



Universidad Abierta Interamericana

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROYECTO DE INVESTIGACION

Exploración de Alternativas de Financiamiento para PyMEs

Profesores:

- **Lic. CLAUDIO R. PIETRANTUENO**
- **Cr. MIGUEL A. SIEBENS**

Buenos Aires, Diciembre de 2010

I. INDICE

- I. Índice
- II. Objetivos
- III. Introducción al Estudio de las PYMES
- IV. Instrumentos de Financiamiento para Pymes
- V. Instrumentos de Financiamiento no Tradicionales
- VI. Referencias Bibliográficas.
- VII. ANEXO I: Conocimiento de las Pymes sobre el Financiamiento en el Mercado de Capitales
- VIII. ANEXO II: Ley N° 23.962 Obligaciones Negociables

II. OBJETIVOS

Desarrollar un compendio de información que permita la orientación para la obtención de financiamiento a PYMES y nuevos proyectos tanto para nuevos emprendedores como a empresarios con trayectoria.

III. INTRODUCCION AL ESTUDIO

DE LAS PYMES

1. CONCEPTO DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME)

El concepto de Pequeña y Mediana Empresa es tomada en los diferentes países según diversos parámetros para su definición.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha realizado un trabajo en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

En general se puede definir a las Pymes de dos formas diferentes:

a. De manera Cualitativa:

El C.E.D. (Committee for Economic Development) indica que la empresa es una Pyme si cumple con dos o más de las siguientes características:

- Administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios).
- Capital suministrado por los propietarios.
- Fundamentalmente área local de operaciones.
- Tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en que actúa.

Según lo expresado por Javier González Fraga¹:

Sostenemos que las PyMEs no sólo no son un problema, sino que forman parte importante de la solución a alguno de los problemas reales de nuestra economía, y en particular en esta etapa que debe garantizar simultáneamente crecimiento y equidad.

La OIT, en su informe sobre fomento de las Pymes, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera

¹ Javier González Fraga -Políticas para las Pequeñas y Medianas Empresas: Evaluación y Propuestas", Informe elaborado por el Instituto Argentino de Mercado de Capitales- Noviembre 1999

amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual trabajan 3 ó 4 de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

También es importante tener en cuenta la definición que ha desarrollado el profesor Alan Gibb al considerar a la Pyme como una múltiple conjunción de valores, los cuales se detallan a continuación de acuerdo a lo expresado por Alejandro Cardozo²:

- La Pyme es un estilo de vida y factor determinante de la vida social del emprendedor en un grado tal que muy pocas veces se presenta en un empleado o gerente. Para muchos pequeños empresarios el estado de su empresa determina si propio estatus social.
- Es un riesgo personal ya que se asumen riesgos financieros y psicológicos muy diferentes al de ser empleado. Ser dueño afecta fundamentalmente la actitud en la toma de decisiones.
- Es vivir siempre bajo incertidumbre: Si bien en un marco amplio puede aplicarse el concepto a las grandes organizaciones obviamente no tiene las mismas consecuencias para estas y la Pyme que un cliente no compre, o compre y no pague, o compre pero no pague en plazo.
- Es manejar interdependencias: Como dijimos el mundo de la Pyme esta caracterizado por las relaciones que esta establezca con la red de interdependencias: proveedores, clientes, bancos, gobierno, consultores, etc., lo que a su vez significa una paradoja dado el deseo de independencia convocado habitualmente como factor de la determinación creadora.
- Es estar solo: El emprendedor asume su responsabilidad a través de su propia visión personal (que puede durar décadas). La permanencia promedio de un gerente en una organización es mucho menor.
- Es “hacer de todo”; su característica de hombre “orquesta” lo hace asumir responsabilidades en la mayoría de las tareas a lo largo y a lo ancho de la empresa en crecimiento.
- Es “aprender haciendo”; el emprendedor conoce acerca de los procesos de desarrollo de su empresa a través de la continua resolución de problemas,

² Cardozo, Alejandro – Pymes Intuición o Método – Editorial Opción – Bs. As. – 1999

estableciendo una comunicación ida y vuelta con su “red”, cometiendo errores y perdiendo oportunidades.

