder a líneas crediticias, acerca de los diversos programas de crédito que instrumenta esta Subsecretaría, y asesora a las empresas en función de sus necesidades concretas.
- Área de Asistencia en Comercio Internacional, asiste a las PyMEs con el fin de brindarles una correcta información técnica en las gestiones operativas de comercio internacional, tanto en importación como en exportación.

A su vez, este programa pone a disposición un servicio denominado ATENCION PyME “RODANTE” (que satisface demandas de MiPymes de todas las provincias).

Este Programa tiene funciones tales como recibir consultas, reclamos, proyectos y solicitudes del Empresario PyME; desarrollo de Talleres y Seminarios destinados a la capacitación del Empresario PyME; análisis de información relacionada con las Políticas Públicas y participación en las Actividades Institucionales.

### CAPACITACION

El Área de Capacitación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional tiene como objetivo capacitar al empresario MiPyME y su entorno, a fin de mejorar su capacidad de gerenciamiento y el conocimiento de los mercados, inducir conductas que den adecuadas respuestas frente a la constante evolución

de los mismos y estimular el crecimiento sostenido de la productividad y competitividad.

### COMERCIO EXTERIOR

Los instrumentos del área persiguen dos objetivos fundamentales: por un lado, concientizar a los empresarios sobre el protagonismo de las alianzas cooperativas en el rediseño de las estrategias productivas y comerciales de las firmas, como la mejor respuesta a las nuevas condiciones de la economía mundial y los nuevos paradigmas organizacionales. Por otro lado, promover una inserción dinámica y diversificada en el comercio mundial y aumentar la capacidad de incorporar mano de obra y difundir productividad en la sociedad a través de herramientas que permitan mejorar esa capacidad y revertir los aspectos negativos heredados del pasado.

### REGIMEN DE CREDITO FISCAL PARA CAPACITACION

El Régimen de Crédito Fiscal para Capacitación apoya económicamente a las micro, pequeñas y medianas empresas que invierten en la capacitación de sus recursos humanos. La Subsecretaría PyMEyDR reembolsa los gastos mediante la emisión de un Certificado de Crédito Fiscal endosable, que permite cancelar tributos nacionales como IVA y Ganancias.

### PRE (Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial)

El PRE es un Programa de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina, financiado con fondos aportados por el Gobierno Argentino, las empresas participantes y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Beneficia a las Pymes

financiando hasta el 50% de proyectos de asistencia técnica tales como estudios de mercado externo e interno, desarrollo de nuevos productos y servicios, ingeniería de infraestructura productiva, planes comerciales, certificaciones de normas de calidad, etc. y orientados a fortalecer su competitividad en áreas como: proyectos de exportación, sustitución de importaciones e integración de cadena de valor con clientes y proveedores, promoviendo la asociatividad empresaria, la competitividad e incrementando su presencia en el mercado.

### RED DE AGENCIAS

La Red de Agencias de Desarrollo Productivo es una herramienta para la integración regional y sectorial de las MiPyMEs. La misma es articulada por el Área de Desarrollo Regional de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, y tiene por objeto promover y desarrollar políticas de apoyo a la empresa nacional para contribuir a su crecimiento y consolidación en todo el país.

Las Agencias son instituciones sin fines de lucro, que tienen como objetivo establecer contacto con las MiPyMEs, y propender al desarrollo económico local y/o regional a partir de la difusión y promoción de los instrumentos provenientes tanto del sector público como de la oferta directa de servicios dirigidos a las Pymes y microempresas locales, diseñada en base a las necesidades detectadas localmente en pos del mejoramiento de la competitividad de estas empresas en el territorio.

Los servicios que prestan las Agencias de Desarrollo Productivo cubren un amplio espectro que incluye a manera de ejemplos el asesoramiento en comercialización, acciones concretas para mejorar las ventas, implementación de programas de proveedores para grandes empresas, pools de compra para comercios minoristas, implementación de programas de Calidad y mejora continua, de diseño y

tecnología de fabricación, entre otros. En todos los casos los servicios se prestan a grupos de PyMES, con el doble objetivo de por un lado aminorar su costo para las empresas y por el otro fomentar el conocimiento y la colaboración entre los empresarios de cada localidad.

## **2) BANCO DE LA NACION ARGENTINA**

Ofrece los siguientes programas:

### FOMICRO

Fondo Nacional para la creación y consolidación de Micro emprendimientos (FoMicro), programa coordinado por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría PyME del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. Este programa se desarrolla más detalle al final de este capítulo.

### OTRAS LINEAS DE CREDITO

Y también ofrece otros tipos de créditos a Pymes como ser : descubiertos en cuentas corrientes, descuento de facturas de crédito y cheques de pagos diferidos, prefinanciación de exportaciones, financiación de exportaciones, financiación de importaciones, financiación destinada al turismo, créditos a empresas para capital de trabajo e inversiones.

### **3) BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Ofrece los siguientes programas:

#### FUERZA PYME

Es un programa del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires en el que confluyen la capacidad prestable del BAPRO, el subsidio de las tasas de interés del Ministerio de la Producción y el Fondo de Garantías Bonaerenses (FOGABA).

Destinado a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas para atender necesidades de capital de trabajo y/o inversión en bienes de capital nuevos o usados. Se financia hasta el 75% de la inversión (neta de IVA) en bienes nuevos y hasta el 50% en bienes usados. Monto máximo: personas físicas hasta \$ 750.000.-, personas jurídicas hasta \$ 1.000.000.- Plazo: hasta 24 meses para evolución y hasta 48 meses para inversión. Tasas de interés fijas del 5% al 8% según el plazo.

#### OTRAS LINEAS DE CREDITO:

Sistema de adjudicación anticipada, descubiertos en cuentas corrientes, precalificación crediticia con garantía hipotecaria en pesos, descuento de facturas de crédito y cheques de pagos diferidos, prefinanciación de exportaciones, financiación de exportaciones, financiación de importaciones, financiación destinada al turismo, créditos a empresas para capital de trabajo e inversiones, prestamos para firmas que participen en ferias y exposiciones, prestamos para la certificación de normas de calidad, adelantos sobre certificados de obras publicas.

#### **4) BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR S.A (BICE)**

A partir de octubre de 2003 el Banco de Inversión y Comercio Exterior además de ser un banco de bancos es también un banco de empresas por lo que sus créditos están a disposición del sector productivo tanto a través de la red de entidades minoristas como en forma directa en sus oficinas comerciales.

La reforma aprobada por el Ministerio de Economía de la Nación y el Banco Central de la República Argentina lo mantiene como una entidad de segundo piso pero con la capacidad de realizar operaciones sin intermediación de la banca minorista en créditos a la inversión y en el financiamiento de exportación de bienes y servicios.

Este cambio le permitió al BICE establecer tres prioridades de atención crediticia:

##### LÍNEAS DE CRÉDITO:

##### FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES

El BICE tiene habilitada una línea de crédito para financiar exportaciones de bienes de capital, bienes durables, bienes de consumo, plantas industriales y proyectos llave en mano y servicios técnicos que comercializan empresas radicadas en Argentina.

Esta línea se canaliza a través de la banca de primer piso, directamente a los exportadores o cofinanciadas con una o más entidades financieras, mediante el descuento, con y sin recurso, de los documentos de pago de la operación. Los instrumentos pueden: a) estar avalados por bancos calificados con grado de inversión; b) ser cursados bajo los convenios de pagos y créditos recíprocos suscriptos por el Banco Central; o c) estar cubiertos por seguros de créditos a la exportación.

### PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES

El BICE ofrece a los exportadores argentinos una línea de crédito para la financiación de la producción de bienes y servicios destinados al mercado internacional. Esta línea se canaliza a través de la banca comercial, directamente a los exportadores y productores de bienes y prestadores de servicios o cofinanciadas con una o más entidades financieras.

### FINANCIACIÓN DE INVERSIONES

Para la adquisición de bienes de capital, financiación de proyectos de inversión en bienes y servicios, financiación para la compra de hacienda, financiación para certificación de calidad y estudios de impacto ambiental, compra de maquinaria agrícola y un programa de estímulo para MiPymes.

## **5) BANCO CREDICOOP**

Con el objeto de apoyar a las empresas en su evolución y desarrollo, cuenta con un amplio catálogo de líneas crediticias.

### PROGRAMA DE DESARROLLO COOPERATIVO

Créditos a tasas subsidiadas por el Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires para financiar a Cooperativas proveedoras de servicios públicos (excepto telefonía celular) radicadas exclusivamente en la Provincia de Buenos Aires, para evolución y crecimiento de los servicios (Capital de Trabajo) y/o adquisición de bienes de capital y otros bienes, obra civil, tecnológica y/o servicios para ser aplicados a la producción de bienes y servicios.

### PROGRAMA DE ESTIMULO AL CRECIMIENTO – PEC

Préstamos con tasa subsidiada según el decreto 871/2003 del gobierno nacional y disposiciones N° 94/2004; N° 96/2004 y 269/2004 de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional para Mipymes. Los mismos son para financiar la adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional.

### PROGRAMA DE MODERNIZACION TECNOLOGICA II- FONTAR

Financiamiento para empresas productivas que deseen realizar proyectos de innovación o modernización tecnológica.

Financiamiento a laboratorios de especialidades medicinales, para la realización de estudios de control de calidad. ("bioequivalencia" y "biodisponibilidad" requeridos por el ente de contralor).

### SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

A través de un convenio celebrado con la Superintendencia de seguros de la Nación se financia la adquisición de maquinaria nueva a los efectos de permitir contar con equipamiento que brinde mayor seguridad laboral y por ende disminuya los riesgos de accidentes de trabajo.

### FONDO DE GARANTIAS BUENOS AIRES SAPEM (FO.GA.BA)

Banco Credicoop Coop. Ltda. y el Fondo de Garantías Buenos Aires SAPEM (FO.GA.BA.) han celebrado un nuevo acuerdo comercial que pone a disposición de las pequeñas y medianas empresas radicadas, o cuya mayor operatoria se comercialice, en la Provincia de Buenos Aires una importante herramienta para facilitarles el acceso al crédito. Las Pymes podrán contar con la solvencia que significa el aval de FO.GA.BA. para garantizar sus operaciones, el cual cubre el 75% del crédito otorgado.

### GARANTIZAR S.G.R.

Banco Credicoop y Garantizar SGR han firmado un convenio con el objetivo de brindar a la Pymes una importante herramienta para facilitarles el acceso al crédito.

### LEASING FINANCIERO

Permite financiar el 100% del capital invertido para atender las necesidades de modernización y reequipamiento de la empresa sin inmovilizar recursos financieros, mediante el pago de un alquiler (canon) mensual, trimestral o semestral.

## **6) ABAPPRA (Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina).**

Donde funciona el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (IdePyME) dedicado a abordar la problemática de las Pymes en la Asociación.

El instituto trabaja junto a los bancos de ABAPPRA para mejorar las condiciones en que operan las Pymes de las distintas regiones del país, sabiendo que el crédito es solo un componente de su actividad y que por lo tanto, también es importante trabajar en los lineamientos estratégicos que permitan diseñar programas que apunten el desarrollo y la eficiencia de las empresas.

El IdePyme brinda una serie de servicios, destacándose los siguientes: asesoramiento, estudios y análisis técnicos, información sistematizada, consultoría, capacitación, desayunos mensuales y la publicación mensual del boletín LeoPyme de distribución gratuita que resume la actividad del instituto y los principales acontecimientos del sector.

## 7) Banco COMAFI

Que ofrece las siguientes alternativas de financiación: financiación de cuentas a cobrar, acuerdo de sobre giro en cuenta corriente, adquisición de bienes de capital, financiación de capital de trabajo, warrants, negociación de valores, pre y post financiación de exportaciones.

Comafi ha sido uno de los impulsores del fideicomiso en nuestro País, y se ha especializado en la prestación de Servicios Fiduciarios para una variada gama de actividades.

Ofrece fideicomisos

- De securitización:

Constituidos de acuerdo a la ley con la modalidad de Fideicomiso financiero se utiliza para la securitización o titulación de activos. Permiten la emisión a valores reales de títulos de deuda o certificados de participación -títulos valores- garantizados con el flujo de fondos provenientes de los activos transferidos fiduciariamente. Su utilización permite la creación de diversas estructuras de financiamiento, que brindan seguridad y transparencia a los inversores.

- De Garantía:

En los Fideicomisos de Garantía se afectan, en garantía, distintos tipos de activos o derechos creditorios (flujos de fondos, créditos, títulos, valores, etc.).El fiduciario ostenta la propiedad fiduciaria de los bienes fideicomitados a fin de garantizar a las partes el cumplimiento de las obligaciones asumidas en el contrato de fideicomiso. De producirse un incumplimiento de alguna de las partes, el fiduciario tiene la posibilidad de recurrir a esos bienes a fin de hacer cumplir la obligación en forma ágil y transparente, sin necesidad de intervención judicial. Uno de los Fideicomisos más utilizados son los Fideicomisos

inmobiliarios, en los que se afectan inmuebles para el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios a fin de aislar el riesgo relacionado con los distintos participantes del proyecto.

- De Liquidación :

La participación de Comafi en el proceso de reestructuración o liquidación de bancos evidencia la idoneidad técnica y operativa de los recursos aplicados al desarrollo de esta actividad, así como el prestigio profesional y la efectividad demostrada en el cumplimiento de su tarea.

## **8) Instituto Nacional de Tecnología Industrial ( INTI )**

El INTI es un organismo público de apoyo a la actividad industrial. Es que una entidad que a la fecha tiene 1200 personas ocupadas, en el conjunto de sus 29 Centros de Investigación y Delegaciones, instaladas en 11 provincias, es un protagonista importante del sistema de conocimiento argentino.

Ofrece los siguientes programas:

### Asistencia tecnológica y productiva a pequeñas y medianas empresas

El INTI brinda a través de sus 29 Centros de Investigación y Desarrollo, apoyo a emprendimientos productivos dirigidos al mercado y/o de carácter comunitario que requieran mejorar sus procesos, hacer más eficiente la utilización de sus maquinarias, mejorar la calidad de sus productos, optimizar el envasado, etc.

Tienen una amplia oferta de planes como ser :

- Evaluación y financiamiento de proyectos de pequeñas y medianas empresas
- Tutoría de proyectos

- Diagnósticos tecnológicos para determinar las fortalezas y debilidades productivas y tecnológicas de proyectos de exportación
- Cuadernillos productivos
- Red de Capacitación Productiva interna y externa
- Apoyo al trabajo popular

#### Asistencia tecnológica y productiva a micro emprendimientos

Apoyando tecnológicamente el desarrollo de emprendimientos productivos. Este apoyo consta de líneas de asistencia técnica, capacitación en gestión y microcrédito.

Ofrecen financiamiento de inversión en activos fijos o capital de trabajo hasta un

monto máximo de \$ 15.000 por empresa. El perfil de los solicitantes debe ser el

de microempresas productivas preexistentes o emprendimientos nuevos a través

de la presentación de un proyecto.

#### Programa de apoyo a emprendimientos de alta base tecnológica

El INTI ha creado un Programa de Apoyo a Emprendimientos de Alta Base Tecnológica cuyo objetivo es detectar, evaluar y promover productos, servicios y procesos desarrollados en el ámbito científico técnico, para su canalización hacia el sistema productivo, tendiendo a la sustitución ventajosa de importaciones, la utilización de mano de obra local, la preservación de la materia gris nacional y/o el aumento de las exportaciones.

Para hacerlo se ha basan en tres pilares:

- El equipo investigador - emprendedor, motor del proyecto

- El respaldo del INTI
- El aporte privado, cuando sea necesario, para financiar y llevar a la práctica la idea.
- Para cumplir con los objetivos, aplican un procedimiento con las siguientes fases:
  - Selección (Detección del Proyecto, Estudio de Prefactibilidad, Integración del conocimiento necesario).
  - Evaluación, que incluye estudio de mercado, estudio técnico y estudio económico.
  - Recomendaciones (incluyendo la necesidad de socios o inversores, proveedores, fuentes de financiación, facilitadores del negocio, negocios relacionados).
  - Puesta en marcha (búsqueda de socios, acuerdos estratégicos, confección y lanzamiento del Plan de Trabajo).

#### Programa de apoyo a la producción de bienes de capital

El INTI puso en marcha el Programa de Apoyo a la Producción de Bienes de Capital con la idea de apoyar fuertemente las innovaciones. En este sentido ha decidió poner a disposición de la industria la vasta experiencia del INTI en el campo tecnológico, sumándole a la misma la posibilidad de asistir en la visualización, formulación y evaluación de proyectos que permitan potenciar el sector, participando además activamente en la implementación de los mismos.

El INTI podrá brindar su apoyo tanto desde el aspecto de diseño del bien de capital, el cumplimiento de especificaciones técnicas o de calidad para que éste resulte competitivo; como desde el aspecto de su participación en los procesos, teniendo en cuenta los casos en que sea necesario propiciar modificaciones que le permitan adaptarse a cambios de escala, a mejorar su rendimiento, etc.

El programa esta dirigido a:

- Empresarios del sector de bienes de capital que tengan proyectos para implementar y/o tengan capacidad para sumarse a proyectos de otros, propiciados por el INTI
- Empresas que tengan proyectos para ampliar y/o diversificar su capacidad productiva y requieran para ello adquirir bienes de capital, y que puedan necesitar además rediseñar sus actuales esquemas de producción
- Emprendedores o productores que quieran apostar a la creación de empresas que agreguen valor a sus insumos
- Profesionales, técnicos, y/o gente con importante experiencia práctica, que tengan proyectos para desarrollar, producir y/o comercializar bienes de capital

Esta oferta del INTI Integra la asistencia que pueden brindar sus Centros específicos, los que al poseer experiencia en el desarrollo tecnológico en todos los temas, permiten llevar adelante desde el análisis de la producción de los bienes y la utilización de los mismos hasta la medición de la capacidad de competir y/o diferenciarse con los bienes existentes que permiten desarrollar prestaciones equivalentes.

Asimismo el INTI cuenta con la posibilidad de formar equipos de trabajo interdisciplinarios para analizar los aspectos comerciales, estratégicos, de financiamiento conformación de consorcios para la producción, representación y o comercialización, exportación, etc. Prevé la posibilidad de asociarse compartiendo el riesgo y las ganancias

#### Programa de Apoyo a la Sustitución de Importaciones

En INTI puso en marcha este programa, con el objetivo de brindar asistencia técnica a los productores locales, en el reemplazo de materias primas e insumos importados y en la optimización de los procesos

industriales. Las empresas involucradas en esta iniciativa lograrán eficiencia y competitividad en la sustitución de importados, manteniendo los niveles de diseño de producto, costos y calidad internacionalmente demandados.

El proyecto esta previsto concretar en cuatro etapas:

La primera comprende la identificación del origen del suministro actual y los niveles de complejidad tecnológica en la producción de materiales y componentes para Electrodomésticos, Metalmecánica, Electrónica, Elementos e insumos odontológicos y hospitalarios

En la segunda para cada uno de los subgrupos anteriores, se preparan las recomendaciones necesarias y se establece un curso de acción, con la finalidad de mejorar la provisión local con calidad y precios competitivos.

En tercer lugar, se realiza un estudio para determinar la prefactibilidad de los proyectos seleccionados, que a su vez cuenten con actores, a nivel empresario, bien definidos.

Por último, todo lo obtenido como fruto del trabajo se vuelca en una base de datos cuyo contenido abarca a los proyectos e iniciativas de sustitución de importaciones.

### **Análisis de algunos organismos que prestan servicios financieros a las Pymes . Definición y descripción de cada uno de ellos.**

#### **SOCIEDADES DE GARANTÍAS RECÍPROCAS:**

Las SGR tienen por objetivo otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (Pymes) para mejorar sus condiciones de

acceso al crédito (entendido este como credibilidad para el cumplimiento de compromisos u obligaciones).

Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) y de cualesquiera de los permitidos por el derecho mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca.

A su vez las SGR pueden brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

Las SGR están constituidas por socios partícipes y por socios protectores:

- Socios partícipes: son únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas. Tienen como mínimo el 50% de los votos en asamblea, es decir que su opinión en las decisiones sociales deber ser respetada.
- Socios protectores: pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al Fondo de Riesgo de las SGR. Detentan como máximo el 50% del Capital Social. Los gobiernos provinciales o municipales pueden ser socios protectores de una SGR en la medida que se lo permitan sus respectivos ordenamientos jurídicos.

El Fondo de Riesgo está destinado a dar sustento a las garantías que otorga la SGR.

Estas Sociedades son un formidable instrumento, aún no utilizado en toda su magnitud, que permite a las MiPymes garantizar cualquier tipo de compromisos y obligaciones susceptibles de apreciación dineraria. Han surgido como respuesta a los

problemas que deben afrontar las MiPymes en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura, entre los que pueden mencionarse:

- Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos, relacionadas con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad.
- Falta de información sobre el región o sector al que pertenecen.
- Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.
- Limitaciones para financiar el capital de trabajo.
- Financiamiento a largo plazo casi inexistente.
- Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.

Mediante este programa se logra:

- Motivar a las MiPymes para que se involucren en estrategias asociativas, a los fines de mejorar la resolución de sus problemas.
- Otorgar un trato preferencial a las garantías emitidas por las SGR para que resulten apetecibles por el sistema financiero (Comunicación A-3141 BCRA).

Beneficios que otorga el programa:

Para la SGR:

- La retribución que cobren por el otorgamiento de los contratos de garantía está exenta del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto a las Ganancias.