- b. De manera Cuantitativa: que tiene en cuenta a cantidad de personal, facturación y capital invertido. De acuerdo a un trabajo realizado por el Dr. Carlos Cleri³, señala que:

En Argentina, el Ministerio de Economía fija los límites entre Grandes Empresas (Ges) y PyMEs a partir de tres variables: Personas Ocupadas, Ventas Anuales y Activos Netos. La resolución también establece diferencias de acuerdo al tipo de actividad económica:

Valores máximos para definir el segmento de la PYME Argentina

	Industria	Comercio y Servicios	Transporte	Agricultura
Personal	300	100	300	-
Ventas Anuales*	18	12	15	1
Activos*	10	2,5	-	3

- Millones de dólares 1 dólar = 3 pesos

Como variante se separan las categorías de acuerdo a la cantidad de personas ocupadas.

Clasificación de Categorías de Empresas de acuerdo al personal ocupado

	Comercio y Servicios	Industria y Transporte
Microempresas	Hasta 3 personas	Hasta 10 personas
Pequeñas Empresas	Entre 4 y 15 personas	Entre 11 y 50 personas
Medianas Empresas	Entre 16 y 100 personas	Entre 51 y 300 personas

Para simplificar aún más, algunos autores consideran Micro a los establecimientos de menos de 5 personas; PyMEs entre 6 y 100 y Grandes a más de 100.

El órgano oficial que se ocupa del sector en Argentina utiliza la variable “ventas anuales”

³ Cleri, Carlos – www.portaldelaspymes.com

para caracterizar la condición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Las cifras actualizadas son las siguientes:

Clasificación PyME de acuerdo a la Dis 128/10 de la SEPYMEyER

Sector Tamaño	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Microempresa	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
Pequeña Empresa	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
Mediana Empresa	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

La salida de la convertibilidad y la consecuente devaluación del peso argentino provocaron distorsiones que fueron salvadas con un sistema de evaluación de particularidades.

Una cuestión de los países en desarrollo es la disponibilidad de información estadística periódica y calificada dado los escasos recursos con que cuentan las unidades de medición. En Argentina debemos remontarnos al año 1993 para tener un dato confiable sobre la cantidad de PyMEs en funcionamiento y sólo para la Industria, Comercio y Servicios. En ese momento el total de MiPyMEs ascendía a 895.000 representando el 99,7% de los establecimientos, el 81% del empleo y el 71% del Valor Agregado Bruto de los sectores contemplados. Dos años después, al momento de la sanción de la Ley PyME, el Ejecutivo consideraba que el segmento representaba el 40% del PBI y ocupaba aproximadamente el 60% del total de los trabajadores. Esta cifra coincide con otros trabajos publicados.

División entre Grandes y Pequeñas Empresas - Fuente INDEC

Cantidad de Empresas								
	Industria	%	Comercio	%	Servicios	%	Total	%
PyMEs	89.505	99,46	503.193	99,95	301.371	99,49	894.169	99,75
G.E.	483	0,54	239	0,05	1.542	0,51	2.264	0,25
Total	90.088	100,00	503.432	100,00	302.913	100,00	896.433	100,00
Empleo								

PyMEs	745.592	73,97	1.084.561	96.00	962.457	72.54	2.792.610	80.61
G-R.	262.317	26.03	45.162	4.00	364.263	27.46	671.742	19.39
Total	1.007.909	100.00	1.129.723	100.00	1.326.720	100.00	3.464.352	100.00
Valor Agregado Bruto miles de u\$s=\$								
	Industria	%	Comercio	%	Servicios	%	Total	%
PyMEs	17.313.622	58.12	16.382.954	90.76	12.938.440	71.68	46.635.016	70.78
G.E.	12.473.777	41.88	1.667.972	9.24	5.111.652	28.32	19.253.401	29.22
Total	29.787.399	100.00	18.050.926	100.00	18.050.092	100.00	65.888.417	100.00

La situación de Argentina no difiere de la de los países desarrollados (OECD).

Participación comparativa de la contribución de las PyMEs argentinas frente a las PyMEs de los países de la OECD.

PAIS	% del P.B.I.	% del Empleo Total
Argentina	40	60
España	64	64
Italia	40	49
Francia	62	69
Alemania	35	66
Reino Unido	30	67
USA	48	54
Canadá	57	60
Japón	57	74

Fuente: Banco Mundial

2. MARCO DE REFERENCIA HISTORICO

Las Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía argentina en los años 50'y 60' durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones,

Es aquí cuando comienza el proceso de industrialización en nuestro país, constituyéndose la metalurgia y textiles en las locomotoras de este crecimiento, asentándose pequeños talleres en el Conurbano Bonaerense.

Para el caso a que se hace referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

En el plano económico estricto esas unidades productivas artesanales y pequeñas no desarrollaron, en general y salvo casos muy aislados, tecnologías innovadoras o procesos novedosos. Simplemente se, limitaron a reproducir los productos que el cierre de - la economía impedía, sin analizar acá las variadas razones de ese impedimento, adquirir en el mercado externo

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'.

Más tarde, en la década de los ´90, las Pymes han sido sometidas a un proceso de fuerte desaparición, que fue signado por un modelo único de destrucción del tejido productivo nacional.

3. LAS PYMES EN ARGENTINA

Actualmente en el país, las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen el 78% del empleo y el 62% del valor bruto de la producción, porcentajes que superan a la media mundial que las estimaciones ubican en el 60% en materia de ocupación y en el 50% en la creación de la riqueza.

En casi todos los países del mundo, más del 90% de las empresas son PyMES. Estas generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y trabajos nuevos. Casi toda empresa privada grande en el mundo comenzó como una PyMES.

Si bien la participación de las en PyMES en el PBI varía considerablemente entre países, se ubica en promedio en un entorno del 50%. Esta participación depende del tipo de producción, siendo generalmente menor en la industria y mayor en el comercio y los servicios.

Ahora bien, dado el origen familiar de la mayoría de estas empresas versus el actual esquema económico global, se requieren cambios sustanciales para su funcionamiento, tales como la operatoria económica, actualizar las tecnologías empleadas en la producción, modificar la organización y la gestión de los procesos productivos . Para lograr estos cambios es indispensable brindarles a las PyMES formación, capacitación y asistencia técnica así como también un financiamiento que permita realizar los cambios necesarios para adaptarse al nuevo marco de competencia.

4. IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA

De acuerdo a lo enunciado por Marta Bekerman⁴ La importancia de las Pymes en la economía se basa en que:

- Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación inter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

La importancia de las Pymes como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

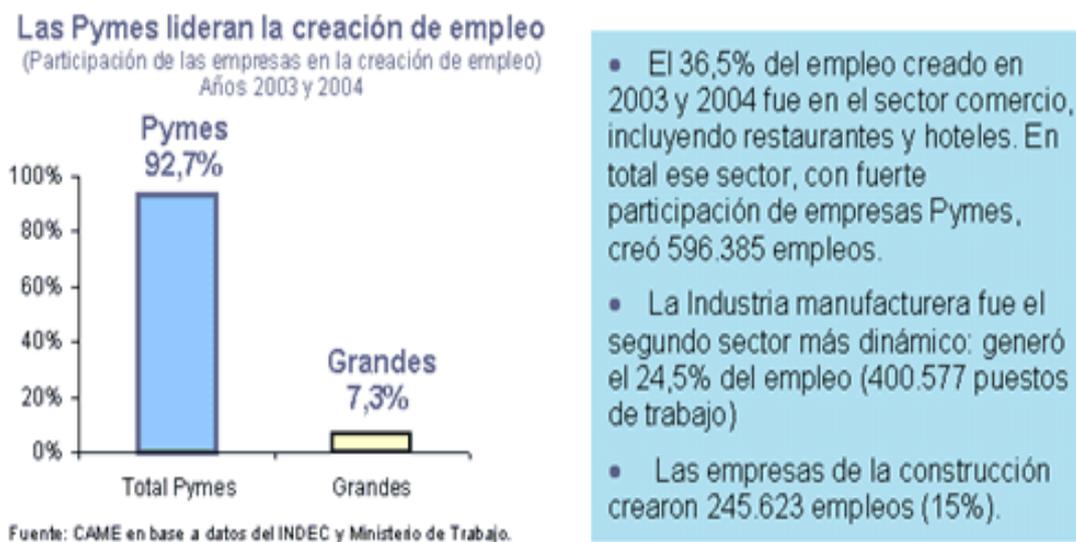
En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía.

Las Pymes tienen un papel fundamental para nuestra economía, en realidad en casi todos

⁴ * Bekerman Marta –Sirlin Pablo, Patrón de especialización y política comercial en la Argentina de los '90, Eudeba, 1996

los países la presencia de las Pymes y su crecimiento, es muy favorable para la economía de los mismos. Tal es así que el proceso de creación y consolidación de las mismas ha sido impulsado para colaborar con el desarrollo económico en los últimos años, debido al fuerte incremento del desempleo.