- Posibilidad de reasegurar los riesgos asumidos en el FOGAPyME.
- Las garantías otorgadas por SGR que se inscriban en el Banco Central gozan del máximo prestigio ante los Bancos.
- Crear a su alrededor un centro de desarrollo empresarial.

#### Para los socios protectores:

- Exención impositiva: los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo son deducibles totalmente del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.  
Para que la deducción impositiva sobre los aportes al fondo de riesgo sea definitiva deberán permanecer en la sociedad por lo menos durante dos años y la SGR mantener un stock de garantías en su cartera por un valor equivalente al 80% del Fondo de Riesgo.
- Oportunidad de inversión: los activos que constituyen el Fondo de Riesgo pueden ser invertidos y obtener una renta a favor de sus titulares (socios protectores).
- Desarrollo de clientes y proveedores: las SGR son una formidable herramienta tanto para profesionalizar el riesgo de exposición ante clientes PyMES como de potenciar las posibilidades de acompañamiento de proveedores en la política de expansión de las grandes empresas.

#### Para los socios partícipes:

- Exención impositiva: los aportes al capital que realicen los socios partícipes pueden ser deducidos íntegramente de las utilidades imponibles para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.

- Mejora capacidad de negociación frente al sistema financiero y grandes clientes o proveedores.
- Mitiga los requerimientos de garantías al ser evaluados en función del conocimiento de la empresa y su proyecto.
- Menor costo financiero o alargamiento de plazos para proyectos de inversión.
- Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito

#### 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.

#### Requisitos para constituir una SGR:

A los efectos de su constitución, toda SGR deberá contar con:

120 socios partícipes, pudiendo la autoridad de aplicación modificar estos mínimos en función de la región donde se radique o del sector económico que la conforme.

Uno o más socios protectores.

Capital Social que estará compuesto por los aportes de los socios y se representan en acciones ordinarias normativas de igual valor y números de votos.

El capital mínimo para su constitución es de \$ 240.000.- La participación de los socios protectores no puede exceder el 50% del capital social, y la participación de cada socio partícipe no podrá superar el 5% del mismo.

Fondo de Riesgo: aportado por los socios protectores.

Pasos a seguir para constituir una SGR:

Constituir la sociedad por acto único mediante instrumento público.

Estar integrada como mínimo por 120 PyMES y un socio protector.

Obtener su inscripción en el Registro Público de Comercio o Inspección General de Justicia. La Autoridad de Aplicación podrá otorgar una certificación provisoria de cumplimiento de los requisitos.

Tramitar ante la SEPMyDR la autorización para funcionar, con la presentación de:

Estatuto Social inscripto en el Registro Público de Comercio o IGJ,

Solicitud de Autorización con los datos de la sociedad, monto del capital, del fondo de riesgo,

Nómina de socios protectores con sus datos identificatorios,

Datos identificatorios de los socios partícipes fundadores,

Nómina de los integrantes del Consejo de Administración y Síndicos,

Antecedentes profesionales de quien ejercerá las funciones de Gerente General,

Plan de negocios para los tres primeros años de gestión,

Opcionalmente inscribirse ante la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias del Banco Central de la República Argentina.

Condiciones de acceso de una Pyme a una SGR:

Ser PyME en términos de los parámetros de venta anual establecidos por la Resolución SEPyMEyDR N° 675/2002.

Adquirir acciones de la SGR (implica una inversión temporal de \$1.000 aproximadamente).

Presentarse a una SGR en actividad, que hará una pre-evaluación de sus condiciones económicas y financieras para ser sujeto de crédito.

Tener normalizada la situación impositiva y previsional.

#### Pasos a seguir para obtener un aval:

Ser socio partícipe.

Presentar un proyecto de negocios que requiera garantías para el cumplimiento de alguna obligación.

La SGR evaluará las condiciones de riesgo crediticio de la PyME y determinará los límites de garantía a otorgar y su plazo.

La PyME debe presentar contragarantías a la SGR.

#### Operatoria para la obtención del crédito

El empresario Pyme (socio partícipe) concurre a la entidad financiera con el aval.

En general el Banco ya ha sido preseleccionado por la SRG a fin de que éste acepte sus garantías, en este caso la SRG deberá actuar con por lo menos cuatro entidades, y que cada uno de ellos no puede recibir mas del 25% de los avales emitidos por la sociedad.

Ante la garantía emitida por la SRG el banco otorga el crédito al empresario PyME a una tasa menor a las usuales en la plaza, dado el tipo de contrato que avala esta operación garantizada por el fondeo de riesgo.

Con los fondos en su poder el socio partícipe (PyME) comienza un nuevo proceso productivo.

Marco normativo de las SGR:

Ley 24467/95 PyME – Título II

Ley 25300

Decreto 1076/2001

Res. SEPyME 8/98 sobre Registro Nacional de SGR

Res. SEPyME 18/98 sobre Unidad de Supervisión y Control

Res. SEPyME 134/98 sobre Requisitos a cumplir para obtener la autorización para funcionar

Resolución SEPyMEyDR N° 204/2002 (Estatuto Tipo)

Resolución SEPyMEyDR N° 205/2002 (Régimen Informativo – Contable)

Resolución SEPyMEyDR N° 675/2002 (Definición PyME)

Comunicaciones A-2806, A-2932 y A-3141 del BCRA.

Resolución AFIP N° 1469/2003 (B.O. N° 30142 del 05-05-2003) Régimen de garantías otorgadas en seguridad de obligaciones fiscales.

Resolución AFIP N° 1528/2003 (B.O. N° 30194 del 18-07-2003)

Procedimiento de garantías otorgadas en seguridad de obligaciones fiscales. Modificatoria de la Resolución AFIP N° 1469/2003.

SGR autorizadas

Garantizar SGR ( B.N.A), C.A.E.S SGR, Avaluar SRG, Macroaval SGR, Afianzar SGR, Azul Pyme SGR, Libertad SGR, Intergarantías SGR, Propyme SGR, Agronaval SGR, Solidum SGR, Don Mario SGR, Vínculos SGR, Garantía de Valores SGR, Los Grobo SGR, Campo Aval SGR, Puente Hermanos SGR, Fidus SGR.

**FOGABA ( Fondo de Garantías Buenos Aires)**

FOGABA SA es una sociedad Anónima, con participación estatal mayoritaria, constituida bajo el régimen de la ley

19.550, habiéndose creado por la Ley Provincial 11.560. Mediante el Decreto n° 2892 de setiembre de 1995 se aprobó su estatuto social, se nombraron las primeras autoridades y se puso a la sociedad bajo la órbita del Ministerio de la Producción y Empleo de la Provincia de Buenos Aires. El objeto exclusivo de la Sociedad es el otorgamiento a título oneroso de garantías a las PyMEs. Las garantías que se emitan podrán afianzar hasta el setenta y cinco por ciento (75%) del crédito solicitado por las empresas beneficiarias. Las mismas deben estar radicadas o con actividad principal en la Provincia de Buenos Aires. Asimismo existe un límite por empresa, relacionado con el capital social y el monto del Fondo de garantías, que en la actualidad asciende a \$ 500.000 (pesos/dólares quinientos mil).

FOGABA Cuenta con los siguientes accionistas:

- Provincia de Buenos Aires.
- Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa.
- Confederación Económica de la Provincia de Buenos Aires.
- Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires.
- Provincia Seguros S.A.
- Comesi S.A.
- Alpargatas SA.
- Acindar Industria Argentina de Aceros S.A.
- Siemens S.A.
- Camuzzi Gas Pampeana S.A.
- Bayer S.A.
- Empresas PyMEs.

FOGABA es un fondo de garantías constituido para el apoyo y fomento de la actividad económica, materializándolo mediante fianzas que otorga a las PyMEs la Provincia de Buenos Aires.

FOGABA está calificada por una Calificadora Internacional como Empresa AA, por el BCRA como garantía líquida PREFERIDA clase "A", emite Balances Trimestrales auditados por la Firma Internacional de Auditores Price Waterhouse Coopers & Lybrand, y sus fondos además son administrados por una Entidad Bancaria Internacional de primerísima línea.

Existe un importante grupo de empresas donde se vislumbra un interesante proyecto empresario, con buen desempeño y perspectivas del sector en que se desenvuelve, con un parque tecnológico adecuado, con buenas referencias en el sector bancario y comercial; pero que quizás patrimonialmente no sea sólido y no cumpla con todas las relaciones técnicas que exige la normativa bancaria. Adicionalmente, las garantías que ofrece son insuficientes de acuerdo a la relación entre el patrimonio, los montos y plazos de la operación. En este caso, la garantía de FOGABA posibilita su acceso al crédito, ya que si bien al Banco le resulta de interés el proyecto empresario, de acuerdo a las normativas bancarias, no lo puede asistir. Aquí el beneficio para la empresa cliente es innegable: accede o no al crédito.

En adición a esto, reduce costos toda vez que los Bancos, al minimizar su riesgo hasta en un 75% reducen sus tasas a los Clientes que operan con FOGABA. Además, las instrumentaciones de garantías otorgadas a favor de FOGABA están exentas de tributar impuesto a los sellos, contribuyendo esto en forma directa a la reducción del costo total de la operación.

Los Bancos deben mantener ciertas relaciones entre el endeudamiento de sus Clientes y sus patrimonios, producto de normativas emitidas por el B.C.R.A. Si el monto del Crédito solicitado excede la relación antes nombrada, el Banco se ve en la obligación de

pedir garantías reales; también normadas por el BCRA; donde se indica que Garantía Preferida es una Hipoteca en Primer Grado de Privilegio, pero sobre un inmueble que no haga al giro del negocio y que además, solo se podrá asistir hasta un porcentaje del valor de tasación.

El aval de FOGABA es una Garantía Preferida Clase A, pero al no estar regida por el BCRA, es su Directorio quien define qué contragarantías acepta a cambio de otorgar su aval.

De esta manera se produce un apalancamiento donde Fogaba acepta contragarantías que un banco no está dispuesto o en condiciones de aceptar y otorga su aval al Banco. FOGABA "puede" aceptar el inmueble afectado al giro comercial y al 100 % de su valor (sin aforo). FOGABA también puede aceptar Prenda sobre Rodados, Maquinaria Nueva en una Relación de 1 a 1,2 o Usada, Warrants, Documentos de Terceros, Avals Personales y Bonos del Estado Provincial al 100% de su valor. De esta forma se produce una sinergia muy especial: La PyME inmoviliza menor cantidad de activos (dado que FOGABA, prácticamente, opera sin aforos), accede a un Crédito al que de otra forma no tendría oportunidad de llegar y reduce su costo final al minimizar los costos de constitución de garantías.

Aquí deberíamos hacer dos distinguos: el primero es que hay muchos casos en que la PyME no tendría posibilidad de ese Crédito (en monto, plazo, etc.), porque sin el apoyo de FOGABA no tendría posibilidad de financiamiento. El segundo es que la empresa con su patrimonio tenga acceso al crédito. En este caso lo que hay que tener en cuenta que los bancos están dando tratamiento de tasas de primera línea. Supongamos que el crédito por Cartera General cobra una tasa del 16 % anual y con garantía FOGABA del 14 % anual más la comisión de FOGABA del 2 % anual adelantado sobre saldos garantizados. Como FOGABA garantiza hasta el 75 % del capital, la Comisión (traducida en costo del crédito) es del 1,5 % (2 % del 75 %) con lo cual Crédito cuesta el 15,5 % (14 % tasa más 1,5 % comisión) versus el

16 % sin FOGABA. Por otra parte, en el caso de tener que constituir garantías reales, otorgándose éstas a favor de FOGABA, de acuerdo a la modificación introducida al artículo 8º de su Ley de creación (11.560), mediante la Ley Nº 12.576 sancionada por la Legislatura de la Provincia de Buenos Aires, han quedado excluidas de tributar impuesto a los sellos las instrumentaciones de garantías otorgadas a favor de FOGABA, generando un ahorro computable al costo total de la operación.

#### Requisitos básicos:

Beneficiarios - PyMEs de la Provincia de Buenos Aires. La PyME susceptible de ser afianzada por FOGABA, debe tener domicilio legal, el asiento de sus negocios o su actividad económica principal en la Provincia de Buenos Aires.

Requisitos básicos que deben cumplirse para la obtención de crédito o financiamiento:

- Plan de Negocios.
- Flujo de Caja.
- Situación patrimonial.
- Forma jurídica del cliente: si no es una persona física copia de la documentación legal donde se especifique las facultades del firmante por cuenta del cliente.
- Situación ante la AFIP-DGI (constancia de inscripción).
- Si el cliente no tiene domicilio en la Provincia de Buenos Aires copia de los elementos que se tomaron para definir su actividad principal en la Provincia
- Si el cliente es persona jurídica, los balances consecutivos de los dos últimos períodos fiscales

Cada intermediario financiero también posee su criterio de evaluación de riesgo crediticio y viabilidad de proyecto, debajo

detallamos factores de riesgo que normalmente son considerados por las entidades financieras:

- Requisitos del proyecto.
  - Pronóstico de ventas.
  - Garantías de concreción.
  - Materias primas.
  - Seguros
  - Indicadores financieros.
- Requisitos del accionista.
  - Experiencia.
  - Solvencia.
- Factores internos-externos.
  - Viabilidad de la inversión.
  - Sector económico.
- Financiamiento del proyecto.
  - Patrimonio mínimo.
  - Calce de flujos.
  - Déficit de liquidez.
- Otros riesgos.
  - Activos sin uso alternativos.
  - Seguros.
  - Regulaciones.
  - Impactos ambientales.
- Experiencia y fundamentos de inversión del accionista.
- Experiencia y capacidad financiera de los ejecutores.
- Resguardos (garantías ofrecidas).

Contra Garantías:

Fogaba esta obligado por su ley de constitución a solicitar garantías en la misma cantidad de los avales que otorga. Esto

se fundamenta en la necesidad de preservar el capital que respalda nuestro aval. Es en este punto donde se produce el verdadero apalancamiento que genera Fogaba. Por tratarse de una Sociedad Anónima, no está regido por las normas del BCRA a la hora de aceptar garantías presentando un abanico más amplio de posibilidades, tanto en cantidad como en variedad de garantías. De esta manera, Fogaba recibe una garantía que no califica para un banco y otorga un aval considerado como Garantía preferida clase A.

Fogaba acepta como contra garantía:

- Hipotecas (en 1º y 2º grado), con los seguros de práctica sobre el bien a hipotecar a favor de FOGABA. Este punto merece consideraciones especiales: la primera de ellas es que para FOGABA no es necesario que el inmueble a hipotecar este fuera del giro del negocio, por otra parte FOGABA acepta en una relación 1 a 1 (sin aforo) y por último, en casos particulares, acepta en 2º grado de privilegio.
- Prendas Fijas, con los seguros de práctica sobre el bien a preñar a favor de FOGABA. En este caso FOGABA opera en una relación de 1,2 a 1 y acepta bienes usados en garantía. En líneas generales las prendas flotantes no se aceptan; en cuanto a la prenda sobre hacienda, si bien la misma debe ser considerada en forma particular, se trata de una buena herramienta para apalancar el crecimiento del sector agropecuario.
- Bonos de Cancelación de Obligaciones de la Provincia de Buenos Aires y Letras de Tesorería para cancelación de Obligaciones (Patacón), al 100% de su valor nominal.

- Contrato de Obras y/o Servicios: se trata de un caso muy excepcional; las características que debería tener es que no se pueda rescindir y que sea fácilmente ejecutable por un tercero para el caso de tener que hacer uso de la contra garantía; como se ve esta es una herramienta muy especial, que en general no se utiliza como la caución del contrato en sí, si no como un instrumento sobre la recaudación o cobranza.
- Documento de Pago.
- Fianza de 3ros. En línea general en una relación de 1,5 a 1.
- Caución de Documentos de 3ros.
- Caución de acciones (en el caso de una SA y de acuerdo al valor patrimonial computable). Este ítem, para ser aceptado, debe reunir una serie de requisitos: la caución debe ser de por lo menos el 51% del paquete y tener la voluntad social, el emprendimiento debe contener una repercusión económica para la zona, con él debe haber una importante absorción de mano de obra, etc.
- Aval personal de terceros, socios y/o de directores (con la firma del cónyuge). En una relación de 1,5 a 1.
- Warrants.
- Otras a satisfacción de FOGABA.

En el caso de empresas unipersonales, además de la firma del cónyuge (de corresponder), se solicitará seguro de vida a favor de FOGABA.

Bancos adheridos:

Banco Credicoop, Banco de la Provincia de Buenos Aires y Banco Finansur.

## PRODUCTOS

### Garantía Bancaria:

- Tradicional:

Para acceder a este tipo de garantía la PyME se acerca a alguno de los bancos adheridos al sistema, satisface la documentación que se le requiera y una vez que es calificada como sujeto de crédito, se analiza el tipo de garantías que la PyME puede ofrecer, el banco solicita la fianza de FOGABA, remitiendo -el banco- la carpeta crediticia (fotocopia). De esta forma la PyME no tiene necesidad de presentar dos veces la misma documentación, el banco y FOGABA están evaluando con la misma información. FOGABA en un máximo de 15 días se expide.

- Automática:

En esta operatoria FOGABA delega en el banco adherido la potestad de otorgar su fianza, para operaciones crediticias cuya fianza queda estipulada según la calificación que tengan los Bancos, de acuerdo a lo exigido por el BCRA. Para aquellos bancos calificados como AAA: la fianza es hasta \$ 350.000, siempre que no supere el 75% del crédito a otorgar. Los calificados como AA, la fianza es de hasta \$ 250.000 y hasta el 75 % del capital del crédito a otorgar.

Para bancos calificados con clase A: la fianza automática alcanza hasta \$ 150.000, y hasta el 75% del capital del préstamo a otorgar.

En estos casos no es necesario que el banco remita fotocopia del legajo a FOGABA para su evaluación. Con anterioridad FOGABA Y los bancos concordaron dichas operaciones para facilitar y agilizar estas tramitaciones automáticas.

### Fideicomiso de Garantía

A partir del desarrollo de esta operatoria ofrecen "*llave en mano*" todo el Know-How de esta figura legal que brinda un marco de seguridad jurídica para los contratos entre particulares, a la vez que se potencia con el respaldo económico financiero del aval de FOGABA.

El Fideicomiso de Garantía brinda un marco legal y seguro a las transacciones entre particulares, permitiendo la reconstrucción de un ambiente de confianza entre el ahorrista-inversor y la PyME tomadora del préstamo.

Este instrumento jurídico aísla los contenidos patrimoniales comprendidos en los contratos de posibles convocatorias o quiebras.

Beneficios:

- Para Inversores: canalizar ahorros inmovilizados a empresas viables, con proyectos rentables que ayudarán a la recuperación económica del sector productivo de la Provincia de Buenos Aires.
- Para PyMEs: de la Provincia de Buenos Aires que necesiten prefinanciar exportaciones, comprar maquinarias o capital de trabajo con el objeto de desarrollar plenamente su negocio.

#### Garantía para Instrumento de Oferta Pública

Mediante convenios firmados con la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y el Mercado Regional de Capitales, la garantía FOGABA, le permite acceder a un financiamiento mediante la emisión de las Obligaciones Negociables. Con este tipo de operatoria las PyMEs pueden financiar sus proyectos a una mejor tasa y a plazos más convenientes que por medio del financiamiento bancario tradicional.

#### Garantía Técnica

Esta operatoria se basa en cubrir las necesidades de garantías de las PyMEs ante el Gobierno Nacional, Provincial, Municipal, Grandes Empresas e inclusive otras Pequeñas y Medianas Empresas que las contraten para ejecutar obras y/o servicios. El análisis y el apoyo de FOGABA se centra en las posibilidades reales de las PyMEs para ejecutar los trabajos requeridos.

### Garantía Técnica

Para operaciones con Grandes Empresas

Mediante esta operatoria, FOGABA garantiza la compra de maquinarias e insumos, la contratación de servicios, etc., de las PyMEs ante sus grandes proveedores y clientes. Las grandes empresas que deseen tener garantizados a sus clientes PyME deben adherirse y suscribir acciones clase E de FOGABA. La red de empresas adheridas a FOGABA está conformada, entre otras, por las siguientes:

- Acindar S.A.
- Alpargatas S.A.
- Comesi S.A.
- Siemens S.A.
- Camuzzi Gas Pampeana
- Bayer S.A.

### Garantía Comercial entre Pymes

En ésta nueva garantía se sustituye la figura de la gran empresa por una PyME dispuesta a financiar la venta de sus productos y/o servicios. A los beneficios que reciben las PyMEs como

clientes se les suman nuevas ventajas cuando actúan como vendedoras en cuenta corriente, pues FOGABA les ofrece su garantía "AA" que les asegura la cobranza del crédito afianzado en plazos perentorios.

### Factoring

Es un acuerdo de cesión de derechos de los créditos comerciales generados por una PyME a una empresa (Factor) mediante el cual, el Factor se convierte en titular de los activos a cobrar de la PyME. Esta titularidad consiste en cubrir el riesgo de morosidad e insolvencia de los compradores y posibilita la administración de los mismos, asegurándole a la compañía Factoring anticipar los fondos a cuenta de la facturación cedida, a un costo porcentual. Las empresas factoring pueden adquirir facturas, letras, pagarés, etc., emitidos por un comprador calificado y producto de una transacción comercial válida y comprobable.

FOGABA aporta al garantizar a los clientes PYME para que la empresa Factor, convierta los documentos que se factorean en documentos de " primera línea" ampliando así el marco de posibilidades de financiamiento de las empresas. Entre las empresas factoring que han adherido a este sistema de garantías se encuentran: Fiorito Factoring.