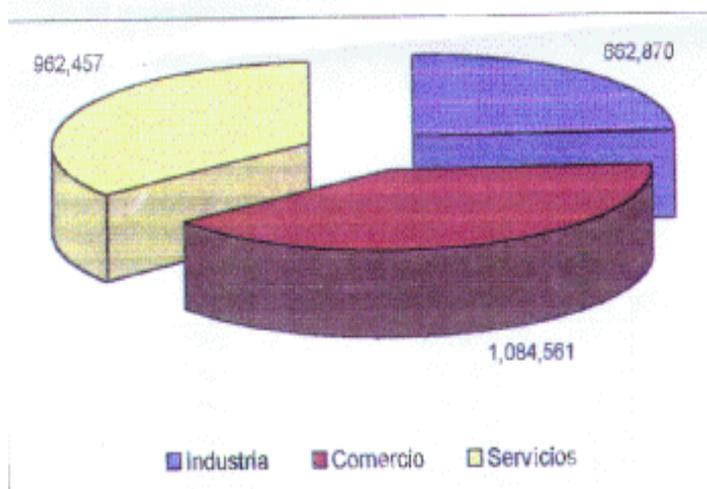
En la Argentina las Pymes crearon el 93% del empleo en los últimos dos años, en el sector formal el 76,8 % del empleo fue generado por empresas chicas. Entre el primer trimestre de 2003 y el último trimestre de 2004 se crearon en el país 1.634.000 empleos en relación de dependencia, de los cuales 1.515.000 fueron contratados por Pymes y sólo 119.000 por grandes empresas.⁵



Sistemáticamente el gobierno nacional señala que las Pymes son las grandes protagonistas del crecimiento económico en los últimos cuatro años, y que el número de Pymes nacidas en esos últimos años llegó a cerca de 50.000 por año en sectores dinámicos como el del software. La Argentina tiene hoy el doble de Pymes de ese sector que hace cuatro años, con alrededor de mil empresas generando el doble de empleo, al pasar de 19.000 a 41.000 ocupados en cuatro años.

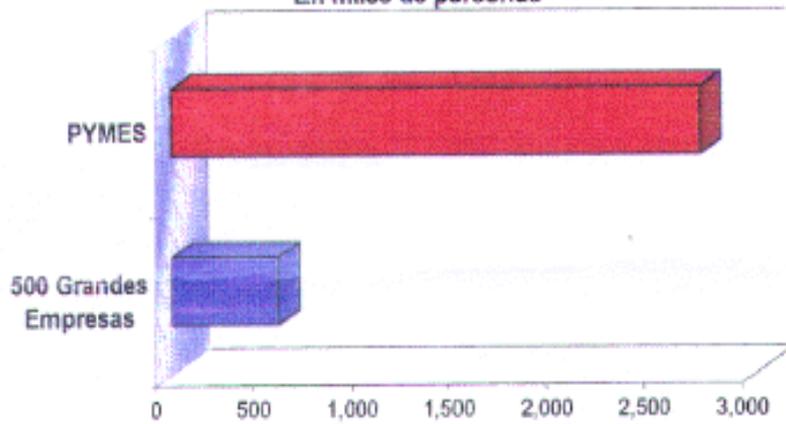
⁵ E.P.H del INDEC, y del Ministerio de Trabajo.

Empleo por Sector



Empleo en las Grandes Empresas y PYMES

En miles de personas



Fuente: FECOBA.

Es necesario destacar además que las *microempresas* fueron las que más empleo crearon en 2003 y 2004, del total del empleo formal generado en ese período, el 54,3% se dio en pequeñas y microempresas. Esto coincide con las estadísticas mundiales que ubican a la Argentina entre los países más emprendedores del mundo. Debido esto a que los emprendimiento de los últimos años se dieron en las microempresas.