### Leasing

Es la adquisición de un bien en cuotas. Este tipo de financiación aún no muy difundido en nuestro país toma características muy convenientes:

- No se considera un crédito sino un alquiler en el cual al finalizar el contrato se puede hacer uso de la opción de compra. Al ser abonado en cuotas facilita el flujo financiero de la empresa.

- Tiene ventajas impositivas.
- Al ser un alquiler, las cuotas, son consideradas un gasto lo que permite su deducción en la declaración de impuesto a las ganancias, y como el bien está alquilado no se lo incluye en el impuesto a los Activos (Bienes Personales o Ganancia Mínima Presunta).
- El IVA se abona mensualmente con las cuotas, lo que reduce el impacto financiero de una compra.
- En general las entidades bancarias que operan leasing solicitan a las PyMEs garantías adicionales. FOGABA al afianzar esta operación evita, a la PyME, el aportar dichas garantías adicionales.

### Pool de Compras

Este tipo de operatoria, es una conjunción solidaria de un grupo de empresas y/o empresarios de un mismo rubro en la gestión de compras; logrando de esta forma conseguir mejores condiciones de compra y pago, reduciendo todo tipo de costos incluyendo los de logística.

FOGABA otorga avales a las empresas y/o empresarios que conforman el grupo o "pool" lo que les viabiliza la posibilidad de operatorias de financiamiento.

## **BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES**

La Bolsa de Comercio de Buenos Aires fundada en 1854 como centro de negocios y comercialización de productos acciones y bonos, es actualmente una asociación civil autorregulada, sin fines de lucro. Su Consejo está integrado por representantes de diferentes sectores de la economía.

Ha cumplido recientemente 150 años de vida, durante los cuales ha acompañado la evolución de la actividad económica argentina, generando los instrumentos necesarios para favorecer el desarrollo de un vínculo sólido y transparente entre los distintos actores del mercado, a fin de que el ahorro particular e institucional llegara a los distintos demandantes de crédito.

### Las Pymes y la Bolsa

Hoy es un imperativo para la BCBA profundizar esfuerzos para que entre los actores de nuestro mercado ocupen un lugar relevante las empresas pequeñas y medianas, cuyo desarrollo está directamente asociado con el crecimiento de nuestro país.

### Objetivos del Departamento Pymes de la BCBA:

- Acercar las pymes a la Bolsa de Comercio.
- Asesorar a las empresas sobre las posibilidades de financiación que ofrece el Sistema Bursátil.
- Ofrecer nuevos instrumentos financieros y adaptarlos a su necesidad.
- Aconsejar sobre la mejor ingeniería financiera para su proyecto.
- Modificar o ampliar los instrumentos vigentes, en función de las necesidades que surjan del contacto directo con las empresas.
- Informar a las pymes acerca de los negocios a su alcance disponibles a través de los Agentes de Bolsa.

### Instrumentos disponibles

- Obligaciones negociables:

La obligación negociable es un bono privado que representa un empréstito de la sociedad que la emite. Entre el emisor de la obligación negociable (Pyme) y el inversor existe una relación que no se diferencia de un préstamo. Las obligaciones negociables pueden ser colocadas entre el público inversor mediante su cotización y negociación en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Esto último le permitiría conseguir una tasa de interés más baja que cualquier otro contrato de préstamo que pueda ofrecerse en el mercado financiero.

El adquirente de la obligación negociable es acreedor de la sociedad y esta última responde con su patrimonio y operatoria comercial.

- Valores de Corto Plazo:

De similares características que las Obligaciones Negociables, los Valores de Corto Plazo se diferencian de las mismas por limitar su plazo de duración hasta 180 días.

- Fideicomiso financiero:

El fideicomiso es una herramienta financiera mediante la cual las Pymes, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio, y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria, para que sean transformados en activos financieros líquidos para su negociación en el mercado bursátil.

- Apertura de capital al público:

Al momento de la constitución de una sociedad, los socios realizan aportes que configuran el capital social, y en el caso de las sociedades anónimas, ese capital se representa en acciones. Dichas

acciones, mediante su cotización en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, pueden ser colocadas entre el público inversor.

La apertura del capital de una empresa al público inversor puede realizarse mediante:

- a) la venta de las acciones propias de los accionistas de la sociedad, y/o
- b) el aumento de capital social, emitiendo la sociedad nuevas acciones.

A diferencia de los instrumentos comentados anteriormente, el adquirente de estas acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires no es un acreedor de la sociedad, sino un nuevo socio que participa de la empresa en la proporción por él suscripta.

- Cheques Diferidos:

Esta operatoria que es de reciente lanzamiento, admite dos posibilidades: cheques patrocinados y cheques avalados. Para el sistema bursátil argentino, la negociación de los cheques en la Bolsa, no sólo representa una nueva alternativa de financiación para las Pymes, sino que además permite transparentar el mercado de estos instrumentos, ya que el descuento, es decir el costo financiero de la operación, se obtiene en un proceso de venta de libre competencia entre oferta y demanda. Es decir si hay varias personas interesadas en comprar un cheque, competirán con costos (tasas de descuento) cada vez más bajos para el interesado en venderlo.

Las ventajas para el emisor son múltiples. Al tiempo que reduce a sus proveedores el costo de diferimiento del pago, recibe del mercado una tasa de referencia objetiva (fruto del libre juego de la oferta y la demanda) para su financiamiento, tanto presente como

futuro. Para quien recibe el documento, la gran ventaja es obtener un financiamiento a bajo costo y de manera inmediata. Además por tratarse de una operación fomentada, no se abona el impuesto a los débitos.

Existen dos posibilidades para negociar cheques diferidos:

#### Cheques patrocinados:

Son los instrumentos de pago cuyos libradores (patrocinantes) solicitan a la Bolsa la cotización de dichos cheques a favor de sus beneficiarios (proveedores y clientes) y suministran periódicamente la información básica de las empresas (estados contables e información relevante).

En este caso la idea es que de esta manera el comprador del cheque tiene la información necesaria sobre el librador, lo que equivale a una garantía adicional que hace bajar la tasa de descuento.

#### Cheques avalados:

Son los que cuentan con una garantía adicional, ya que a su pago ( a las 48 horas de haber sido presentados y no tener fondos) lo realiza alguna Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) que proveen la misma información de los patrocinantes del caso anterior.

Para vender sus cheques en la Bolsa, una Pyme, en primer lugar debe considerar la situación patrimonial, económica y financiera de su empresa. Debe evaluar si la misma ofrece por sí sola atractivo suficiente como para que los inversores quieran comprar sus cheques. De este análisis concreto dependerá la posibilidad del efectivo descuento de los cheques en el mercado y que la tasa resultante resulte compatible con las expectativas del empresario.

Estas consideraciones, además permitirán al empresario Pyme evaluar la conveniencia o no de canalizar la operatoria a través del régimen avalado de negociación, es decir con el respaldo de alguna SGR.

## **PROARGENTINA**

Proargentina es el Primer Portal para PyMES de la Argentina pensado para impulsar la promoción de las exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Ha sido diseñado y puesto en funcionamiento por la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Gobierno de la Nación Argentina en el marco de una estrategia más amplia y como un proyecto imaginado en función de la necesidad de desplegar una amplia cobertura nacional, garantizando que empresas de todo el país puedan formar parte de esta iniciativa.

Entre sus objetivos centrales Proargentina apunta a mejorar, diversificar y aumentar las exportaciones del sector Pyme argentino. Para ello se pusieron en marcha una serie de acciones tendientes a optimizar la oferta exportable y apoyar las cadenas productivas a fin de alcanzar una mayor competitividad e inserción internacional.

El portal cuenta con:

- Un amplio Directorio de Pymes Exportadoras con datos detallados de sus productos y servicios.
- Información sobre miles de productos exportables, e insumos importados.
- Eventos, misiones y ferias en Argentina y en el exterior.

- Una base de datos especial para los usuarios extranjeros, oportunidades comerciales y perfiles de mercados.
- Una densa biblioteca virtual con documentos recomendados, informes y estudios relativos al proceso exportador.
- Noticias de actualidad del sector.
- Un extenso listado de links útiles especialmente seleccionado.

La gran cantidad de datos e información actualizada que contiene el portal lo convierten en el sitio ideal para evaluar las posibilidades concretas de hacer negocios acercando a empresas de todo el mundo la posibilidad cierta de establecer alianzas estratégicas con socios de distintos países alrededor del mundo.

Junto con todo esto, Proargentina tiene la misión de difundir y acercar todos los programas y actividades que pone en marcha la Subsecretaría que abarcan desde el financiamiento, la capacitación, el soporte, el asesoramiento y la cooperación técnica hasta el respaldo en la consolidación de empresas y productos en mercados externos.

De esta manera, Proargentina se convierte en un canal de comunicación que permitirá optimizar la oferta exportable y avanzar hacia el desarrollo de un sector fundamental para la economía.

## **FOMICRO (Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos)**

### **Objetivos**

Aportar al fomento, creación y consolidación de microemprendimientos, posibilitando la generación de puestos de trabajo y la incorporación al sistema formal de un importante sector de nuestra economía. Fortalecer entidades de la sociedad civil y del sector privado comprometidas con el crecimiento y desarrollo local y regional.

### **Beneficiarios**

Los micro emprendimientos existentes o a crear que no superen, en su previsión, un total de diez trabajadores y una facturación anual de \$ 200.000.- Los mismos deberán estar jurídicamente organizados, de conformidad con la legislación vigente, al menos como sociedades de hecho, con un contrato entre sus integrantes cuya duración no sea inferior al período de devolución del crédito. La sociedad deberá estar debidamente inscripta ante la AFIP al momento del desembolso. Se priorizarán actividades industriales, agropecuarias y de servicios

### **Proyectos – Criterios de selección**

Los proyectos deberán demostrar factibilidad técnico-económica y tener por objeto la consolidación o creación de unidades productivas rentables, con impacto en la generación de empleo y el desarrollo local.

- carácter asociativo
- sustitución de importaciones
- encadenamientos productivos
- aumento del consumo local
- aumento del ingreso familiar

- producciones con posibilidad de exportación
- asociación y/o convenio con empresas auspiciantes
- Menor plazo de amortización
- Impacto ambiental

### Condiciones de Financiamiento

Monto máximo: \$ 30.000.-

Monto mínimo: \$ 3.000.-

Tasa de interés: hasta 7% anual después de la bonificación.

Destino: adquisición de activo fijo y/o capital de trabajo.

Plazo de amortización: hasta 48 meses de acuerdo a las características del proyecto.

Período de gracia: hasta 180 días posteriores al desembolso y de acuerdo a la naturaleza del proyecto. Podrá ser para capital e interés conforme resolución del Comité Directivo.

Total a financiar: hasta el 90% de la inversión total prevista en el proyecto, pudiendo contemplarse excepciones de acuerdo a los alcances del emprendimiento.

Garantías: Solidaria de todos los socios del emprendimiento. El Comité Directivo podrá requerir la intervención de un codeudor solvente en aquellos casos en que el importe total del crédito supere los pesos quince mil (\$ 15.000).

Gastos: Retención en el desembolso del crédito del 5% de su valor total cuyo destino tiene por objeto constituir el Fondo de Asistencia Técnica para compensar la acción de la Organización social y será desembolsado parcialmente en la medida que se ejecute el proyecto.

Desembolso: podrá ser ejecutado mediante una sola acreditación en cuenta o, por etapas de acuerdo al proyecto.

### Circuito Operativo

Las organizaciones sociales designadas tienen por función principal ejercer el rol de tutoría sobre los micro emprendimientos beneficiarios, en su jurisdicción podrán promover el programa, articular y convenir con otras entidades locales a efectos de potenciar el accionar, apoyar a los interesados en el proceso de formulación de los proyectos, evaluar y aprobar estas presentaciones de acuerdo e los criterios establecidos, mantenerlos informados de la gestión en curso, y acompañar por lo menos un año cada emprendimiento, asistiendo y posibilitando a través de su accionar un correcto desarrollo de la actividad emprendida.

A partir de la efectivización, la organización asume el compromiso de visitar como mínimo una vez al mes el microemprendimiento con el objeto fundamental de evaluar el desarrollo de la actividad, comparar con lo proyectado y en caso de ser necesario asesorar o gestionar aquello que se considere imprescindible para corregir desvíos y mejorar la situación del emprendedor. Se debe completar la planilla correspondiente, que servirá de base para el informe mensual que la organización social deberá canalizar al Comité Operativo de Fomicro.

## **Capítulo 4 : OTROS INSTRUMENTOS DE CREDITOS Y/O** **GARANTIAS**

### **LEASING**

La nueva ley 25.248/00 sancionada en mayo del mismo año (Decreto 1038/00) aclaró y amplió algunos aspectos de la legislación anterior (ley 24.441/94 sobre fideicomiso que dedicaba solo seis artículos para regular este contrato), poniendo en mano de la pequeña y mediana empresa un instrumento apto para financiarse a mediano y largo plazo en la adquisición de bienes durables.

El leasing es un préstamo que en lugar de estar representado por dinero, lo está por un bien donde el propietario transfiere el uso y goce al tomador en el momento de su entrega y por esa transferencia el titular recibe un precio que es el canon y le otorga al tomador (solicitante) una opción de compra al final de pago del canon, por un valor residual que fijan las partes como un porcentaje del costo del bien.

Características:

- El otorgante conserva el dominio del bien que es su garantía y el tomador utiliza el bien que le permitirá generar ganancias. De hecho podrán hacerse contratos de leasing por equipos cuyo valor supere el patrimonio del tomador.
- Es una forma de crédito que actúa como dinamizador de las Pymes ya que una nueva máquina incorporada a la empresa debería amortizarse con su propio rendimiento.

- Se financia hasta el 100% del activo físico sin necesidad de inmovilizar capital de trabajo, ni recurrir al crédito aumentando el pasivo de la empresa.
- En la compra directa de un bien se debe abonar la totalidad del IVA. En el Leasing se prorroga este pago en tantas cuotas de canon como se hubieran establecido en el contrato.
- La Pyme podrá financiarse a plazos sustancialmente mayores que los comunes en plaza para créditos sobre bienes de capital, a tasa de interés mucho menores y sin afectar garantías.
- Durante el período de pago del canon, podrá sustituirse el bien transferido al tomador por otro de mayor tecnología o simplemente más moderno, de común acuerdo con el titular.
- Se diferencia de un alquiler no solo por la opción final de compra, sino porque la ley permite el subarrendamiento del bien, es decir el subleasing, operaciones que en los próximos años se esperan en escala (por ejemplo para el caso de los transportes). Es una forma de compartir el riesgo.
- Básicamente las PyMEs mediante el Leasing pueden adquirir maquinarias, equipos informáticos (software) y de telecomunicaciones, marcas y patentes, transportes de carga, automóviles e inmuebles para sus empresas (oficinas, depósitos, talleres y fábricas).

El Leasing comenzó como un producto financiero de los Bancos, a partir de esta ley se espera el desarrollo de compañías independientes ya sea de los propios bancos o de capitales privados, que lleguen a los tomadores a través de sistemas asociativos entre estas empresas que ofrecen su financiación con los proveedores de bienes de capital.

## **LEASING OPERATIVO**

La empresa que ofrece este tipo de leasing tiene en mira la explotación en alquiler de bienes y equipos de su propiedad para una duración variable. El éxito del negocio supone varios alquileres sucesivos al mismo locatario o a distintos usuarios. Ellos conllevan a que la amortización del bien objeto del leasing operativo pueda repartirse entre varios alquileres sucesivos.

Las sociedades que practican este tipo de leasing alquilan bienes y equipos atendiendo a la vida física del bien que es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo, dado que interesa la renovación reiterada de la locación. El riesgo del desuso prematuro del bien recae en cabeza del locador, esta circunstancia hace aconsejable el uso del leasing operativo.

Acá el locatario sólo soporta la amortización parcial del bien, lo que hace complicado y por ende impracticable que este usuario tenga la facultad de convertirse en propietario mediante el pago de un valor residual.

El leasing operativo no reconoce opción de compra a favor del locatario. Esta viene a ser la diferencia sustancial con el leasing financiero.

## **LEASING FINANCIERO**

El negocio financiero del leasing constituye una modalidad de financiación muy interesante para permitirle a la pequeña y mediana empresa industrial, comercial o de servicios, acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, en condiciones comparativamente muy ventajosas.

La empresa prestadora (ej, una entidad financiera), adquiere el bien previamente seleccionado por el cliente tomador y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo. Durante ese período el cliente debe abonar al prestador una cuota preestablecida en concepto de precio por el uso.

Paralelamente la empresa prestadora reconoce al cliente el derecho de adquirir el bien utilizado al vencimiento del período contractual, debiéndose pagar en ese acto una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación.

Las características fundamentales de contratación del leasing financiero son:

- El cliente tomador asume sobre sí la obligación de conservar el bien contratado.
- El seguro del bien es de exclusiva responsabilidad del cliente tomador.
- Se reconoce al cliente tomador una opción de compra irrevocable.
- La declinación de compra por parte del cliente tomador sólo lo libera en la medida en que el dador considere recuperada la inversión realizada.

- El plazo del contrato tiende a coincidir con la vida económica del bien, por lo que resulta más extenso que el del leasing operativo.

El beneficio de la entidad prestadora en el leasing financiero está dado por el plus emergente de la sumatoria del total de cuotas abonadas más el importe del valor residual, deducido el importe de la inversión original. Todo ello determinado en función de las tasas de interés vigentes en el mercado financiero al momento de la contratación y el plazo de duración.

El leasing financiero demuestra que el dador actúa con vocación puramente financiera, proporcionando al tomador una forma de financiación diferente a las técnicas tradicionales. El derecho de propiedad no cumple su función propia sino que actúa como medio de garantía de la operación de financiamiento.

#### Régimen Normativo:

Ley 25248/00 (B.O. 14-07-00)

Régimen contable del BCRA que denomina el leasing como "locación financiera".

## **FACTORING FINANCIERO**

Las PyMEs tienen la urgente necesidad de financiar sus ventas, hacer más rápido el recupero de sus créditos, calzar los plazos de pago con los de cobro y contar con un rápido retorno de su capital de trabajo.

En este sentido, el factoring conforma un conjunto de servicios prestados por una institución de crédito para atender

financiera y administrativamente la cartera de deudas de la empresa cliente, por un precio cierto determinado oportunamente.

El Factoring es un contrato celebrado entre una empresa y una entidad financiera o bien una sociedad de factoring, por el cual la primera transfiere a la segunda créditos a cobrar originados por su actividad comercial o de servicios (ej. facturación de la PyME, cheques posdatados, pagarés, etc.), con la finalidad de obtener recursos líquidos.

De este modo el financiamiento se logra a través de la compra de los créditos o documentos seleccionados por la entidad financiera, situación que difiere el descuento de documentos, lo que hace que se trate de una modalidad de financiación muy conveniente.

La cesión o venta de créditos, regulada por el Código Civil o por la ley Cambiaria, constituyen la base normativa de este tipo de operaciones, conforme sea la forma de instrumentación del crédito negociado (contrato o documento negociable).

Características:

- La empresa PyME recurre a esta cesión o venta de créditos con el objeto de obtener recursos financieros, cuyo costo estará determinado por la tasa de interés que resulte pactada.
- El Factor toma a su cargo el manejo potencial del riesgo de insolvencia de cada uno de los deudores cedidos, por lo que no puede reclamar al cedente por la falta de pago de algún crédito negociado.
- Puede existir un anticipo sobre los valores a cobrar, en cuyo caso el factor fija los intereses correspondientes a la entrega a cuenta y los retiene por adelantado descontándolos del préstamo.

- Como garantía de posibles devoluciones, si el crédito cedido no está instrumentado en documentos negociables, se estima un aforo sobre el monto transferido. Ante el incumplimiento del deudor, el factor carga al cliente el crédito afectando el aforo. Este aforo se liquida al cedente al final de la operación.
- La responsabilidad del cedente se limita a la garantía de existencia y autenticidad del crédito seleccionado y aceptado por el factor.
- El factor puede brindar otros servicios administrativos además del financiero, lo que optimiza la gestión del cliente asistido.

#### Beneficios del Factoring:

- Permite contar con una nueva línea de financiamiento.
- Convierte activos no exigibles en activos disponibles.
- Mejora los flujos de caja y la liquidez.
- Posibilita mayor velocidad en la rotación del capital de trabajo en las empresas.
- Aumenta la capacidad de la infraestructura productiva (ventas y endeudamiento).
- Profesionaliza la gestión y disminuye las cargas administrativas.
- En función de la tasa de descuento y la fecha de vencimiento medio de los créditos cedidos, la venta de cartera puede generar rendimiento financiero adicional.

Si el negocio se limita a que el factor tome solamente a su cargo el manejo de la cobranza percibiendo una comisión por su gestión, se está en presencia de un simple servicio comercial sin financiamiento, que podría denominarse factoring comercial.

## Factoring Doméstico e Internacional

En ambos casos la dinámica de la operatoria es similar. Sin embargo, una de las diferencias está en que en el Factoring Doméstico intervienen tres actores: el vendedor de la mercadería o proveedor, el comprador y la compañía de factoring. En el Internacional, en cambio se agrega un jugador: la agencia especializada o factor del exterior, quien asume el riesgo de insolvencia del importador y se hace responsable del cobro en ese país.

### Marco Legal:

La ley 21.526 permite realizar operaciones de factoring a:

- Bancos comerciales
- Compañías financieras

Su regulación se sustenta en el Art. 1197 del Código Civil.

La Ley 24.452 (Cheque de pago diferido) y la ley 24.760 (Factura de crédito), regulan dos tipos de crédito idóneos para desarrollar el factoring.

## **WARRANT**

### Descripción del negocio:

La operatoria consiste en que una empresa propietaria de stocks de bienes y productos fungibles (agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o manufacturas nacionales o importadas en plaza y con destino definitivo), puedan obtener asistencia crediticia procediendo a depositar los mismos en empresas de depósitos debidamente autorizadas para tal actividad.

Estos depositarios emiten dos tipos de documentos negociables:

- El "certificado de depósito", que otorga a su tenedor el reconocimiento de la propiedad de los bienes depositados.
- El warrant, que representa un derecho creditorio equivalente al valor de los bienes depositados y una garantía prendaria sobre esos bienes.

Si la empresa depositante desea:

- Vender los bienes depositados, debe entregar ambos títulos (certificado de depósito y warrant).
- Obtener fondos líquidos, negociar únicamente el warrant mediante endoso a favor del acreedor que lo asista crediticiamente.

Es decir que ambos títulos funcionan en forma independiente uno de otro. La sola negociación del warrant, provoca la indisponibilidad de los bienes depositados, atento a que ellos quedan en garantía del crédito obtenido.

#### Practicidad:

La utilización del warrant presenta diversos beneficios:

- Facilita la administración de stocks, evitando su acumulación y sus costos financieros.
- Facilita la comercialización de los bienes depositados (mejor planificación comercial).
- Permite el acceso al crédito ya que el acreedor cuenta con una garantía real que no se encuentra alcanzada por situaciones personales o patrimoniales del deudor (fallecimiento, concurso o quiebra).

### Emisión del Warrant:

Contra la entrega de los bienes ya depositados, la empresa depositaria emite a la orden del depositante los dos documentos mencionados (el certificado de depósito y el warrant), bajo las siguientes características y condiciones:

- La moneda de emisión del warrant puede ser nacional o extranjera.
- Ambos tipos de documentos deben ser nominativos.
- Los productos depositados deben ser asegurados ya sea por su dueño o por la empresa depositaria.
- Los bienes depositados deben encontrarse libres de todo gravamen o embargo judicial.

### Circulación del warrant:

Tanto el certificado de depósito como el warrant son títulos negociables mediante endoso extendido al dorso del documento respectivo.

Pueden endosarse ambos documentos al mismo endosatario o a endosatarios distintos. Uno será el adquirente de los bienes o productos depositados, el otro será el acreedor otorgante del crédito.

El primer endoso debe necesariamente registrarse en la empresa depositaria, los endosos subsiguientes no requieren de registración. Todos los firmantes del certificado de depósito o del warrant son solidariamente responsables ante el último tenedor legítimo.

### Las empresas de depósito

Los depósitos de esta operatoria pueden ser:

- Fiscales: aquellos que se encuentran ubicados en zonas aduaneras.
- Particulares: los más importantes en la actualidad. Requieren de la aprobación del Poder Ejecutivo para funcionar como tales y obtenida ésta debe publicarse en el Boletín Oficial.

#### Régimen legal aplicable:

La normativa que rige la actividad de las empresas de depósito, de la emisión de warrants y de los acreedores financieros bancarios, es:

Ley 9643 (1914) y su decreto reglamentario.

Autoridad de aplicación: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Comunicación B.C.R.A. "A" 2932 (09-06-99) que categoriza a los "warrants" sobre mercaderías fungibles de cotización normal y habitual en mercados locales o internacionales, como garantías preferidas "A" siendo computables al 80% del valor de mercado de bienes.

### **FIDEICOMISO**

El Contrato de Fideicomiso es un negocio jurídico en virtud del cual una persona llamada "fiduciante" transfiere a título de confianza, a otra persona denominada "fiduciario", uno o más bienes (que pasan a formar el patrimonio fideicomitado) para que al vencimiento de un plazo o al cumplimiento de una condición, éste transmita la finalidad o el resultado establecido por el primero, a su favor o a favor de un tercero llamado "beneficiario o fideicomisario".

Es importante para identificar esta figura, resaltar la necesaria conjunción de tres elementos básicos y fundamentales:

- La fiducia o el encargo por confianza.
- La transmisión de la propiedad vinculada a esa fiducia.
- La figura del "fiduciario" que recibe los bienes y el encargo.

En el fideicomiso coinciden necesariamente la fiducia y la transmisión de la propiedad. Entonces un mero encargo de confianza sin transmisión de propiedad, no es un fideicomiso. Tampoco lo será la transmisión de propiedad que no esté vinculada a un encargo de confianza.

#### Estructura funcional del fideicomiso

- Fuente: Puede ser constituido por contrato o testamento.
- Plazo o condición: El plazo no puede ser superior a 30 años, salvo que el beneficiario fuere un incapaz, en cuyo caso puede durar hasta su muerte o hasta la cesación de su incapacidad.
- Fiduciante o Fideicomitente: Es quien constituye el fideicomiso, transmitiendo la propiedad del bien o de los bienes al fiduciario, para que cumpla la finalidad específica del fideicomiso.
- Fiduciario: En general puede serlo cualquier persona. Por lo tanto pueden serlo personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, etc. Sin embargo en el caso del fideicomiso financiero, solo podrán ofrecer sus servicios como fiduciarios, las entidades financieras sujetas a la ley respectiva o bien personas jurídicas expresamente autorizadas a tal fin por la Comisión Nacional de Valores.
- Beneficiario: Es aquel en cuyo favor se ejerce la administración de los bienes fideicomitados. Puede ser una persona física o jurídica que puede no existir al tiempo del contrato o testamento, siempre

que consten los datos que permitan su individualización futura. Se puede designar más de un beneficiario y beneficiarios sustitutos. Si el beneficiario no llegara a existir, no acepta, o renuncia, el beneficiario será el fideicomisario y en defecto de éste será el fiduciante.

- Fideicomisario: Es quien recibe los bienes fideicomitados una vez extinguido el fideicomiso por cumplimiento del plazo o la condición.
- Bienes fideicomitados: El o los bienes transferidos al fiduciario y que forman la propiedad fiduciaria. Este patrimonio fideicomitado constituye un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante.
- Patrimonio separado: Esta es una de las características más salientes de la ley y del fideicomiso. Los bienes objeto del fideicomiso forman un patrimonio separado, tanto del patrimonio del fiduciante, del fiduciario e inclusive de las otras partes (beneficiario y fideicomisario). Esta regla tiene importantísimos efectos porque protege a los bienes fideicomitados de la eventual acción de los acreedores de fiduciante, fiduciario u otras partes, incluso en caso de quiebra, concurso o incapacidad de ellos. Los bienes fideicomitados no están incluidos en el principio de la universalidad concursal. Los bienes fideicomitados solo responderán por las deudas contraídas por el fiduciario dentro de sus facultades y por las cargas propias de tales bienes.
- Facultades del fiduciario: El fiduciario tendrá los derechos de administración, disposición y gravamen de los bienes fideicomitados, con las limitaciones que surjan del contrato o testamento.

### Modalidades de fideicomisos.

Entre las modalidades más definidas en el ámbito empresarial, financiero y de negocios, se encuentran los siguientes fideicomisos que pueden tratarse como figuras individuales (solo una), o bien en conjunto (más de una):

Fideicomisos de:

- Administración
- Inversión
- Financieros
- Garantía
- Cobranzas
- Gestión

### Régimen legal aplicable:

Ley 24.441/94 -Título I- "Del Fideicomiso"

## **FIDEICOMISO FINANCIERO**

Es una especie enmarcada en la figura genérica del fideicomiso, y permite que el patrimonio de una persona pueda separarse del resto y permanecer inatacable contra posibles ataques de acreedores. Esta es una importante novedad que trae la Ley, puesto que los bienes afectados al fideicomiso no corren el riesgo comercial del fiduciante (el que transmite la propiedad de los bienes) ni del fiduciario (nuevo propietario de los bienes fideicomitados). Es decir que

este patrimonio objeto del fideicomiso no puede ser perseguido por los acreedores de ninguno de ellos, ni tampoco la quiebra de ambos o de alguno de ellos incide sobre estos bienes tan particulares.

Los fondos fiduciarios originados en los fideicomisos financieros constituyen instrumentos relativamente novedosos, siendo esencialmente un depósito de bienes para un fin determinado. El que entrega en depósito (fiduciante o fideicomisante) pierde la propiedad de los bienes, el que los recibe (fiduciario) tampoco puede considerarlos de su plena propiedad ya que debe apartarlos del resto de sus bienes y destinarlos exclusivamente al fin acordado con el transmisor cumpliendo con lo estipulado en el contrato.

El fiduciario dispone de algo que le pertenece (tiene el dominio) y cumple con un contrato lícito y previsto en la Ley.

Lo único que prohíbe expresamente la Ley es que el fiduciario adquiera para sí los bienes fideicomitidos.

En este orden, la legislación argentina distingue entre dos fondos:

- Los fondos fiduciarios "no financieros"
- Los fondos fiduciarios "financieros"

En este último caso, el que recibe los bienes (el fiduciario) debe ser indefectiblemente una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores.

Definición:

El Fideicomiso Financiero es aquel contrato de fideicomiso en el cual el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores para actuar como fiduciario financiero.

### Beneficiarios:

Son los titulares de los certificados de participación del patrimonio fiduciario o de títulos de deuda garantizados por los bienes fideicomitidos.

Es que la función principal del fideicomiso financiero es actuar como vehículo en la "securitización o titulización " de las carteras de crédito transferidas por el fiduciante al fiduciario financiero (entidad financiera o sociedad habilitada), como patrimonio objeto del fideicomiso.

Ósea que el Fideicomiso Financiero sirve para el proceso de "Securitización o Titulización de créditos", por el cual el titular de los activos crediticios "el fideicomiso financiero" los utiliza como respaldo de la emisión de títulos que le faciliten la obtención de fondos frescos. Es una técnica de financiación que consiste en un procedimiento por el cual se pueden transformar activos inmovilizados e ilíquidos en instrumentos financieros negociables.

Su principal ventaja surge de la simple observación de los patrimonios, ya que el patrimonio tradicional de fiduciante o del fiduciario es prenda común de los acreedores, siendo el patrimonio fideicomitado inatacable por los acreedores.

### Aspecto Normativo

En los artículos 19 a 24 de la Ley 24.441/94 se regula especialmente el Fideicomiso Financiero. También se integra con las normas emitidas por el Banco Central de la República Argentina como organismo de superintendencia de las entidades financieras intervinientes (en este caso el fiduciante puede ser una entidad financiera, pero el fiduciario debe ser una entidad financiera). Debe agregarse las

resoluciones que dicte la Comisión Nacional de Valores en su carácter de autoridad de aplicación conforme a la Ley 24441.

## **FONDOS DE CAPITAL DE RIESGO PARA PyMEs**

Es una alternativa de financiamiento sin costo monetario. Los fondos de Capital de Riesgo son fondos de inversión destinados a aportar capital y asistencia técnica a Pequeñas y Medianas Empresas a cambio de una determinada participación en su patrimonio por un tiempo determinado.

Ello equivale a decir que transcurrido un plazo preestablecido el socio financiero se retirará del negocio, después de renegociar con sus dueños la venta de su participación accionaria.

El objetivo básico de los fondos es entonces aportar capital a largo plazo y asistencia técnica a empresas bien gestionadas con proyectos de desarrollo.

### **Integración de los fondos:**

En nuestro país los FdeCR son una experiencia novedosa y hasta el momento, además del Fondo previsto en la recientemente sancionada Ley PyME, solo se encuentra en marcha el Fondo de Capital de Riesgo conformado por el Banco Credicoop y el BID (banco Interamericano de Desarrollo).

Este fondo se rige a través de una Sociedad Administradora que opera un Comité de Inversiones y un Comité de Evaluaciones, debiendo destacarse que desde el punto de vista legal opera como un Fondo Fiduciario, en el que el fiduciario es el Banco de Inversión y Comercio Exterior.

### Operatoria para las PyMEs:

Los Fondos están generalmente destinados a aportar capital a un perfil de empresas de una actividad y ubicación geográfica determinada, y en los que puede acordarse que las utilidades a percibir por los inversores sean cobradas al momento de retirarse del negocio.

Es decir que desde la óptica de las empresas un Fondo de Capital de Riesgo es importante al momento de requerirse aportes de capital y asistencia técnica.

Cabe destacar que, de acuerdo con la magnitud del aporte, el inversor podrá solicitar voz y voto en las decisiones de la empresa.

### Perfil de Empresas que pueden acceder al Fondo Credicoop-BID:

Empresas con fuerte potencial de crecimiento y probada capacidad de gestión, de una facturación anual de hasta 5 millones de pesos, nuevas o ya establecidas, con hasta 100 trabajadores y que operen en cualquier sector.

Hasta ahora los sectores preferidos son alimentos, autopartes, metalmecánicas, madera, textil, Internet, o nuevas tecnologías.

El propósito es invertir hasta el 49% de capital de la empresa y por un plazo de hasta cinco años.

## **CAPITULO 5 : OPINIONES DE LOS ACTORES**

### **INVOLUCRADOS:**

Entrevistas publicadas en diarios, revistas y suplementos referidas a los temas tratados en este trabajo.

En este capítulo se ha incluyó el relevamiento y análisis de entrevistas a empresarios Pymes publicadas en revistas y suplementos, donde se puede apreciar como se están llevando a la práctica los programas de asistencia que son tema de este trabajo.

**1) Puntos sobresalientes de una nota publicada en el suplemento Pymes de Junio/2005 referida al Factoring Domestico e Internacional, en la cual se cuentan las experiencias de dos empresarios en la utilización de este instrumento financiero y también da su opinión sobre este sistema Alberto Wyderka vicepresidente y director ejecutivo de Galicia Factoring.**

Alfredo D`Alessio, presidente de CEITECH, una empresa proveedora de servicios informáticos y Oscar Fornes , uno de los dueños de papelera Andina S.A, encontraron en Galicia Factoring la solución a sus problemas financieros. Descubrieron que la intervención de un tercero, por un lado aumenta la disponibilidad de capital de trabajo y por otro les agiliza la gestión de cobro de deudas a sus clientes. En el caso de exportaciones también les garantiza el riesgo.

Para Alfredo D`Alessio, la importancia de operar con Factoring radica en tener disponibilidad de fondos a plazo variable, o sea a medida que lo necesite y aclara que si bien es cierto

que la entidad financiera compra las facturas a cobrar de las empresas con efectivo inmediato, lo hace hasta un máximo de 75% u 80% del valor de la factura. El resto esta disponible una vez que la agencia especializada le cobra efectivamente al cliente.

Fornes cuenta que hace mas de un año que recurre al Factoring Internacional para garantizar la cobranza de su mercadería en el exterior "exportamos entre 400 y 500 toneladas de papel a Santiago de Chile y desde que ulitizamos esta metodología incrementamos el volumen de nuestras ventas. Para el exportador, este servicio financiero le simplifica todo, es muy sencillo y lo más importante es la garantía de cobro de cada operación de comercio exterior".

Para el vicepresidente y director ejecutivo de Galicia Factoring, Alberto Wyderka, el sistema es eficiente. En una exportación, por ejemplo, el cliente-proveedor obtiene garantía por insolvencia del importador, pero además la administración de la cartera de deudores queda a cargo de nuestra compañía, igual que la gestión de cobranzas, el seguimiento de pagos y si es necesario, las acciones legales por la gestión de mora. Esto es importante porque el importador despacha la mercadería, entrega la factura original a la compañía de Factoring, obtiene un pago anticipado y se olvida del riesgo de su comprador y de tener que estar corriendo detrás de un pago.

Cuando un cliente vende a plazo mantiene trabado su dinero, esto es, entrega la mercadería y recién cobra a 60 o 90 días, pero cuando cede los derechos de crédito de su factura a una agencia o en nuestro caso al Banco Galicia, el proveedor se monetiza de inmediato: envía la mercadería, lleva los originales de las facturas al Banco y en 24 horas se acreditan los fondos y para el caso del exportador, la acreditación se realiza dentro de las 48 horas.

El servicio de factoring puede ser utilizado por las Pymes de la producción, el comercio y los servicios que cuentan con un volumen mínimo anual de ventas que oscila entre los \$ 400.000, o sea

\$ 35.000 por mes en el caso de Factoring Doméstico y U\$s 300.000 de exportación o importaciones para el Factoring Internacional.

Los Términos de pago dependen de los plazos de ventas, que en general son de hasta 90 días para el mercado interno y de hasta 180 días para el mercado internacional.

Consultado sobre el costo de esta operatoria, Fornes, que opera en factoring de exportación, explica que existe un costo administrativo y por cobertura de riesgo (comisión) y un costo financiero. Respecto de la comisión es de alrededor del 1% sobre el total de las operaciones y un interés sobre los fondos que se anticipan y cuya tasa depende del momento.

A la hora de evaluar el servicio ambos empresarios dicen estar conformes, tanto con la eficacia de la operatoria, a la que recurren en forma permanente durante todo el año, como con la eficiencia de quienes están encargados de implementarla.

Desde Galicia Factoring, Wyderka observa un escenario promisorio para este año." Para el 2005 las perspectivas del Factoring Doméstico son muy interesantes". Y se encarga de resaltar que el hombre de negocios no debe confundir el factoreo con el descuento de una factura (operación que, también se hace). En este último caso, la entidad simplemente compra la factura de una determinada venta y la cobra.

"El riesgo es distinto y el costo también. En cambio la operación de factoring es concebida por un periodo de tiempo determinado donde nuestro cliente, proveedor, se compromete a ceder la facturación que haga a sus compradores, que de mutuo acuerdo se denominan en el contrato, durante el plazo del mismo. Es una operación con otro riesgo, mucho más atomizado, por lo que resulta menos costoso para el cliente, a la vez que, al ser por un período de tiempo, le asegura el flujo de fondos, de capital de trabajo, durante ese período".

El ejecutivo del Banco Galicia dice que hay un gran desconocimiento del Factoring Internacional todavía, y lo atribuye a un problema cultural. ” Esta herramienta es ideal para un exportador, porque sale a negociar con su cliente del exterior desde una posición muy fortalecida, tiene capacidad para vender a plazo, con riesgo cubierto y dispone de los fondos cuando los necesita. Sin embargo, aunque todavía no esta siendo muy utilizado en Argentina, nuestra expectativa es que paulatinamente el exportador lo vaya incorporando, como ocurrió en Chile, en toda Europa, Estados Unidos y la mayoría de los países orientales”.

**2) Pymes que operan en la Bolsa de Comercio: Resumen de 2 notas publicadas en el suplemento Pymes, una de Marzo/2005 en la cual se cuenta la experiencia de un empresario que optó por emitir un Valor de Corto plazo a la hora de buscar financiamiento y otra nota de Enero/2005, en la cual se relata como una Pyme emitió una Obligación Negociable para obtener fondos.**

El debut en la Bolsa de Comercio es cada vez más frecuente para los pequeños y medianos empresarios. Algo impensable años atrás. Pero la profesionalización del sector, el desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento post- devaluación y la adaptabilidad del segmento a los cambios permitieron que muchas Pymes se fondeen en el mercado de capitales.

#### Caso de Elinpar

Elinpar, una empresa que desarrolla software y productos de telecomunicaciones para el mercado interno y de exportación desde 1989, optó por emitir un valor de corto Plazo (VCP) a la hora de buscar financiamiento.

Miguel Cinca, vicepresidente de la firma explica que no fue una decisión fácil ya que operar en la Bolsa implica un cambio cultural importante para el pequeño y mediano empresario porque hay que abrir públicamente a la empresa, algo a lo que no estamos muy acostumbrados las empresas de menor porte.

La firma fue una de las Pymes pioneras en acceder al financiamiento en el mercado de capitales alternativo al crédito bancario. La razón de esa decisión fue el costo del dinero. A fines de 2002 necesitábamos capital de trabajo a corto plazo y no encontramos tasas de interés razonables en el mercado bancario. Con la ayuda y asesoramiento de Garantizar SGR, la sociedad de garantías recíprocas con la que trabajaron anteriormente, pensaron en la posibilidad de conseguir fondos frescos en la Bolsa de Comercio y consiguieron el dinero a 8,75 % por un plazo de 180 días.

Esto trajo aparejado un continuo aprendizaje y aporte práctico a la firma básicamente porque para ingresar al mercado de capitales la empresa tiene que profesionalizar su management, modificar sus estatutos, tener una trayectoria impecable, directorio colegiado y un plazo riguroso para presentar sus balances ante la Comisión Nacional de Valores (CNV), quien es el organismo de contralor que autoriza o no la emisión de un VCP.

En Elinpar el tiempo de gestión, el lapso entre la toma de decisión hasta la concreción de la operación, fue de casi un año.

#### Pasos a seguir por una Pyme para emitir un VCP:

Una vez tomada la decisión, el empresario Pyme tiene que asesorarse jurídica y financieramente. A través del asesor letrado se solicita ante la Comisión Nacional de Valores autorización para suscribirse en un registro que le otorga a la empresa la posibilidad de adherirse a un programa de financiamiento global por un plazo de 5 años

y de esta forma alcanzar tantas emisiones de títulos como demande según un monto máximo permitido.

Para conseguir la autorización la empresa debe contar con una serie de documentación en regla: tiene que presentar actas de Directorio y Asamblea, estatuto o contrato social actualizado, nómina de los integrantes del Directorio, gerencia y representante legal, estados contables auditados de los últimos 3 ejercicios y la calificación de riesgo, que no siempre es un requisito obligatorio.