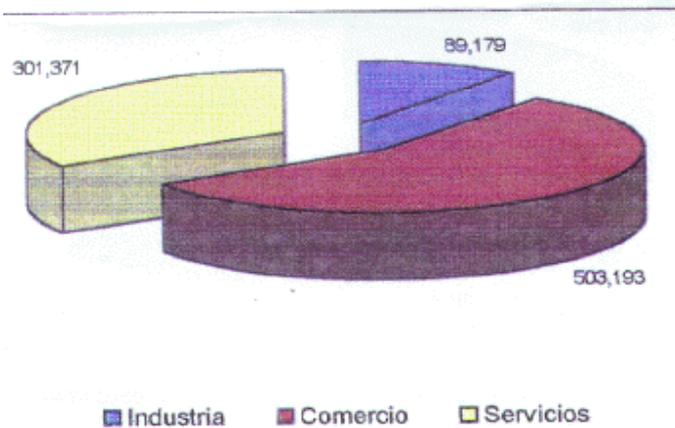
Fuente: Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME). Abril, 2005

También se destaca que en todas las provincias del país hay Pymes de apoyo a la producción primaria en el sector de la metalmecánica como por ejemplo en Mendoza, en la industria azucarera en Tucumán, o máquinas agrícolas en el sur de Córdoba y Santa Fe.

Además se ve un fuerte crecimiento de las exportaciones que han realizado las Pymes en los últimos cuatro años: 60% más. Y dirigidas a diversos mercados, entre ellos el europeo y el Asia-Pacífico.

Es notable que el mayor crecimiento de nuevas Pymes en el país lo encabeza el sector de software, luego le sigue el textil indumentaria y en tercer lugar artículos de cuero, maquinarias, equipos e instrumental médico de alta complejidad.

Empresas PYME por sector



5. CONTRIBUCIÓN SOCIAL Y POLÍTICA DE LAS PYMES⁶

Las PyMEs no realizan su contribución a un país solamente en el aspecto económico. Tienen una espectacular contribución en lo social cultural y en lo político. Constituyen la red de seguridad social más importante que tiene una trama nacional y al mismo tiempo, podemos asociar PyMEs al empresariado nacional. Este se nutre de las PyMEs y constituye una parte sumamente importante del poder político, que no puede estar sometido a la mano invisible de las leyes del mercado.

Las PyMEs, son un importante aporte a lo económico y social de un país ya que generan empleo, evitan la concentración económica, brindan dinamismo y flexibilidad, complementan las grandes empresas, son innovadoras y creativa y ayudan a crear movilidad social.

En síntesis, la importancia que a nivel internacional se les da a las pequeñas y medianas empresas proviene del convencimiento de que la rentabilidad social de un buen funcionamiento de las Pymes excede a la rentabilidad individual de las propias empresas.⁷

⁶ Javier González Fraga - Políticas para las Pequeñas y Medianas Empresas: Evaluación y Propuestas”, Informe elaborado por el Instituto Argentino de Mercado de Capitales- Noviembre 1999, Pág. 168

⁷ Pietrantuono, C.; Sarasqueta, V.- Trabajo de Investigación - El Turismo Como Impulsor del Desarrollo Local de las Mipymes - UADE - Año: 2004

6. ESTADÍSTICAS SOBRE PYMES⁸

Para desarrollar esta parte del trabajo la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, ha enviado información actualizada, que consiste en el informe preliminar prueba piloto que se ha llevado a cabo desde Enero hasta Septiembre de 2007, y nos comentaron que luego de esta prueba piloto en Noviembre empieza la recolección de información para el informe general.

El principal objetivo del monitoreo es la recopilación de información relativa a las diversas características de las empresas, tales como: actividad principal, naturaleza jurídica, inicio de actividades, cantidad de locales de la empresa, valor bruto de producción, consumo intermedio, valor agregado bruto, variables sobre la estructura del empleo, operaciones de capital, operaciones de crédito, exportaciones, e impuestos, entre otras.

Para definir al conjunto de empresas que cumple con las características de clasificación según facturación se basaron en los parámetros que expone la disposición 147/2006 de pequeñas y medianas empresas, con actividad principal en los sectores de industria, comercio y servicios. Dados los objetivos de cobertura de la encuesta, se ponderó obtener información de empresas que excedan los límites (superior e inferior) de la disposición, con el objetivo de captar la dinámica de crecimiento y retracción de facturación de aquellas que se encuentran en los límites. De esta manera elaboraron la siguiente clasificación para el análisis del tamaño de las empresas encuestadas:

	Micro	Pequeña	Mediana
Industria	\$ 1.250.000	\$ 7.500.000	\$ 60.000.000
Comercio	\$ 1.850.000	\$ 11.100.000	\$ 88.800.000
Servicios (S, H, T)*	\$ 467.500	\$ 3.366.000	\$ 22.440.000

* **S:** Servicios, **H:** Hoteles y Restaurantes, **T:** Transporte.