También debe determinarse el monto máximo por el cual solicita la emisión de la primera serie.

Luego se realiza un prospecto sencillo, de contenido informativo con los detalles técnicos de la emisión para presentar ante los inversores, como por ejemplo, plazo, monto, entre los datos más relevantes.

#### Cuanto cuesta:

Al momento de hablar de los costos reales de esta forma de financiamiento depende del monto de la serie a emitir de los aranceles de los letrados y de un arancel que cobra la CNV, además del costo de financiamiento que consigue la firma.

Los empresarios Pymes son reacios a abrir públicamente sus empresas pero es necesario para hacer una operación de esas características ya que deben rendir cuentas puntualmente porque existen inversores que apostaron a sus empresas.

Pese al cambio cultural que implica, el empresario sostiene que es una experiencia muy positiva para la empresa y que volvería a emitir un VCP si así lo requiere su firma.

### Caso Alvarez Hermanos

Alvarez Hermanos, una Pyme dedicada a la producción, comercialización y exportación de especies, hierbas y condimentos, emitió una obligación Negociable (ON), por U\$s 400.000 a 18 meses al 5,75% anual, para obtener fondos frescos y continuar con los planes de expansión.

Jorge Alvarez, socio gerente de la firma explica que la idea surgió después de la crisis económica financiera de 2001, en ese momento decidimos buscar financiamiento institucional porque estábamos ávidos de fondos frescos para continuar con los proyectos de inversión, como primera medida nos asesoramos en el departamento Pymes de la Bolsa de Comercio y en la Consultora HC quien posteriormente nos contacto con Capital Markets, la Sociedad de Bolsa que organizó y colocó la emisión.

Alvarez dice sentirse satisfecho por el éxito de la operación pero advierte que emitir una ON demanda mucha paciencia y exige a la empresa tener una trayectoria impecable.

A grandes rasgos las obligaciones negociables son bonos que emite una empresa para financiarse. Es una promesa de pago por parte de un emisor, en este caso la Pyme, que toma fondos de uno o varios inversores para el desarrollo de proyectos de inversión. De esta forma, es la empresa emisora quien paga a los inversores, que son sus acreedores, el interés estipulado y cancela las obligaciones en la forma y el plazo acordados.

Para concretar la emisión de una ON interactúan diferentes actores. Por un lado la empresa emisora, que demanda financiamiento, la Sociedad de Bolsa, que tiene a su cargo el proceso legal, administrativo y financiero de la oferta pública y colocación; y los inversores que prestan dinero a la empresa y reciben a cambio un determinado interés.

Antes de emitir una ON los empresarios tienen varias tareas:

El primer paso es contactarse con el departamento Pyme de la Bolsa de Comercio o directamente con la Sociedad de Bolsa para que lo asesoren sobre el procedimiento a seguir, costos y servicios que demanda la operación. Una vez definida la consultora se hace un análisis previo del negocio para definir si tiene posibilidades de financiarse.

En el segundo paso se evalúa la capacidad de pago, administración y estrategia comercial.

Lo principal es tener un proyecto de inversión perfectamente demostrable, con el plan de negocio, gestión y gerenciamiento, historial de clientes, ventas y costos; toda la información que compila en un prospecto la Sociedad de Bolsa, para presentar ante la Comisión Nacional de Valores (CNV) quien autoriza la oferta pública de la emisión.

Una vez aprobado el producto comienza la colocación de la ON. Mediante un sistema de licitación, cada inversor hace una oferta y la Sociedad de Bolsa establece la tasa de interés. Generalmente, las ON pagan intereses semestrales y devuelven el capital al vencimiento.

El caso de Alvarez Hermanos marcó un punto de inflexión en el mercado de capitales. La empresa logró colocar los bonos a 18 meses al 5,75 % anual, esto es, un costo inferior al que obtuvieron algunas grandes empresas en emisiones recientes.

La emisión contó con el aval de la Sociedad de Garantía Recíproca de La Caja de Valores, una compañía que tiene un fondo de 30 millones de pesos para avalar este tipo de colocaciones. Así los inversores tienen su capital garantizado. Generalmente las empresas de menos tamaño requieren de una SGR que avale las operaciones para asegurar el repago.

Cuando se decide financiarse con una ON hay que saber que el tiempo para concretar la operación puede oscilar entre 5 y 7 meses. Sin embargo los beneficios para las pequeñas y medianas empresas son múltiples. Solo basta mencionar plazos más largos, tasas más bajas y financiamiento en el tiempo, porque el mercado de capitales es un flujo de fondos permanente.

**3) Testimonio publicado en el suplemento Pymes de Febrero/2005 referido a la operatoria con Warrants de un empresario tucumano y opinión del Oficial de Crédito del Banco de Tucumán (entidad que opera con este instrumento financiero).**

Antonio Jalil es un empresario tucumano, presidente de la firma familiar Sucesores de Salomón Jalil, dedicada a la producción cañera azucarera desde 1961.

Cada año una vez concluida la producción de caña, Jalil realiza una operación de warrant para financiar la zafra y así seguir atendiendo las necesidades financieras de su firma.

Este instrumento es un título de crédito mediante el cual tanto productores agropecuarios como otros actores de la producción entregan su mercadería en custodia a una empresa especializada que les expide, en la misma operación, un certificado de depósito y un warrant.

Estos documentos que en definitiva constituyen una garantía respaldada por mercadería, se endosan luego a favor de una entidad bancaria, lo que permite al productor obtener en forma inmediata el dinero correspondiente al préstamo solicitado.

En una operación de estas características interactúan tres actores: un productor (como Antonio Jalil), la entidad financiera (en este caso, el Banco del Tucumán) y la compañía especializada en la emisión de warrants.

Daniel Stock, oficial de crédito del Banco del Tucumán destaca que el warrant es un instrumento ágil que permite al productor retener la producción en depósito o custodia dándole la posibilidad de hacerse de capital de trabajo y así aprovechar mejores condiciones de mercado al momento de vender.

Los pasos a seguir para operar con warrants son:

En primer lugar hay que asesorarse sobre los costos, que suelen variar según la cantidad y la naturaleza del producto en custodia. Una vez aceptados los términos, el dueño entrega la producción. La compañía extiende entonces los documentos y el empresario estará en condiciones de dirigirse a la entidad bancaria a gestionar un préstamo.

Para Jalil, el warrant es un instrumento impuesto en la actividad azucarera porque otorga al productor la posibilidad de vender en el momento oportuno sin saturar la plaza con el producto. De esta manera evitamos que el precio caiga por sobreoferta.

Con respecto a los costos reales de esta operación, el empresario tucumano explica que esto depende de varios factores, pero, en términos generales; la empresa cobra por el depósito y por la garantía o seguro sobre el bien depositado.

Por otra parte hay que contabilizar el costo financiero. Las tasas de estas líneas de crédito suelen ser más bajas que las del mercado debido a que estos fondos tienen garantía de ejecución inmediata. Stock estima para estas operaciones una tasa nominal anual del 10% sin otros gastos ocultos.

En cuanto al monto prestable, Stock advierte que surge del valor de la mercadería depositada como garantía menos un aforo que aplica la entidad financiera en concepto de variabilidad de precio, flete y gastos comerciales. Este aforo suele representar alrededor del 25%.

Operar con warrants tiene beneficios tangibles, el productor logra una ganancia que oscila entre un 30% y un 35% del bien.

Claro que financiarse con este instrumento tiene sus requisitos. Si el empresario opera habitualmente con warrants el trámite para obtener fondos frescos es ágil porque estará calificado como sujeto de crédito y la entidad tendrá un historial de sus actividades y operaciones.

Sin embargo, en el caso del productor que se acerca por primera vez a gestionar una línea de este tipo, si bien la operatoria es dinámica, se exige la presentación de algunos requisitos.

Para operar con el Banco del Tucumán, el cliente debe presentar los papeles legales de la empresa, el estatuto, las actas de directorio, documentos que certifiquen el tiempo de existencia de la sociedad, los estados contables, un informe de ventas de los últimos 2 años y el detalle de su deuda bancaria.

La firma de Jalil opera asiduamente con el Banco del Tucumán. En su caso, el otorgamiento del crédito fue inmediato, una vez presentado el certificado de depósito de la garantía y el warrant que expide la empresa.

El empresario señala que desde que deposita el producto, obtiene los certificados y los presenta, estima que pasan 48 horas para tener la disponibilidad de fondos.

#### **4) Opinión de César Tortorella, presidente de Garantizar SGR sobre Fideicomisos publicado en el suplemento Pymes de Febrero/2005.**

En los últimos 3 años, cientos de productores agropecuarios de todo el país pudieron conseguir crédito para llevar adelante sus proyectos a través de una herramienta novedosa en Argentina pero muy expandida en el mundo: los fideicomisos productivos.

Sólo en Garantizar, desde mediados de 2002 hemos lanzado 12 fideicomisos que permitieron financiar decenas de pequeños y medianos productores de diversas provincias.

La mayoría de los proyectos financiados fueron productos exportables, no tradicionales, cuya rentabilidad se vio beneficiada con la nueva estructura de precios que surgió tras la salida de la convertibilidad.

Se seleccionaron sectores estratégicos dentro de las economías regionales.

Estos instrumentos permiten a las empresas producir y exportar con los fondos obtenidos colocando títulos en el mercado que en lugar de otorgar al inversor una participación accionaria en la firma, le brinda una participación en su producción.

El surgimiento de los fideicomisos productivos comenzó a principios de 2002, cuando colapsó el sistema financiero y se cerraron las puertas al crédito dejando fuera del circuito productivo a miles de empresas que después de años, podían lograr importantes beneficios con la nueva relación cambiaria de la economía.

Allí surgieron mecanismos alternativos de créditos, como los Valores de corto Plazo y enseguida florecieron los fideicomisos.

Para desarrollar estos instrumentos la figura de la Sociedad de Garantías Recíprocas fue clave no solo elaborando y organizando estos fondos sino también evaluando los proyectos y dando el respaldo a través de nuestras garantías de manera tal que, si por algún imprevisto, se viera comprometido el negocio, es la sociedad de garantías recíprocas la que responde ante los inversores por la operación. Esto permite ofrecer al mercado una inversión segura y conseguir para los productores bajas tasas de interés.

En el 2002 y mitad de 2003 los Fideicomisos fueron casi la única fuente de financiamiento que tenían las empresas en

el mercado local. Pero lo interesante que dejó el 2004 fue que al mismo tiempo que la economía crecía y el crédito bancario se fue recuperando, los Fideicomisos siguieron ganando terreno como instrumento de financiamiento genuino para las Pymes y permitiendo financiar a pequeños productores agropecuarios que de otra manera no hubieran podido disponer de capital.

**5) Opinión de Esteban Dómina Presidente del BICE sobre Productos Financieros que ofrece el Banco BICE para el Sector Productivo publicado en el suplemento Pymes de Diciembre/2004.**

El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), como herramienta de política pública del Estado argentino, cuenta con productos financieros que permiten atender la demanda de crédito del sector productivo, en especial las Pymes.

Ofrecemos un programa de estímulo destinado a financiar la adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional con una tasa fija anual de 7,5% subsidiada por la Subsecretaría Pyme de la Nación, a cinco años de plazo y con seis meses de gracia.

Otro de los programas disposición del sistema productivo son los Fideicomisos Regionales de Inversión.

Por ejemplo en la provincia de La Pampa, cuenta con un fideicomiso que permite a productores locales financiarse para diversos fines.

El Directorio del BICE continuará financiando obras de infraestructura, proyectos de inversión y comercio exterior siguiendo los lineamientos emanados del gobierno nacional. Acompañará la política económica del gobierno, priorizando los sectores y actividades consideradas claves o elegibles en la nueva etapa que se abre en la economía argentina.

El BICE tendrá un rol proactivo, apalancando a las unidades productivas, sin competir inútilmente con la banca privada comercial en aquellos aspectos en los que ésta se encuentra mejor dotada.

Piensen complementar sus acciones con las demás instituciones financieras del Estado nacional y las provincias, atendiendo las necesidades de la producción de modo coordinado, cooperativo y eficaz.

La liquidez que tienen hoy los bancos no se volcó totalmente en créditos porque subsisten problemas de tasas y plazos.

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) está creando las condiciones y adecuando normativa y regulaciones para facilitar el desarrollo de nuevas operatorias e instrumentos que permitan generar un mercado de créditos a largo y mediano plazo a tasas competitivas.

Seguirán trabajando como un banco altamente especializado, capaz de participar en el financiamiento directo de emprendimientos productivos y en la gestión de capital para obras de infraestructura estratégicas, como en el asesoramiento financiero de proyectos de inversión.

#### **6) FOMICRO: Dificultades y Problemas en su aplicación. Artículo publicado en el suplemento Pymes de Abril/2005.**

El FOMICRO es un programa mediante el cual el Banco Nación aporta el capital y la Subsecretaría Pyme de la Nación subsidia la tasa de interés. Apoyan la ampliación de emprendimientos ya existentes o la creación de nuevos. No se exige que los emprendimientos

estén en blanco. Luego, si el crédito es aprobado, la actividad debe entrar en la economía formal.

Sin embargo, todas estas buenas intenciones no siempre logran materializarse en el plano de la realidad concreta. La iniciativa se puso en marcha en abril del año pasado y, según dicen representantes de algunas ONG, persisten problemas en su implementación. Hay un solo comité instalado en Buenos Aires que decide cuales proyectos se aprueban y cuáles no. Es un cuello de botella que hace que todo se demore, explica Horacio Brittos, coordinador de programas del Centro de Formación, Investigación y Documentación (Ce.F.I.Doc) una organización que actúa en la zona del Bolsón y Lago Puelo en la Patagonia.

Comenta que ellos presentaron proyectos a mediados de 2004 y en febrero de 2005 todavía no habían sido evaluados. Eran iniciativas pensadas en la temporada de verano que pasó. Un proyectista quería ampliar su establecimiento de cabañas turísticas, otro poner colmenas, otro que tiene un camping, quería hacer un quincho. Todos perdieron la oportunidad.

Otro problema que tuvieron fue que Fomicro aprobó un proyecto que enviaron y nadie les avisó. Se enteraron después de 4 meses y por casualidad. El proyectista ya estaba gastando el dinero recibido y ellos que eran los encargados de hacer el control de la marcha del proyecto, no lo sabían.

Los pagos a las ONG que hace Fomicro con el dinero de los proyectistas tardan demasiado y mientras tanto debemos hacer todo el trabajo. Y sostiene que no se realizó un trabajo de difusión apropiado. Por eso hay zonas del país en las que no se enteraron de su existencia. Y zonas en las que no hubo ninguna ONG que tomara el tema y entonces allí no hay Fomicro, concluye.

**7) Empresarios cuentan experiencias de cómo buscan capital para ampliar su capacidad productiva o mejorar sus procesos en una nota publicada en el suplemento Pymes de Julio/2005.**

El laboratorio Frasca, una firma nacida en 1992, dedicada a la elaboración de productos medicinales sólidos para terceros, viene invirtiendo gracias a instrumentos de asistencia del sector público.

La actividad empezó a recuperarse con la devaluación y la ley de genéricos. Después de 10 años volvimos al crédito bancario y obtuvimos algunos subsidios que nos permitieron hacer inversiones para mejorar los volúmenes y cantidad de producción, dice Pablo Frasca.

Hace unos años la empresa compró dos máquinas que le costaron \$ 100.000.-Sólo desembolsó \$ 60.000.- y el resto provino de un subsidio no reembolsable del Programa de apoyo a la modernización de procesos productivos de la Ciudad de Buenos Aires.

La firma está preparándose para solicitar al ANMAT (Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología), el certificado de titularidad de productos medicinales que podría facilitar sus ventas al exterior.

Apoyándose en el PRE (Programa de Recuperación Empresaria) de la Subsecretaría Pyme, el laboratorio logró financiar los trabajos de investigación correspondientes a unos 20 productos, cada uno de los cuales insume más de dos años y una inversión promedio de \$15.000.-.

La firma también sacó un crédito del Promipyme del Banco Ciudad, para ampliar y remodelar el sector de depósitos.

## **8) Resumen de nota sobre Programas Financieros accesibles y poco usados publicado en el suplemento Pymes de Agosto/2005.**

La cartera de Industria y la Subsecretaría Pyme ofrecen una amplia serie de facilidades que quieren promocionar más, porque se las conoce poco y vale la pena aprovecharlas. Han implementado diversos planes de asistencia y beneficios impositivos para las pequeñas y medianas empresas.

Muchas veces, las ayudas para Pymes terminan siendo meras ilusiones porque los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento. Pero también pasa lo contrario: hay créditos cuya existencia pocos conocen. Por ejemplo el cupo utilizado en el régimen de promoción de inversiones que promociona la Secretaría de Industria no llega al 15%. El Subsecretario del área Pyme, Federico Poli, calcula que están disponibles \$ 175 millones de los 200 previstos.

La cartera de industria que dirige Miguel Peirano, y en cuya órbita se encuentra la Subsecretaría Pyme cuenta con planes de ayuda que busca promocionar más. Dispone de programas de asistencia, tanto financiera como no financiera. Estos últimos son menos comunes de encontrar, en todo caso, los que el sector público puede ofrecer como novedad frente a otras facilidades que otorguen otras entidades privadas.

En general se trata de incentivos para la asistencia técnica y beneficios fiscales. En este último grupo se encuentran el Régimen de promoción de inversiones para la compra de bienes de capital, el programa de crédito fiscal para capacitación de recursos humanos y otro de apoyo a la reestructuración empresarial (PRE). Entre los esquemas de asistencia financiera se encuentran los créditos bonificados por regiones.

### Para invertir:

El Régimen de promoción de inversiones de bienes de capital y obras de infraestructura es un programa que contempla beneficios impositivos para las inversiones en maquinarias nuevas destinadas a la actividad industrial así como para obras de infraestructura. Está dirigido a empresarios grandes y chicos. Pero es importante que las Pymes se enteren y por ello están presentando este programa en las distintas cámaras.

El funcionario explica que aquellos beneficiados que califiquen para este régimen pueden obtener la devolución anticipada del IVA correspondiente a los bienes incluidos en el proyecto de inversión propuesto, o alternativamente amortizarlos en el impuesto a las ganancias. No se puede acceder a los dos tratamientos por un mismo proyecto si bien los beneficios de amortización acelerada y de devolución anticipada del IVA no serán excluyentes entre sí en el caso de proyectos de inversión cuya producción sea, exclusivamente, para el mercado de la exportación. Ahí los beneficiarios pueden acceder en forma simultánea a ambos tratamientos fiscales.

Puede participar cualquier persona domiciliada en el país que desarrolle actividades productivas dentro del territorio y que acrediten la existencia de un proyecto de inversión en actividades industriales o la ejecución de obras de infraestructura.

### Para capacitarse:

El segundo programa de asistencia no financiera es el programa de crédito fiscal para la capacitación de recursos humanos, para las micro, pequeñas y medianas empresas que invierten en la capacitación de sus recursos humanos. La Subsecretaría Pyme, reembolsa los gastos mediante la emisión de un certificado de crédito fiscal endosable, que permite cancelar tributos nacionales como el IVA y Ganancias. Reintegra los gastos en capacitación hasta un tope equivalente al 8% de la masa salarial.

La empresa selecciona un capacitador y elabora un proyecto la Sepyme evalúa la iniciativa, en caso de aprobarlo la compañía ejecuta el proyecto informado. Por su lado, la Sepyme deberá emitir el certificado fiscal y alta en la AFIP y, finalmente, la entrega del propio certificado. Una vez que se completaron todos los pasos, la Pyme presenta ante la AFIP el certificado de crédito fiscal y cancela sus obligaciones impositivas.

Los empresarios que se decidan por este esquema pueden optar entre dos alternativas para acceder a la asistencia. Una de ellas es para aquellas empresas grandes o medianas que deseen ceder su cupo de crédito fiscal y afrontar los gastos de capacitación a favor de micro, pequeñas y medianas empresas (se destinará el 40% del cupo disponible).

La otra alternativa es para aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que deseen capacitarse en forma individual o asociada (se destina el 60% del cupo disponible). Para esta segunda modalidad se establecieron montos máximos de reintegro en función de la dotación de personal de las empresas (van de los \$12.000 hasta los \$60.000).

Para este programa se han establecido criterios de evaluación que asignan prioridad a aquellos sectores y regiones que más necesidades enfrentan.

Un 30% de los recursos estarán dirigidos a aquellas actividades económicas que presentan dificultades para la contratación de trabajadores calificados y no calificados de acuerdo con los datos que coinciden con lo que surge del informe de demanda laboral insatisfecha que realiza el Indec (textiles, curtiembres, fabricación de papel, productos de plástico, industrias metalúrgicas básicas, entre otros).

Otro 20% del financiamiento corresponde a los sectores involucrados en foros nacionales de competitividad (maquinaria

agrícola, biotecnología, software, construcción naval, industrias de base tecnológica, entre otros).

En cuanto a las provincias seleccionadas, aparecen las regiones del Noroeste, parte de Cuyo, el Noreste y Mesopotamia y la Patagonia con parte del Centro.

#### Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial:

El tercer programa es el de apoyo a la reestructuración empresarial. Este beneficia a las empresas Pymes cofinanciando hasta el 50% de la inversión en la contratación de servicios técnicos profesionales para mejorar su competitividad.

El objetivo es apoyar el fortalecimiento de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas argentinas, facilitando el acceso a servicios profesionales de asistencia técnica y mejorando la oferta de esos servicios.

#### ¿Que requisitos debe completar una Pyme para ser beneficiaria del programa?

Para empezar debe calificar como Pyme según lo establecido por la Ley 25.300 y ser una empresa privada. Además, debe tener como mínimo dos años de antigüedad en actividad, estar radicada en la Argentina, contar con CUIT y no exhibir deudas fiscales o previsionales.

Una vez que se comprueba que la Pyme ha cumplido con los requisitos para ingresar al PRE, el segundo paso es pensar en el proyecto que se quiere llevar a cabo presentando un plan de negocios. Aprobado éste, la Pyme podrá contratar una serie de servicios de asistencia técnica que brinden soluciones en diversos campos de acción. Estos pueden ser de la más variada gama: desarrollo de la organización y sistemas de información (asesoramiento legal, estudios económicos y financieros, reorganización administrativa, planes

estratégicos, reingeniería de procesos administrativos), desarrollo de recursos humanos (incorporación, evaluación y promoción de personal), desarrollo de mercado (comercio electrónico, estrategias de compras y proveedores, estudios de mercado, estrategia comercial, imagen corporativa, publicidad y promoción, servicios de post-venta, capacitación en mercado), infraestructura (diseño de planta, estudios ambientales, logística, planificación de la producción, entre otros), desarrollo de productos y servicios (como por ejemplo la investigación y el desarrollo de novedades) y el desarrollo de la calidad de procesos y servicios.

Para facilitarle la tarea a quienes se quieran inscribir en el programa se abrieron las denominadas ventanillas PREFI, que se encargan de recibir y precalificar los proyectos, hay 19 ventanillas PREFI en distintas provincias.

### Resultados de investigaciones y estudios referidos al tema que aportan datos y opiniones útiles.

#### **1) Datos que surgen de una investigación sobre inversiones y financiamiento en Pymes industriales del Conurbano bonaerense, efectuado por el Observatorio Pyme y publicados en Suplemento Pyme de Julio 2005.**

¿Cual es el principal motivo de preocupación de las Pymes en el conurbano bonaerense?

No se trata de inseguridad, ni de costos, ni siquiera de los impuestos o la insuficiente demanda. En una investigación realizada por el Observatorio Pyme entre pequeñas y medianas industrias de la zona, la dificultad más mencionada es el escaso acceso al crédito.

Otros datos de la encuesta confirman que sobran razones para preocuparse: el 86% de los empresarios consultados financia sus inversiones con recursos propios, casi dos de cada tres no

han solicitado un préstamo bancario y a la mitad de los que sí lo hicieron les rechazaron la solicitud.

Tampoco tuvieron suerte con el difundido mecanismo del descubierto en cuenta corriente, a uno de cada cinco no se lo autorizan.

## **2) Resumen de Informe 2004 de Situación y Perspectivas de las Pymes Industriales publicado por la Fundación Observatorio Pymi de la Unión Industrial Argentina.**

Desde su fundación en el año 1996, el Observatorio Pymi publica anualmente un informe con la situación y perspectivas de las Pymi argentinas.

Durante el año 2003, el 90% de los fondos destinados a inversión en las Pymis fue financiado mediante fondos propios de los empresarios (reversión de utilidades o aportes de sus propietarios). El sistema bancario aportó sólo el 5% del financiamiento de la inversión productiva. Una de cada tres empresas declaró tener proyectos de inversión suspendidos por falta de financiamiento bancario. No parecen vislumbrarse perspectivas de cambio en el corto y mediano plazo.

La mitad de las Pymi declaró haber realizado inversiones durante al año 2003, siendo las mismas muy significativas. De las empresas inversoras, la mitad invirtió más del 10% de sus ventas.

Del monto total invertido durante 2003, sólo el 5% fue financiado por el sistema bancario. Mientras tanto el 90% de las mismas fueron financiadas con recursos propios.

Mientras que en 1996-1997 solicitó crédito bancario un 60% de las Pymi, en 2003-2004 esta proporción descendió al 48%. Por un lado, mientras que en 1996-1997 el sistema bancario

aceptaba el 80% de las solicitudes de las empresas, en 2003-2004 sólo fueron aceptadas el 37% de las solicitudes presentadas.

En ocho años, el número de empresas que no han recibido ningún crédito bancario (excluyéndose de este análisis el descubierto en cuenta corriente) se ha incrementado en un 60%.

De acuerdo a lo declarado por los empresarios, la dificultad en la obtención de financiamiento durante 2004 se ha reducido en relación a 2003 a pesar de que uno de cada tres empresarios respondió que dicho problema constituye uno de los más importantes.

La ausencia de un mercado de crédito industrial atenta contra la posibilidad de que una gran cantidad de empresas incorporen tecnología moderna. Por ello, dado que no se espera la resolución de este problema en el corto y mediano plazo, es necesario favorecer la reinversión de utilidades de las empresas mediante mecanismos fiscales como los previstos en la nueva ley de incentivo a la inversión en bienes de capital.

Por su parte, los empresarios cuando se les preguntó hacia donde preferirían que se orientasen los programas públicos de apoyo, el 41% respondió hacia la adquisición de bienes de capital y herramientas.

### **3) Resumen de Informe Coyuntural de las Pyme Industriales N° 3/2004 publicado por la Fundación Observatorio Pyme, datos recabados a fines del año 2004 y expectativas para el año 2005.**

El Universo de estudio de esta encuesta son las empresas Pymes industriales. Durante 2003 y 2004, el 88% de las inversiones de estas empresas fueron realizados con recursos propios. El sistema bancario aportó el 5% de los fondos necesarios. Así las inversiones de estas empresas fueron financiadas con stocks de fondos

propios en reserva y el financiamiento de proveedores. Pero, ambas fuentes no estarán igualmente disponibles en 2005 y 2006. El endeudamiento con proveedores tiene un techo (hoy ya constituye una importante proporción del pasivo de las empresas, junto con las deudas fiscales), y la reconstitución del stock de reservas de las empresas no es tan inmediata. El acceso al financiamiento de las PyME será una de las cuestiones claves del próximo año. En este sentido, creemos que será necesario que la autoridad monetaria tome medidas más enérgicas que tengan como objetivo explícito generar un mercado de crédito de largo plazo a tasas de interés fijas y accesibles. Esto facilitaría la financiación de inversiones significativas que impliquen desembolsos importantes no orientados sólo al acondicionamiento del stock de capital existente, especialmente en el caso de pequeñas y medianas empresas. Las medidas tomadas por el BCRA difícilmente garanticen a las PyMI niveles de acceso al crédito similares a los de los primeros años de los noventa, cuando la participación de los préstamos de los bancos en el activo total de las PyMI se acercaba al 17%. Habrá que seguir de cerca este tema, pero a priori parecen necesarias medidas más estructurales para cambiar la orientación de las instituciones financieras locales hacia el sistema productivo.

De acuerdo a la experiencia recientemente realizada, tampoco parece adecuada, para el acceso masivo de las PyME, la implementación administrativa de la Ley 25.924 de promoción de la inversión en bienes de capital. Habría que idear nuevos mecanismos administrativos más automáticos. Bastaría con copiar (y adaptar) regímenes que ya fueron aplicados con éxito en otros países.

#### Crédito, inversiones y exportaciones

Se observa una muy ligera recuperación de la demanda de crédito bancario: el 29% de las PyMI estima que demandará crédito próximamente, contra un 25% a comienzos de 2004. Sin embargo, aún se mantienen niveles bajísimos.

Según los resultados de la Encuesta Estructural 2004 del Observatorio PyME, este problema es principalmente de oferta ya que el 48% de las empresas solicitó algún crédito durante los dos últimos años, de éstas, el 63% vio rechazada su solicitud por el banco.

**4) Resumen de Informe Coyuntural de las Pyme Industriales N° 1/2005 publicado por la Fundación Observatorio Pyme, datos recabados sobre el 1º Trimestre del año 2005.**

El Universo de estudio de esta encuesta son las empresas Pymes industriales. La inversión de las Pyme industriales durante el primer trimestre de 2005 se encuentra en niveles comparables a los del mismo período del año anterior.

Es de destacar, la suba del nivel de endeudamiento bancario por parte de las empresas.

La proporción de empresarios que tiene pensado solicitar algún tipo de crédito bancario durante 2005 es cercana al 30%, porcentaje levemente superior al 25% de principios de 2004.

También es de resaltar la pérdida relativa de importancia de dificultades en la obtención de financiamiento como uno de los tres principales problemas de las Pymes industriales entre abril 2004 y mismo mes de 2005.

**5) Resumen de resultados de un estudio de casos de inversiones y financiamiento en Pymes industriales de la Ciudad de Buenos Aires, efectuado por el CEDEM (Centro de Estudios para el desarrollo económico metropolitano), dependiente del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires <sup>7</sup>.**

El Estudio intenta analizar la necesidad de financiamiento que presentan las PyMEs industriales de la Ciudad de Buenos Aires que están operando en las ramas productivas más dinámicas (textiles y confecciones y maquinarias, equipos y productos metálicos). En este sentido, se busca detectar la demanda efectiva de crédito bancario (durante el 1º semestre de 2004), es decir las empresas que utilizaron o utilizan fondos bancarios, y la demanda potencial, es decir aquellos que estarían dispuestos a tomar préstamos bancarios o que están planeando hacerlo. A su vez, el análisis contempla las restricciones señaladas por los empresarios reticentes a contraer deudas, o que señalan limitaciones para el acceso al crédito bancario, lo que obstaculiza el acceso al financiamiento de las inversiones necesarias para llevar adelante y avanzar hacia mayores niveles de producción.

Con relación a las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas, se advirtió que las más utilizadas fueron las reinversiones de utilidades (25,4%), aportes de capital propio y financiamiento de proveedores (con un peso de 22,6% cada una). Los datos recogidos de las encuestas permitirían advertir el alcance insuficiente de los mecanismos de financiamiento por parte de programas

-----  
<sup>7</sup> Santiago Juncal y Mariela Molina. Inversiones y Financiamiento en Pymes Industriales de la Ciudad de Buenos Aires. Resultado de un estudio de casos en ramas seleccionadas. CEDEM. Cuaderno de Trabajo nº 8.

de crédito público o la oferta de crédito bancaria de mediano y largo plazo; dicha ausencia marcaría la existencia de un grave problema estructural que estarían enfrentando las firmas de menor tamaño debido a la crisis del sistema financiero que obstaculiza el sostenimiento del ritmo productivo.

Finalmente, realizando un recuento de las principales restricciones al financiamiento bancario mencionadas por los empresarios encuestados puede concluirse que las altas tasas de interés de las líneas de financiamiento bancario y el elevado costo total de financiar los proyectos fueron las más señaladas (40,7%). En segundo lugar se ubican los requerimientos de información contable y financiera (11,5%) y en tercer lugar las exigencias de garantías (10,4%); el resto de las restricciones no superaron el 10% cada una, aunque parece conveniente resaltar que el factor incertidumbre a nivel macroeconómico obtuvo un peso relativo de 9,3% en el total y el mismo no sólo integra la lista que restringe el acceso a crédito bancario sino también constituye uno de los principales motivos por el que se explicaría la inercia de las inversiones. Asimismo, en relación a este tema, los empresarios manifestaron que generalmente los montos de las inversiones que pretenderían realizar superan ampliamente a los ofrecidos por las entidades financieras.

En definitiva, se concluye que estas cuestiones siguen dejando al descubierto lo poco aceptadas que están las bisagras del mercado financiero, en general, y del que afecta a las firmas de menor tamaño, en particular. En este sentido, serán necesarias la adopción de un conjunto integral de nuevas medidas y la aplicación de instrumentos diversos tendientes a mejorar la brecha entre la oferta y la demanda de crédito.

Asimismo, con el objeto de mejorar la intermediación financiera, los bancos deberán reforzar sus objetivos orientados a la atención a empresas no sólo con la capacitación dirigida al

personal en la atención al cliente, sino con la incorporación de nuevos criterios de evaluación de riesgo crediticio. De esta forma, se puede apuntar a ampliar el universo de beneficiarios y a canalizar la liquidez excedente hacia la demanda potencial de crédito, lo que a su vez permitiría avanzar hacia mayores niveles de producción y de empleo.

En cuanto a los destinos de mayor interés, el mayor consenso (38,6%) se centró en el crédito de mediano y largo plazo para la adquisición de bienes de capital. En segundo lugar, el 19% de las firmas interesadas en el crédito bancario, señalaron requerimientos de financiamiento de corto plazo para la compra de insumos. En tercer lugar, con un porcentaje promedio de 6% de las respuestas, se ubicaron diversos destinos tales como reformas en la planta productiva (6,9%), compra de locales u oficinas (6,2%), refinanciación o cancelación de deudas pendientes (6,2%) y adquisición de matricería (6,2%).

Por último, un menor porcentaje señaló necesidades crediticias vinculadas a la financiación de actividades de comercio exterior, incorporación de maquinaria usada, rodados o mobiliarios.

Finalmente, por lo manifestado en las encuestas, se registra una falencia por parte de los sectores público y privado para atender las demandas de crédito del segmento PyMEs, sobre todo teniendo en cuenta que las fuentes utilizadas hasta el momento sólo constituyen financiamiento de corto plazo que es necesario pero no suficiente para cubrir las necesidades productivas, y mucho menos puede generar incentivos para el aumento y sostenimiento de las inversiones.

Una de las causas de esta falencia que se recoge de la encuesta es que ninguno de los actores que participan en el mercado de crédito están dispuestos a tomar riesgos debido a las malas experiencias del pasado reciente. Es por este motivo también que el Estado y la banca privada no han logrado la contención necesaria para

que se desarrolle un tejido productivo de pequeñas y medianas firmas que interactúen con las grandes empresas, con el fin de afianzarse en nichos productivos complementarios a la actividad de estas últimas.

De todos modos, estas falencias no deben ser evaluadas unívocamente como debilidades o amenazas, ya que conocerlas puede convertirse en la puntada inicial en la búsqueda de oportunidades que fortalezcan al sector.

#### **6) Resumen de resultados de una encuesta realizada en octubre y noviembre de 2004 por el Observatorio Regional Pymes Luján a 362 Pequeñas y Medianas Industrias (Pymis) de algunos Partidos de la Provincia de Buenos.**

La encuesta esta referida a la situación de la Pequeñas y Medianas Empresas consultándolas sobre características del local, inversiones, clientes, proveedores y competidores, inserción internacional, créditos bancarios y comerciales, infraestructura y gobierno local, problemas; desempeño y expectativas y características generales de la empresa que presentan las PyMEs industriales de algunos Partidos de la Provincia de Buenos Aires que están operando en las ramas industriales.

Me contacté con el Licenciado Ariel Ruiz quien me facilitó algunos resultados de esta encuesta referidos al Financiamiento e Inversión de Pymes y los transcribo en forma resumida:

Al ser consultados sobre si la empresa, durante el año 2003 realizó inversiones, el 56% de los empresarios contestó que no, el 43% que si y 1% no contestaron.

Al preguntarles con cuantos Bancos operan normalmente, el 38% opera con 1 banco, el 23% opera con 2 bancos diferentes, el 21% no opera con bancos y el resto (18%) opera con más de 2 bancos.

También se les consultó si en los últimos 2 años (2002 y 2003), le fue otorgado a la empresa algún crédito bancario como de descubierto en cuenta corriente, el 72% respondió que no solicitó este tipo de crédito, el 15% obtuvo descubierto en cuenta corriente de bancos de origen nacional y un 10% lo obtuvo en bancos de origen extranjero, mientras que el 3% restante no respondió. Respecto a la utilización de algún otro crédito bancario, el 76% contestó que no lo solicitó, al 13% a pesar de haberlo solicitado no le fue otorgado, solo el 9% obtuvo otro tipo de crédito bancario y el 2% restante no respondió.

Se les consultó si la empresa para desarrollarse utilizó algún Programa Público Nacional, a lo que el 98% respondió que no y sólo una empresa de un total de 253 contestó que sí utilizó un programa de ayuda nacional.

En cuanto a Programas de ayuda Público Provincial, un 97% contestó que no, un 2% (4 empresas) dijo que utilizó este tipo de ayuda y otro 2% no contestó.

Y finalmente se los consultó sobre la utilización de Programas Públicos Municipales, a los que el 97% respondió que no, el 1% (3 empresas) contestó en forma afirmativa y el 2% restante no contestó.

Estos resultados siguen mostrándonos la bajísima cantidad de Pymes que utilizan créditos bancarios y programas de ayuda prestados por el estado. Hay que tener en cuenta que esta información está referida a los años 2002 y 2003. Desde el año 2004 los pedidos de préstamos a los bancos fueron creciendo pero aparentemente aún existe una falta de conocimiento parcial o absoluta de la diversidad de programas e instrumentos existentes para el fomento y desarrollo de Pymes por parte de dichas empresas.

**7) Propuestas para mejorar el Financiamiento de Pequeñas y Medianas Empresas publicadas por Leonardo Bleger y Mariano Borzel. La Crónica Restricción de acceso al crédito de las Pymes Argentinas. Diagnóstico y Propuestas. Las Pymes Argentinas Mitos y Realidades.**

Las propuestas para mejorar el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas deben enmarcarse -tal como surge de la experiencia internacional- en programas de carácter integral que abarquen no sólo los problemas crediticios sino también los relativos a los aspectos productivos, tecnológicos, de gerenciamiento, y de inserción en el comercio internacional de las empresas del sector.

Dentro del esquema de propuestas específicamente financieras cabe distinguir dos planos fundamentales.

Por un lado, el mejoramiento del entorno mediante modificaciones de leyes, regulaciones e instituciones que permitan, a través de mecanismos de mercado, aumentar la oferta de financiamiento mediante una diversificación de los instrumentos utilizados por las entidades financieras, así como disminuir el costo del crédito para el sector por parte del sistema bancario.

Por otro lado, el plano de las políticas e instituciones del sector público dirigidas a mejorar el acceso al financiamiento del sector.

Propuestas relativas al mejoramiento del entorno

REGULACIONES CREDITICIAS DEL BANCO CENTRAL

Si bien en el último período el Banco Central ha avanzado en la remoción de obstáculos normativos para la asistencia al sector, existen otras modificaciones a las regulaciones que podrían resultar útiles. Un ejemplo concreto es el de ampliar y flexibilizar los

instrumentos que pueden ser considerados "garantías preferidas", tales como carteras de títulos valores y obligaciones del sector público no incluidas en las normas vigentes.

Al mismo tiempo, el Banco Central podría sugerir la implementación de standards comunes para la presentación de la información en las distintas entidades de modo de facilitar la tarea de los empresarios y en algunos casos hacer más sencilla la "securitización" de ciertas carteras de préstamos a PyMEs.

## RÉGIMEN FISCAL

Debe estudiarse cómo superar el círculo vicioso entre informalidad de las empresas y falta de acceso al crédito por incumplimiento de compromisos fiscales y previsionales. En la actualidad, el embargo de las cuentas corrientes por parte de la AFIP es un camino hacia la marginación de las firmas del sistema financiero. Sin abandonar la necesaria lucha contra la evasión fiscal deberían darse plazos adecuados y facilidades para permitir la regularización tributaria de las PyMEs. Para ello, el trabajo conjunto entre la AFIP y el Banco Central es indispensable.

## LEASING

El "leasing" o arrendamiento financiero es una alternativa interesante para que las PyMEs obtengan financiamiento destinado a la adquisición de bienes de capital. Este tipo de contrato presenta la ventaja en relación con un préstamo garantizado de que, como propietario del equipo, el prestamista no debe preocuparse por crear o perfeccionar un derecho de garantía real. Tiene la seguridad de que nadie más posee derechos legales sobre los equipos.

## FACTORING

El "factoring" es otro instrumento interesante para las PyMEs, ya que permite obtener préstamos con la garantía de las cuentas a cobrar. Cuando las firmas de pequeña dimensión tienen cuentas a cobrar de empresas grandes o financiadas por los bancos (porque por ejemplo son proveedoras de estas empresas) pueden obtener préstamos a menor costo, ya que en ese caso la tasa de interés es función de la clasificación crediticia de las empresas grandes.

La práctica comercial ha otorgado al Cheque de Pago Diferido, por su sencillez y agilidad operativa, un rol predominante en la circulación de medios de pago y crédito, por lo que constituye el instrumento idóneo para el desarrollo de esta operatoria.

Como en otros países el descuento de valores debería acompañarse de una gestión integral de las cuentas a cobrar de las firmas.

## CANALIZACIÓN DE RECURSOS DE LAS AFJP

Las AFJP canalizan ya una masa importante de recursos y las proyecciones indican que su importancia en la canalización del ahorro nacional será decisivo. Es por ello que debe estudiarse como una porción de estos recursos (claramente la financiación de la infraestructura y la vivienda parece el destino prioritario) puede destinarse hacia el financiamiento de las PyMEs. Entre las alternativas existentes cabe considerar la inversión de las AFJP en Fondos de Inversión que tomen participaciones accionarias y cuasi capital de pequeñas y medianas empresas.

También pueden desarrollarse instrumentos provenientes de la "securitización" de créditos de PyMEs y obligaciones negociables emitidas por bancos con el objeto de financiar al sector de pequeñas y medianas empresas.

## Políticas e instituciones públicas

### EL ROL DE LA BANCA PÚBLICA

De acuerdo a lo establecido en sus Cartas Orgánicas los bancos públicos tienen entre sus objetivos prioritarios atender a las pequeñas y medianas empresas.