⁸ Resultados Prueba Piloto Marzo 2007 - MAPA PyME – SEPYME, Secretaría de Industria del Ministerio de Economía y Producción de la Nación

El objetivo de dicho informe es poder contar con información confiable y contemporánea, que permita la aplicación de eficientes políticas económicas y aportar sustento estadístico para la planificación de los servicios públicos y la definición de políticas sociales:

- Comparación intercensal 1994-2004
- Distribución geográfica de las PyMEs
- PyMEs y políticas públicas
- Características estructurales actuales de las PyMEs
- Estudios de coyuntura

Para llevar adelante la prueba se seleccionaron:

- 1- **CABA**, este dominio es uno de los más importantes en cantidad y concentración de locales.
- 2- **Conurbano A**, al igual que la CABA este dominio es de los más importantes en cantidad, pero la dispersión de casos es relevantes para la evaluación de los costos de traslado de los encuestadores y los tiempos de resolución de las encuestas.
- 3- **Gran Rosario**, este dominio se seleccionó en conjunto con el corredor de Ruta 9, para analizar los entramados productivos, y las características de uno de los centros más importantes del país.
- 4- **Corredor Ruta 9** (Campana – San Nicolás).
- 5- **San Miguel de Tucumán**, este dominio pertenece a una de las provincias características del norte de nuestro país y según la muestra existen empresas PyMEs en la mayoría de las ramas de actividad que estudia este proyecto.
- 6- **Resto de Río Negro**, además de existir gran dispersión entre las PyMEs de la zona, este dominio se encuentra en una de las provincias características del sur de nuestro país.

En líneas generales se observó:

- a) plazos de respuesta en las distintas regiones del país,
- b) coordinación en la entrega de los materiales y la funcionalidad de los procedimientos previstos con las provincias, municipios, agencias de desarrollo y direcciones provinciales de estadística,

c) costos del envío de materiales, necesidad de diferentes materiales y el traslado de los encuestadores en las distintas regiones del país,

d) la forma de procesar información de los dominios y ramas de actividad específicas,

e) adecuar los procedimientos y los equipos de trabajo a las distintas etapas del procesamiento de la información.

De toda la información enviada decidimos incluir en el trabajo sólo aquella que nos pareció relevante para el mismo, en relación a temas tratados en clase, como por ejemplo el financiamiento.

RESULTADOS PRELIMINARES SUJETOS A REVISIÓN – PRUEBA PILOTO MARZO 2007

1. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

❖ Antigüedad de las empresas PyME

Inicio de Actividad – Distribución por sector de actividad.

Sector	Antes de 1991	Período 1991 - 1999	Período 2000- 2002	Después de 2003	Total Casos
	(a)	(b)	(c)	(d)	(a)+(b)+(c)+(d)
Comercio	41,9%	42,0%	6,5%	9,5%	100,0%
Hoteles y Rest.	7,4%	26,4%	11,7%	54,6%	100,0%
Industria	39,0%	25,8%	17,3%	17,9%	100,0%
Servicios	15,9%	49,6%	14,1%	20,4%	100,0%
Total	29,0%	37,9%	12,5%	20,6%	100,0%

Inicio de Actividad – Distribución por dominio geográfico.

Dominio	Antes de 1991	Período 1991 - 1999	Período 2000- 2002	Después de 2003	Total Casos
	(a)	(b)	(c)	(d)	
CABA	29,1%	41,3%	10,2%	19,4%	100,0%
Conurbano A	28,3%	33,5%	13,9%	24,2%	100,0%
Gran Rosario	31,6%	35,8%	13,8%	18,9%	100,0%
Resto de Río Negro	19,4%	31,1%	14,0%	35,5%	100,0%
Ruta 9	36,9%	42,1%	12,6%	8,4%	100,0%
S. M. de Tucumán	26,4%	30,5%	26,7%	16,4%	100,0%
Total	29,0%	37,9%	12,5%	20,6%	100,0%

❖ Identidad local – empresa

Se entiende por **local** al espacio físico aislado o separado de otros donde se desarrollan actividades económicas con o sin fines de lucro. Consideraron una **empresa** a la entidad que a su vez puede tener más de un local.

Empresas – Distribución por sector de actividad según cantidad de locales.

Sector	Único Local	Multilocalizado*	Total Casos
	(a)	(b)	
Comercio	83,6%	16,4%	100,0%
Hoteles y Rest.	72,1%	27,9%	100,0%
Industria	84,0%	16,0%	100,0%

Servicios	84,4%	15,6%	100,0%
Total	82,5%	17,5%	100,0%

Empresas – Distribución por dominio geográfico según cantidad de locales.