En el pasado una alta proporción de los fondos de la banca pública ha sido canalizado hacia grandes empresas o hacia proyectos sin capacidad de repago basado en decisiones políticas, debilitando así su capacidad de apoyo a las PyMEs.

En los últimos años se han adoptado algunas medidas que autolimitan el monto de los préstamos y la arbitrariedad en la concesión de los créditos.

Actualmente las direcciones de los bancos públicos están dando alta prioridad a la asistencia hacia el sector de las PyMEs.

### EL ROL DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO

El cooperativismo de crédito constituye una herramienta conformada por los propios pequeños y medianos empresarios para obtener el financiamiento en forma solidaria y autogestionaria y resolver así la falta de atención de la banca tradicional.

### AMPLIACIÓN DE PROGRAMAS DE CRÉDITO ESPECÍFICOS

La experiencia de aportar fondos públicos para subsidiar el costo del crédito provisto por las entidades bancarias ha sido, en términos generales, positiva. El mecanismo de licitar los fondos disponibles en base a la tasa final que se cobrará al usuario permite apalancar eficazmente el uso de estos fondos públicos, logrando una

disminución en el costo del crédito y un alargamiento de los plazos de colocación.

## SISTEMA DE GARANTÍAS

Existe una abundante experiencia internacional exitosa en el funcionamiento de sistemas de garantía de crédito para las PyMEs (Yoguel y otros, 1998 y Levitsky, 1997). Desde el punto de vista teórico la justificación de este tipo de sistemas se apoya en diversos elementos (Llisterri, 1997).

Algunos autores enfatizan las externalidades positivas que genera, aumentando el acceso de las PyMEs al crédito y promoviendo el aprendizaje de las entidades financieras en la atención crediticia al sector. Otros autores destacan su aporte a la reducción de costos de transacción, ya sea a partir de la mayor eficiencia del garantizador en la obtención de información, ya sea como consecuencia de las economías de escala que se logran en la negociación de los deudores agrupados en una sociedad de garantía.

En la Argentina el desarrollo del sistema es incipiente con una importante participación de las Sociedades de Garantías Recíprocas o Fondos de Garantía de propiedad pública (Garantizar SGR y Fogaba).

Cabe destacar que no existe experiencia internacional de desarrollo de sistemas de garantías sin algún tipo de apoyo público. El aporte del sector público parece decisivo y justificado en la capitalización inicial del fondo o programa, en la asistencia técnica y en la creación de un instrumento de reaseguro.

El Fondo de garantías para PyMEs (FOGAPYME), de propiedad pública, debería cumplir esas funciones, además de - como está previsto- el otorgamiento directo de garantías a PyMEs.

## **Entrevistas**

Entrevistas que efectué a personas que trabajan en entidades que ofrecen programas de ayuda a Pymes.

Para comprender los puntos de vista de los participantes de esta investigación se realizaron entrevistas en profundidad, es decir entrevistas interactivas no estructuradas pidiéndoles a los participantes que hablen de sus experiencias con el propósito de provocar respuestas en profundidad de parte de los entrevistados.

También se realizaron entrevistas semi-estructuradas, que constaron entre otras de las siguientes preguntas abiertas, que fueron cambiando según la persona que se entrevistaba:

- 1- ¿Qué requisitos deben cumplimentar las Pymes para poder acceder a los créditos que ustedes ofrecen?
  
- 2- ¿Están midiendo la aceptación que tienen los Programas de Asistencia ofrecidos? Si es así, ¿que porcentaje de empresas que presentan proyectos para solicitar créditos son aceptados?
  
- 3- ¿Cómo están comunicando los programas de ayuda que ofrecen?
  
- 4- ¿Cuál es el programa más utilizado por las Pymes?
  
- 5- ¿Qué monto llevan prestados? ¿Y qué porcentaje representa de lo que planean otorgar?
  
- 6- ¿Qué perspectivas y proyectos tienen para el corto y largo plazo?

### **Resumen de la entrevista efectuada al Departamento Pymes de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (Sr. Nelson Fariñas):**

En primer término, describió los instrumentos que ofrece la Bolsa de Comercio a las Pymes: Obligaciones Negociables, Valores de Corto Plazo, Fideicomiso Financiero, Negociación de cheques diferidos y Apertura de Capital al Público.

En primer lugar me comentó que este último instrumento, apertura de capital al público, no se está utilizando por Pymes en la actualidad por diversos motivos como ser desconfianza, desinformación, temor, etc., En general, este tipo de empresas son reacias a abrir su participación accionaria a uno o varios socios y prefieren emitir deuda mediante alguno de los otros instrumentos financieros ofrecidos por esa asociación. Es muy importante destacar, que para ellos lo primordial es asesorar a las Pymes sobre la totalidad de productos disponibles en la Bolsa de Comercio y una vez que analizan junto al empresario las características de la Pyme, sus necesidades, plazos, garantías, etc., los asesoran sobre cual es el producto que más se adaptaría a su empresa y luego es la empresa quien decidirá seguir la emisión o no.

Un instrumento muy utilizado son las Obligaciones Negociables Pymes, en el caso que una empresa decida emitir este tipo de producto, después de haber mantenido diferentes reuniones previas, con el Departamento, la empresa deberá enviarles una carpeta de presentación de su empresa y sus tres últimos Balances, Cash Flow, y Facturación actualizada a la fecha. El Departamento Pyme de la Bolsa distribuye copias de esa carpeta con toda la información entre posibles Inversores y Agentes de Bolsa y si a alguno de ellos le interesa la empresa, coordina una reunión en al cual la empresa amplía su presentación y el o los posibles inversores efectúan preguntas etc. Lo

importante es que en esta reunión las Pymes tienen la posibilidad de negociar su propio crédito con los posibles inversores. Si el empresario Pyme y los inversores llegan a un acuerdo de monto, tasa, etc., la empresa debe presentar una Solicitud de emisión de Obligaciones Negociables en Mesa de Entradas. Luego la Bolsa de Comercio solicitará información adicional a la ya presentada por la empresa para evaluar más en detalle. El Próximo paso será emitir las obligaciones Negociables. Generalmente las Obligaciones Negociables pagan intereses semestrales y devuelven el capital al vencimiento.

El Fideicomiso Financiero es un producto requerido por las Pymes pero de difícil instrumentación ya que uno de sus principales elementos que es el monto, éste deberá ser como mínimo de dos millones de pesos para que la emisión sea rentable.

La emisión de Valores a Corto Plazo, no se está utilizando, en la actualidad no es recomendable por el corto plazo de duración (180 días).

La operatoria de más reciente lanzamiento y la más utilizada por Pymes es la Negociación de Cheques Diferidos.

Existen dos operatorias posibles:

- Cheques Avalados; en la que una Pyme tenedora de cheques de terceros si está interesada en negociarlos se deberá dirigir a una SGR (Sociedad de Garantía Recíproca), que esté previamente autorizada por la Bolsa de Comercio a negociar cheques de terceros, y una vez que ésta SGR emita el certificado de garantía por cada cheque, puede venderlos través de un Agente de Bolsa de su elección. Una condición considerable es que para que una Sociedad de Garantía Recíproca emita avales para una Pyme, ésta deberá hacerse socio partícipe de la SGR.
- Cheques Patrocinados; en este caso los libradores son las Pymes y solicitan a la Bolsa la cotización de dichos cheques a favor de sus beneficiarios ( proveedores y clientes).

**Resumen de la entrevista efectuada al Sector del Programa Régimen de Bonificación de Tasas de la SSePyMEyDR ( Sr. Pablo Cafferata).**

El Programa de bonificación de tasas está basado en el otorgamiento de préstamos a Pymes a través de entidades financieras que se adjudican montos en los distintos llamados a licitación que se llevan a cabo para tal efecto.

Como consecuencia de ello queda establecido que la empresa interesada debe gestionar el préstamo en las entidades financieras adjudicatarias de cupo como si fuera un préstamo común, con la única particularidad, que tendrá una tasa preferencial que está bonificada por el estado nacional.

Son requisitos indispensables de acceso al programa que la empresa esté categorizada como Pyme según lo establecido por la Resolución 675/2002, y que el préstamo esté destinado a los parámetros fijados en cada llamado a licitación.

En lo que se refiere a Bienes de Capital, los mismos deben ser de origen nacional, o estar enmarcados dentro de la ley de compra argentino, o por su decreto reglamentario, que fija límites en el porcentaje de componentes importados que puede tener el bien.

En lo referido a Capital de Trabajo, el mismo podrá ser a sola firma, o bien elementos autoliquidables como descuento de cheques de pago diferido, facturas de crédito o cartas de crédito de exportación.

También está vigente un programa para proyectos de inversión. Este es un programa donde las entidades financieras se han adjudicado cupos por regiones para aplicar a proyectos que tengan tanto bienes de capital como capital de trabajo

No es requisito presentar ningún formulario más que los que solicite la entidad financiera donde se tramita el crédito.

Los montos máximos a otorgar a cada empresa son:

- Bienes de Capital: \$ 800.000.
- Capital de Trabajo: \$ 300.000.
- Proyectos de inversión: \$ 1.200.000 u \$800.000 según la región

La bonificación en líneas generales es del 25% de la Tasa de interés aplicada al préstamo, salvo en la licitación regional donde la bonificación en algunas regiones puede alcanzar hasta el 40 o el 50% de la TNA. (véase anexo 1).

Con el Programa de bonificación de tasas lo que se busca es lograr una disminución del costo financiero de las empresas al endeudarse, para que de esa manera puedan ser mas competitivos al momento de comerciar sus productos.

Para ello hay que tener en cuenta que la entidad financiera no puede cobrar gastos administrativos de ningún tipo, salvo los que se refieran a constitución de garantías.

Este Programa se está utilizando en la mayoría de las provincias del país, me proporcionaron un cuadro donde puede observarse el porcentaje de participación de cada región (véase anexo 2).

### **Entrevista efectuada al Programa FOMICRO de la SSePyMEyDR ( Lic. Eduardo J. Hesse).**

El Programa FOMICRO está coordinado por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSePyMEyDR) del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. Tiene por objeto el financiamiento de micro emprendimientos nuevos y existentes y su ejecución está descentralizada en las Organizaciones Sociales y Populares (ONG's).

Lo primero que le pregunté fue que describa el circuito en el cual se desarrolla e implementa este programa.

En el marco del Programa Nacional de Capacitación a Organizaciones Sociales creado en el presente año, un grupo especializado conformado principalmente por miembros del BNA brindaron cursos de capacitación a las ONG's de las principales regiones del país.

Estas Organizaciones Sociales deben promover el programa en su jurisdicción y apoyar a los micro emprendedores interesados en participar desde la formulación del proyecto hasta el desarrollo de la actividad emprendida.

Cuando un micro emprendedor se acerca a una de estas organizaciones tiene una entrevista con algún miembro de la misma, y si la idea del emprendedor es encuadrable en el programa, el solicitante deberá asistir a un curso de capacitación sobre el armado de proyectos brindado por la ONG en el cual se otorga a su finalización un certificado de asistencia que luego se deberá adjuntar junto a la presentación del proyecto.

La Organización y el emprendedor elaboran en forma conjunta el Proyecto en el cual establecen como se llevará a cabo la actividad y la necesidad de financiamiento que deberá corresponder con datos extraídos del análisis de mercado, proceso productivo, inversiones, ingresos, egresos y resultados.

Luego son remitidos al Banco Nación aquellos que resulten pre-seleccionados por la Organización, donde se efectúa un control formal de la documentación de los proyectos recibidos de todas las organizaciones. Si acompañan toda la documentación requerida, son luego analizados por los Evaluadores.

Los Evaluadores analizan exhaustivamente los Proyectos recibidos teniendo en cuenta diversos factores como ser continuidad del proyecto (mercado, rentabilidad, tecnología), aspectos

financieros (requisitos financieros del proyecto, relación capital propio / capital total, retorno de la inversión, necesidades de préstamos y riesgos de financiamiento), aspectos sociales (demanda laboral del proyecto, beneficios sociales y comunitarios que brindará el mismo).

Luego se reúnen los evaluadores y el Comité Operativo (compuesto por Subgerentes del Banco Nación, y representantes de la SSePyMeyDR) quienes analizan los aspectos más relevantes de los proyectos analizados y emiten una opinión que luego será evaluada por un Comité Directivo (también conformado por Directivos del Banco Nación y la SSePyMeyDR). En estas reuniones también se evalúan estadísticas y se analizan mediciones de niveles de mora, cobranzas, etc.

En esas reuniones se determinan qué proyectos son aceptados y cuáles denegados y se informan mediante Resoluciones (que se firman en la reunión de Comité inmediata posterior), explicando los motivos de las denegatorias y en cuanto a las aceptaciones se informa montos y condiciones de financiación.

Luego de notificar a las Organizaciones y los emprendedores seleccionados se les da un plazo para que se acerquen a la Sucursal del Banco Nación más cercana, en el cual se le abre una cuenta al Microemprendedor y a la Organización, para poder efectuarles el depósito del dinero.

Al primer mes (y luego con una periodicidad trimestral), la Organización debe presentar un informe de cómo se va desarrollando el proyecto, indicando si hubo desvíos respecto al proyecto original y efectuando las observaciones que sean pertinentes. Así los evaluadores pueden seguir la evolución del proyecto. Se hace hincapié en los proyectos donde hay mora.

Las Organizaciones designadas tienen por función principal ejercer el rol de tutoría sobre los micro emprendimientos

y sus beneficiarios, y son suspendidas cuando tienen más de un proyecto en mora.

Luego le pregunté como están comunicando este programa a los posibles beneficiarios:

Las Organizaciones deben cumplir la tarea de promocionarlo en su ámbito de influencia, y la SSePyMEyDR a través de la Red de Agencias que son instituciones sin fines de lucro que tienen como objetivo difundir y promocionar los instrumentos ofrecidos para Pymes, pueden brindar su colaboración en este sentido.

Un poco de cifras....

En cuanto a los montos disponibles para este programa, respondió que hay un presupuesto de 30 millones de pesos (hubo tres aprobaciones de 10 millones cada una).

Este Programa es relativamente nuevo, comenzó a operar en abril de 2004, las primeras liquidaciones de préstamos se realizaron el julio de 2004.

El tiempo de respuesta aproximado es de un máximo de entre 60 y 70 días desde que el proyecto ingresa al Banco Nación.

Cada Organización Social puede enviar al Banco Nación por trimestre tres proyectos pre-seleccionados.

Al 23/6/2005 desde el inicio de Programa se van presentando 3032 proyectos de los cuales fueron aprobados 1311, o sea un 43,2%.

Cabe aclarar que en los comienzos del programa cada una de las Organizaciones tenía un cupo máximo de 13 proyectos a presentar y en la mayoría de los casos los enviaban todos juntos, por lo cual enviaban proyectos sin analizar o incompletos, lo que ocasionaba cuellos de botella en su procesamiento y análisis. En la actualidad con la limitación en la presentación de tres (3) proyectos por

ONG por trimestre, ésta mecánica se corrigió y los proyectos recibidos por el Banco Nación ya fueron previamente filtrados, lo que permite aumentar el porcentaje de proyectos aprobados.

El monto promedio otorgado es de \$ 17.840 = 23.388.104/1311.

El porcentaje de mora total al 15/07/2005 es de 24%. Hay que aclarar que Mora se considera el no pago de dos cuotas o más de capital y/o intereses cuando los mismos estén devengados.

Este Programa se está utilizando en casi todo el país como se puede apreciar en el resumen de operaciones por provincia acordadas al 23/06/2005 (véase anexo 3).

**Entrevista efectuada al Programa ATENCION PYME de la SePyMEyDR , (Sr. Alberto López, Responsable del Área Financiera).**

El Programa ATENCION PYME dentro de otras funciones hace las veces de una consultora que apunta a apoyar a los empresarios Pyme en sus variadas necesidades, a cargo del Estado.

Se creó en el año 2000 como el PROTECCION PYME y su objetivo principal era solucionar los problemas que las PyMes tenían con los distintos organismos públicos o privados y estaba dividido en 4 áreas : Dirección Nacional de Aduanas, Bancos, D.G.I y Otros Organismos.

Sus objetivos a la fecha han variado y son los que seguidamente se enumeran:

- Satisfacer de manera eficaz y eficiente las consultas realizadas por Pymes,
- Difundir los programas de la Subsecretaría y brindados por otros organismos, que se adecuen a cada Pyme.

- Orientar a las PyMEs sobre la formulación de proyectos, inscripciones ante la AFIP, SENASA, ANMAT, etc.
- Asesorar al Empresario PyME en temas relacionados con Facturación, Tipos de Sociedades, Registro Importador-Exportador, Certificado Nacional de Artesanías, entre otras cosas.
- Desarrollar investigaciones y análisis de coyuntura específicos según la demanda deseada establecida en las consultas diarias.

Actualmente el Programa se compone de tres áreas principales:

- Área de Asistencia Legal.
- Área de Asistencia Financiera.
- Área de Asistencia en Comercio Internacional.

A su vez, este programa pone a disposición un servicio denominado ATENCION PyME "RODANTE".

Las Principales funciones del Programa son: Recibir consultas, reclamos, proyectos y solicitudes del Empresario PyME; Desarrollo de Talleres y Seminarios destinados a la capacitación del Empresario PyME; Análisis de información relacionada con las Políticas Públicas y Participación en las Actividades Institucionales.

ATENCION PyME RODANTE es un servicio especial, diseñado para satisfacer las demandas de las MiPyMEs de todas las provincias.

Sus principales objetivos son:

- Satisfacer las demandas de las MiPyMEs de todas las provincias, con la particularidad de acercarles las herramientas que la

Subsecretaría pone a su disposición para el desarrollo productivo de las mismas.

- Generar espacios de sensibilización y toma de conciencia que permitan dar respuesta a la problemática que las PyMEs hoy poseen, como así también una manera directa para la promoción de todos los proyectos y herramientas que ofrece hoy la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa.

Se asiste a Empresas, Personas físicas, Instituciones, Cámaras y Agrupaciones, y al Público en General, al lugar donde ellas estén radicadas.

Desarrolla las siguientes actividades:

- Orienta y muestra cada uno de los programas que hoy desarrolla la subsecretaría.
- Asiste a las PyMEs que buscan acceder a las distintas líneas de crédito que esta subsecretaría desarrolla o les recomiendan otros programas brindados por otras entidades que pueden beneficiarlos.
- Orienta sobre los pasos a seguir para la constitución de una empresa.
- Brinda los conocimientos técnicos necesarios para que las PyMEs puedan acceder a los Mercados Internacionales de manera menos accidentada.
- Asiste sobre las tramitaciones pertinentes para la exportación de diferentes productos al Mercosur, como ser productos alimenticios, vegetales y/o animales, químicos, entre otros.

Además en cada zona donde Atención PyME Rodante asiste se realizan tareas evaluativas como:

- Muestreo estratificado de la problemática imperante;
- Reconocimiento de las necesidades de las PyMEs;
- Resolver de manera eficaz y eficiente todas las consultas pertinentes;
- Relevamiento de las necesidades del mercado interno;
- Difundir los programas y herramientas que la Subsecretaría pone a disposición de las PyMEs;

Este servicio intenta aportar un conjunto de elementos para cooperar en la toma de decisiones de aquellas acciones que fomenten el desarrollo productivo en las distintas zonas de nuestro país.

Actualmente se están realizando numerosos viajes al interior, no sólo a las capitales de las provincias sino a diversas jurisdicciones. Estos viajes surgen de solicitudes de agencias u organismos que solicitan este servicio. También reciben invitaciones a eventos, ferias, etc.

En esos viajes se dictan cursos y charlas y luego se realizan entrevistas con emprendedores Pymes que lo requieren. Se los asesora y se les brinda información sobre los Programas ofrecidos por la Subsecretaría que les podrían ser de utilidad.

Volviendo al desarrollo del Programa en general, el objetivo general es facilitarle al empresario Pyme todo lo necesario para iniciar su actividad o mejorar su desarrollo en el caso que ya esté trabajando, o bien asistirlo en consultas puntuales en cuanto a temas legales, financieros o de comercio exterior.

Lo importante es que el asesoramiento se brinda en forma específica para cada Pyme, después de requerir a los solicitantes todas las explicaciones y descripciones que sean necesarias y a veces cierta documentación.

Si de la conversación con el empresario surge una derivación a otro sector de esta Subsecretaría (por ejemplo para alguno de los Programas de Asistencia Financiera como ser Fomicro, Fonapyme, Crédito Fiscal, etc.) o a otro organismo (FONPLATA, Gobierno de la Ciudad, etc.), se les da un contacto a quien dirigirse o bien se les consigue en ese mismo momento una entrevista.

El asesoramiento que se brinda es totalmente gratuito.

Al consultarle sobre si realizan un seguimiento de las consultas, me respondió que generalmente siguen en contacto por un tiempo, asistiéndolo al empresario Pyme.

Hay veces que los empresarios vuelven a contactarse con el sector por algún inconveniente en el otorgamiento de algún crédito, o alguna otra consulta.

Un poco de estadísticas.....

Hay estadísticas de las consultas recibidas desde enero a agosto de 2005 que se pueden apreciar en gráficos anexos, muestran las consultas recibidas, clasificadas por medio recibido, por provincia, por Programas ofrecidos por la Sepyme, consultas por diferentes temas legales y por consultas sobre comercio internacional (Véase anexos 4 a 8).

No se está midiendo que cantidad de consultas recibidas finalmente utilizan Programas de la Sepyme o al menos intentan acceder a ellos.

En cuanto a las perspectivas futuras, son muy positivas ya que en este Programa se resumen y analizan todos los programas brindados por la Subsecretaría y permanentemente están en contacto con los empresarios Pymes, lo que les permite conocer sus inquietudes y brindarles asesoramiento actualizado a los mismos.

## **CAPITULO 6 : CONCLUSIONES**

### **Conclusiones Finales**

La hipótesis planteada al inicio de esta tesis fue verificada después del desarrollo de la misma afirmando que en la actualidad en la Argentina no se están aprovechando al máximo los diferentes programas de ayuda técnica y financiera ofrecidos para Pymes.

Muchas Pymes Argentinas no toman créditos, y no es por causa de incertidumbre económica, sino porque en la mayoría de los préstamos ofrecidos por muchos bancos el repago se hace insostenible con tasas altísimas y a muy corto plazo.

Es importante resaltar que las causas del bajo acceso al crédito que tienen las Pymes al financiamiento bancario, no es sólo la consecuencia de la propia gestión de las empresas, sino también la falta de conocimiento que las entidades financieras tienen sobre ellas.

Si el análisis de los riesgos y garantías es enfocado además de la evolución tradicional a la historia de la empresa a través del análisis de sus estados contables, teniendo en cuenta su plan de negocios futuro y la calidad de instrumentos financieros que posee, su calificación crediticia estará fortalecida, haciendo los costos de las operaciones viables en nuestra actual circunstancia económica.

Lo ideal sería lograr que las instituciones financieras se pongan a tono con las necesidades de las Pymes del país. Está claro que sin financiamiento no se puede expandir la actividad de estas empresas.

Como también planteamos al definir la hipótesis la falta de accesibilidad de la gran mayoría de las Pymes es a causa de la falta de conocimiento parcial o absoluta de los distintos

programas existentes de apoyo y fomento financiero y no financiero público y privado.

Actualmente existe un abanico muy completo de programas de ayuda tanto técnica como financiera, es cuestión de informarse y analizar cual es el más conveniente según el tipo de empresa, rubro y cual es el objetivo para el cual se busca ayuda.

El Gobierno está dando una prueba de interés en la inversión. Varios de los planes ofrecidos por la SSepyme están enfocados en este tipo de créditos (Régimen de Bonificación de tasas de interés, Crédito Italiano, MyPEs II, etc.). Esperemos que este encuadre sea suficiente aliciente ya que para muchas Pymes existe una gran barrera ante estas convocatorias al momento de cumplir con toda la papelería requerida y los tiempos que a veces demanda el proceso de preparación de toda la documentación necesaria.

Los formularios y los trámites a cumplir, muchas veces son los principales dilemas de las empresas que no disponen de personal ni de cuadros gerenciales ni de gestores capacitados que ayuden a sortear tantas peripecias.

También se observó que no es suficiente disponer de Programas cuidadosamente elaborados, el desafío debe ser impulsar su desarrollo y convertirlos en un instrumento de ayuda ampliamente utilizado.

Aparentemente la ayuda tanto del Estado como de Entidades Privadas está llegando a las Pymes, pero en forma no tan acelerada un motivo estaría dado por el extenso número de Pymes y su elevada dispersión. También de las investigaciones y opiniones recabadas surgió que el desconocimiento y desinformación son aún mayores en el interior del país. Pero de entrevistas realizadas a algunos sectores de la SSepyme surgió que tienen el conocimiento de esta falencia y junto a las entidades financieras que brindan servicios a Pymes están intentando revertirla creando nuevos llamados para ciertos

programas exclusivos para esas provincias o zonas, como ser el Régimen de Bonificación de Tasas por Regiones basado en el otorgamiento de préstamos a Pymes a través de entidades financieras que adjudican montos en los distintos llamados a licitación que se llevan a cabo para tal efecto ofreciendo tasas muy inferiores para esas zonas.

Si bien es cierto que estas intervenciones del Estado son positivas, todavía no se puede determinar cual es exactamente su impacto, ya que muchas veces medirlo es tanto o más costoso que brindar ese apoyo.

Espero que este estudio de investigación sirva como punto de partida para que tanto las instituciones de crédito como las empresas trabajen bajo estrategias conjuntas a fin de optimizar sus operaciones.

## Recomendaciones y Sugerencias

### Para los empresarios Pymes:

- Examinar todas las opciones: Vale la pena informarse acerca de las ofertas crediticias y de promoción de inversiones. Se puede recurrir a una combinación de ahorros o utilidades con subsidios y créditos. Existe una gran diversidad de programas de ayuda técnica y financiera que se desarrollaron en este trabajo que pueden consultarse en las páginas de internet que figuran en la bibliografía o dirigiéndose a los organismos respectivos. También pueden acercarse al sector Atención Pyme de la SSepyme, al Departamento Pymes de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires o al INTI donde los asesorarán en forma gratuita sobre programas brindados por estos organismos y también sobre cual se adapta mejor a sus necesidades.
- Es importante tener balances veraces y garantías que sean confiables y líquidas. Una opción para quienes no tienen garantías suficientes es pedir las a una Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR), que se ocupan de otorgar garantías suplementarias para préstamos en entidades financieras, aunque a un costo mayor. Se deberá evaluar en cada caso si conviene o no.
- Sean perseverantes, ya que muchas veces concretar la operación lleva bastante tiempo. Según las entrevistas publicadas en este trabajo se pudo observar que desde que se presenta el proyecto y éste es aceptado pasan algunos meses pero no deben desmotivarse.

### Para las entidades que brindan servicios a Pymes (como ser entidades financieras bancarias y no bancarias y otros organismos públicos y privados)

- Deben complementar aún mas esfuerzos para brindar apoyo oportuno y de bajo costo a las Pymes para que éste sector pueda

desarrollar sus fortalezas a su máxima potencialidad, tanto en el mercado interno como externo.

- Buscar mecanismos adecuados para la formalización de muchas Pymes que aún trabajan en forma informal. El Programa FOMICRO ofrecido por la SSepyme , podría ser un buen ejemplo para mejorar este punto y sería bueno que esto motivara a otros organismos a imitarlos.
- Promocionar y difundir las diferentes alternativas a utilizar por Pymes para financiarse o capacitarse a costos muy inferiores a los usuales. Debo reconocer que al iniciar este trabajo había poca y casi nula publicidad y promoción sobre la mayoría de los programas de ayuda, especialmente de los programas brindados por la SSepyme, La Bolsa de Comercio de Buenos Aires y los Bancos Públicos y Privados, actualmente están más presentes principalmente en medios gráficos.
- Asesorar a los empresarios Pymes desde el inicio ayudándolos a que la presentación sea adecuada y completa antes de empezar a evaluarlo. Por ejemplo revisando que las garantías sean acordes al crédito solicitado y que el flujo de fondos resulte factible según el proyecto presentado.

## Bibliografía

- Dumrauf, G.L (2003). Finanzas Corporativas. Buenos Aires. Grupo Guía.
- Van Horne, James C. (1986). Administración Financiera. México. Prentice Hall Hispanoamericana.
- Giacinti, Miguel Angel (2001). Pymes un desafío de la Argentina. Biblos.
- Fucaracce, Jorge Raúl (2003). Conociendo a las Pymes. La Colmena.
- Soto Pineda, Eduardo (2004). Las Pymes ante el reto del siglo XXI. Thomson Internacional.
- Moreno Fernandez, J. Las Finanzas en la Empresa. México. McGraw-Hill.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2003). Aportes para una Estrategia Pyme en la Argentina. Grupo Políticas Pyme, CEPAL/ Naciones Unidas.
- Guía Práctica de Nuevos Instrumentos Financieros para Pymes. ABAPPRA- IDEPYME.
- Dapena, José Pablo y Dapena, Juan Lucas (Diciembre 2003). Sistemas de Información en Pymes y Acceso al crédito en contextos de asimetría de información. Buenos Aires. Universidad del CEMA.
- Revistas Clarín para Pymes y Comercios (publicaciones mensuales).
- Unión Industrial Argentina- Fundación Observatorio Pymi. Informe Estructural anual e Informes Coyunturales 2004 y 2005.

Las Pymes Argentinas – Mitos y realidades. ( 2004 ). ABAPPRA – IDEPYME.

Santiago Juncal y Mariela Molina ( 2004 ). Inventarios y Financiamiento en Pymes Industriales de la Ciudad de Buenos. Resultados de un Estudio de casos en ramas seleccionadas. Cuaderno de Trabajo N° 8. CEDEM ( Centro de Estudios para el desarrollo económico metropolitano de la Secretaría de producción, turismo y desarrollo sustentable del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires).

Material del VII Congreso de la Pequeña y Mediana Empresa” Pymes 2004: su reinserción después de la crisis” ( octubre 2004 ). Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Paginas de Internet y publicaciones de los siguientes organismos :

Subsecretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación.

Banco Central de la Republica Argentina.

Banco Nación.

Banco de la Provincia de Buenos Aires.

BICE (Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A).

Banco Ciudad.

Banco Credicoop.

ABAPPRA (Asociación de Bancos Públicos y Privados de la Republica Argentina).

Banco Comafi.

Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

Fundación de Investigación Económica Latinoamericana.

Puente Sociedad de Bolsa (Puentenet)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

FOGABA ( Fondo de Garantías Bonaerenses ).

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

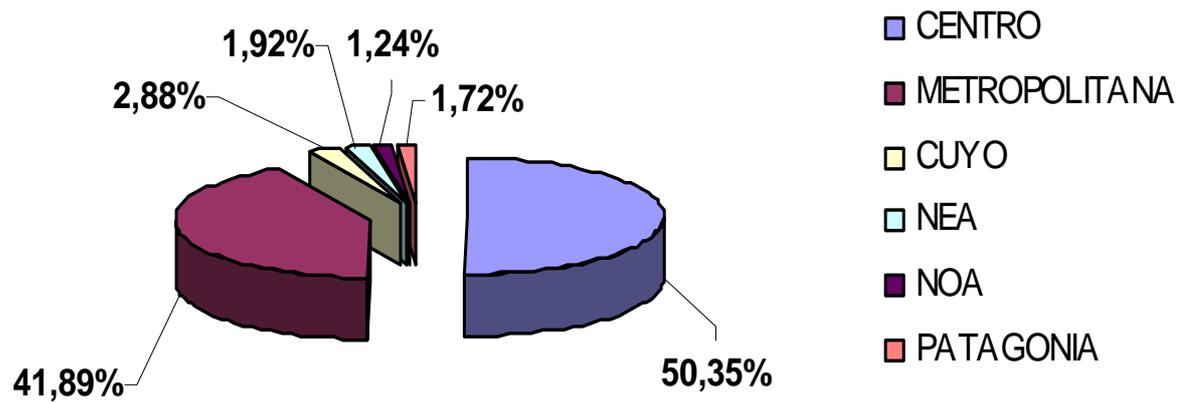
Observatorio Pyme de la UIA (Unión Industrial Argentina).

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Bs. As.





ANEXO 2  
PROGRAMA DE BONIFICACION DE TASAS  
EVOLUCION POR REGIONES



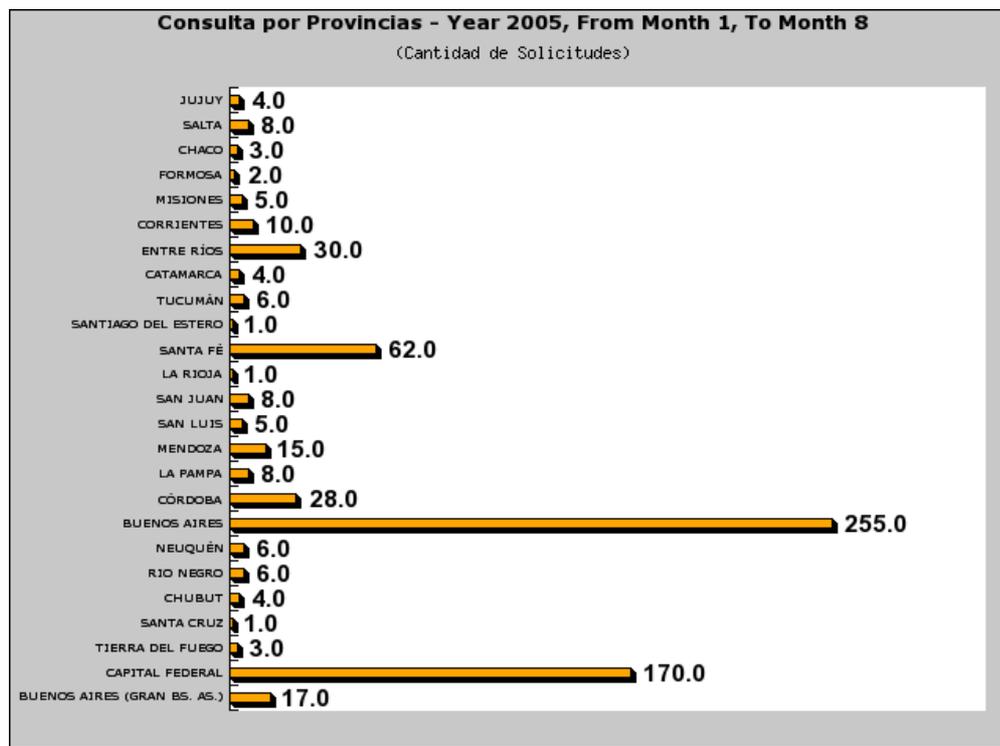
## ANEXO 3

## PROGRAMA FOMICRO

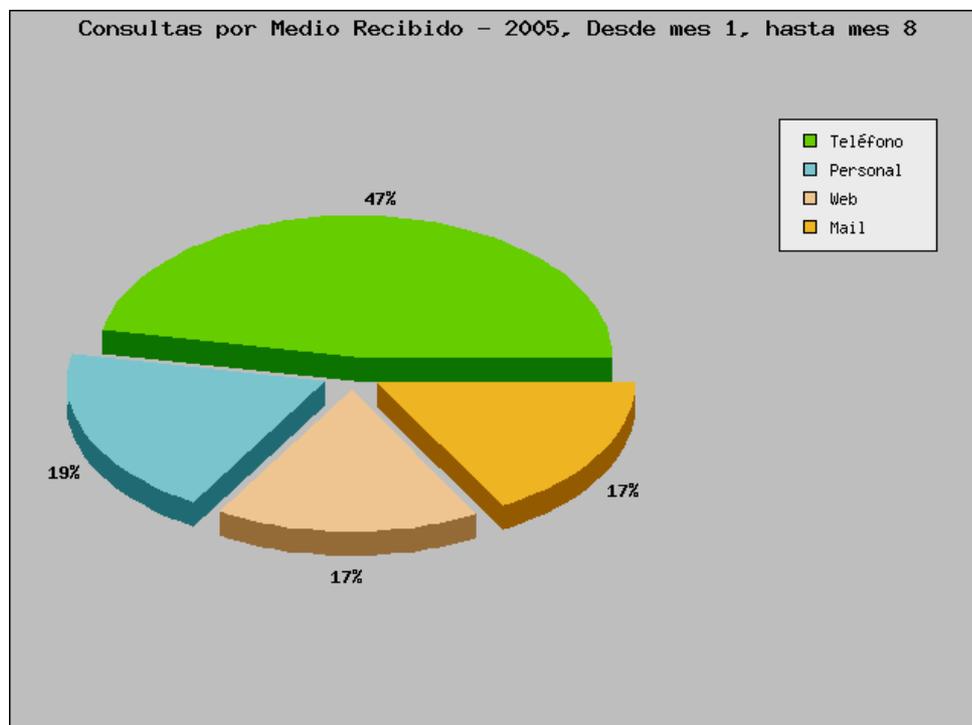
Ranking por provincia según operaciones acordadas al 23/06/2005.

Provincia	Cantidad de proyectos aprobados	Monto Acordado	Generación de puestos de trabajo	%
Buenos Aires	433	8.161.258	2163	33,03
Santa Fé	113	2.062.762	487	8,62
Tucumán	75	1.521.000	414	5,72
Salta	73	889.155	407	5,57
Entre Ríos	71	962.450	318	5,42
Jujuy	62	922.330	309	4,73
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	61	1.366.150	522	4,65
Chaco	50	926.207	279	3,81
Misiones	50	936.600	212	3,81
Córdoba	45	875.317	246	3,43
La Pampa	45	668.680	143	3,43
San Juan	37	669.100	185	2,82
Mendoza	36	610.770	166	2,75
Corrientes	27	452.400	136	2,06
San Luis	25	460.200	128	1,91
Neuquén	24	440.300	99	1,83
Chubut	22	368.230	89	1,68
Formosa	22	393.300	137	1,68
Santiago del Estero	19	305.495	98	1,45
Río Negro	12	211.900	60	0,92
Catamarca	6	156.500	46	0,46
Santa Cruz	2	25.000	7	0,15
La Rioja	1	3.000	5	0,08
<b>Totales</b>	<b>1.311</b>	<b>23.388.104</b>	<b>6.656</b>	<b>100</b>

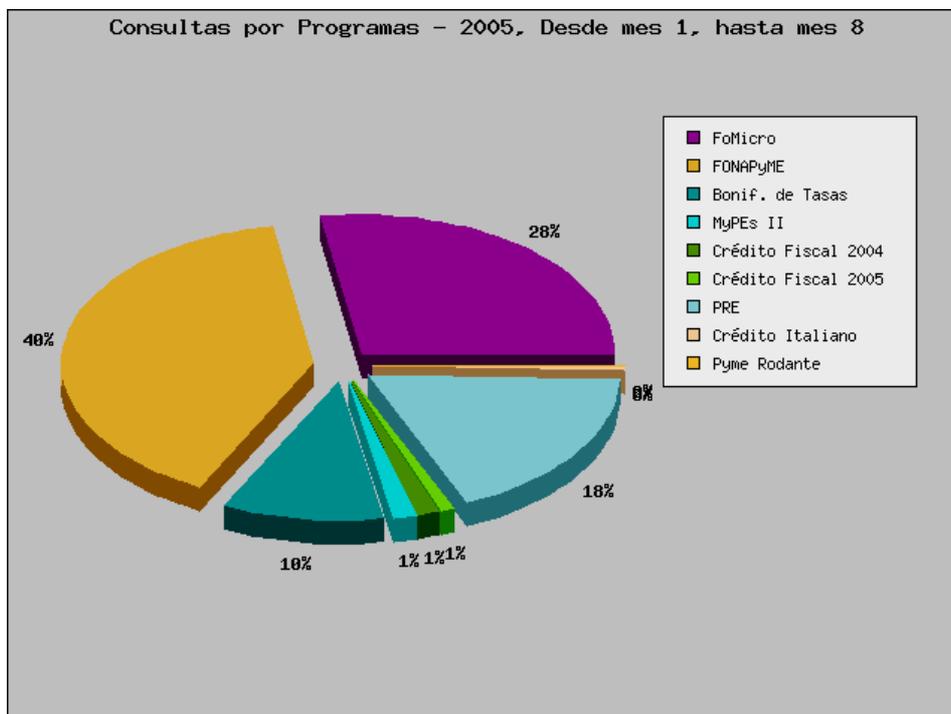
### ANEXO 4



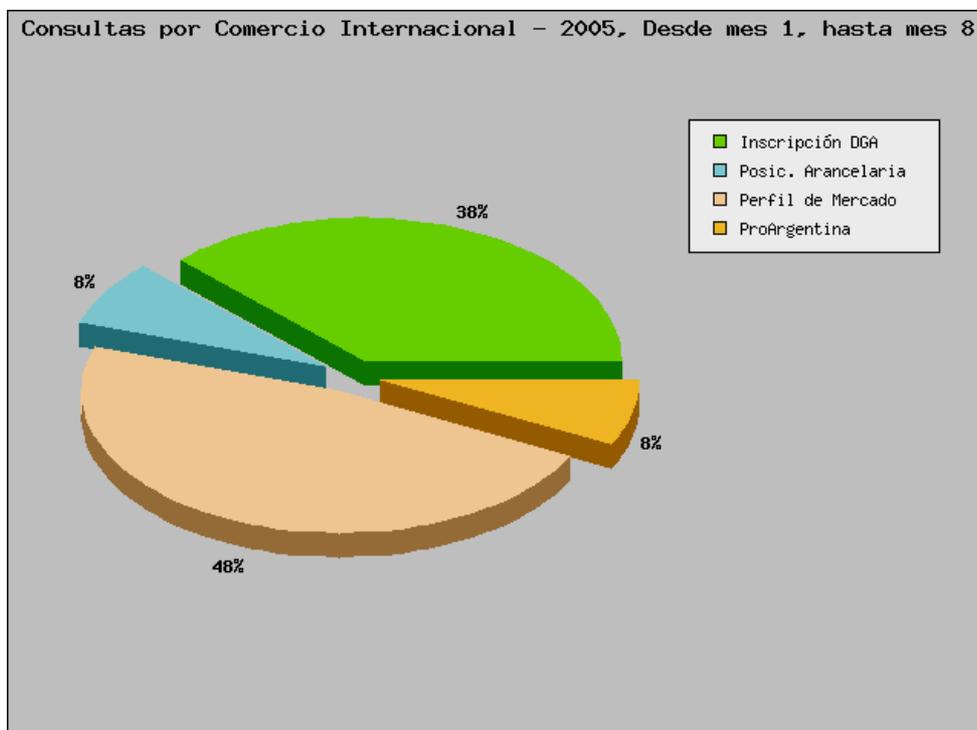
### ANEXO 5



### ANEXO 6



### ANEXO 7



## ANEXO 8