Dominio	Único Local	Multilocalizado*	Total Casos
	(a)	(b)	(a)+(b)
CABA	83,8%	16,2%	100,0%
Conurbano A	84,9%	15,1%	100,0%
Gran Rosario	80,4%	19,6%	100,0%
Resto de Río Negro	41,8%	58,2%	100,0%
Ruta 9	81,1%	18,9%	100,0%
S. M. de Tucumán	75,9%	24,1%	100,0%
Total	82,5%	17,5%	100,0%

* empresas que declaran más de un local en el dominio y/o en el resto del país.

2. INFORMACIÓN DEL LOCAL

2.1 Ocupación período 2004-2006

❖ Ocupación total

Distribución del empleo – distribución de la ocupación total por sector de actividad.

Sector	Distribución 2004*	Distribución 2006
Comercio	24,0%	21,4%
Hoteles y Rest.	10,2%	14,6%
Industria	35,0%	33,5%
Servicios	30,8%	30,4%
Total	100,0%	100,0%

* los datos para el año 2004 fueron obtenidos de las guías de empadronamiento del CNE 05.

Distribución del empleo – distribución de la ocupación total por dominio geográfico.

Dominio	Distribución 2004*	Distribución 2006
CABA	52,1%	53,7%
Conurbano A	29,0%	27,6%
Gran Rosario	10,9%	9,8%
Resto de Río Negro	1,6%	1,8%
Ruta 9	2,1%	2,6%
S. M. de Tucumán	4,4%	4,5%
Total	100%	100,0%

* los datos para el año 2004 fueron obtenidos del las guías de empadronamiento del CNE 05.

Crecimiento del empleo – variación de ocupados 06/04 en porcentaje según dominio geográfico.

Dominio	Variación 06/04
CABA	49,5%
Conurbano A	38,0%
Gran Rosario	31,5%
Resto de Río Negro	63,7%
Ruta 9	79,6%
S. M. de Tucumán	48,7%
Total	45,1%

* los datos para el año 2004 fueron obtenidos del las guías de empadronamiento del CNE 05.

2.2 Perfil del personal ocupado año 2006

❖ Personal asalariado remunerado - Año 2006

Personal asalariado remunerado – distribución por dominio geográfico.

Dominio	Sin Instrucción	Nivel Primario	Nivel Secundario	Nivel Terciario	Total
CABA	0,3%	24,2%	57,5%	18,0%	100,0%
Conurbano A	2,0%	33,3%	56,0%	8,8%	100,0%
Gran Rosario	1,2%	28,7%	56,2%	13,9%	100,0%
Resto de Río Negro	0,1%	20,3%	70,4%	9,3%	100,0%
Ruta 9	0,9%	47,3%	41,8%	10,0%	100,0%
S. M. de Tucumán	0,4%	39,8%	51,1%	8,6%	100,0%

Personal asalariado remunerado – distribución por sector de actividad.

Sector	Sin Instrucción	Nivel Primario	Nivel Secundario	Nivel Terciario	Total
Comercio	0,3%	21,9%	67,8%	10,0%	100,0%
Hoteles y Rest.	0,2%	15,9%	75,6%	8,3%	100,0%
Industria	2,1%	41,9%	48,9%	7,1%	100,0%
Servicios	0,2%	22,8%	48,5%	28,5%	100,0%

Propietarios, empleadores o socios – distribución por dominio geográfico.

Dominio	Sin Instrucción	Nivel Primario	Nivel Secundario	Nivel Terciario	Total
CABA	0,0%	3,5%	42,8%	53,7%	100,0%
Conurbano A	0,0%	8,7%	60,8%	30,4%	100,0%
Gran Rosario	0,0%	12,1%	51,8%	36,1%	100,0%
Resto de Río Negro	0,0%	34,3%	25,0%	40,7%	100,0%
Ruta 9	3,5%	9,9%	49,9%	36,7%	100,0%
S. M. de Tucumán	0,0%	10,0%	35,6%	54,4%	100,0%

Propietarios, empleadores o socios – distribución por sector de actividad.

Sector	Sin Instrucción	Nivel Primario	Nivel Secundario	Nivel Terciario	Total
Comercio	0,3%	5,9%	56,8%	37,0%	100,0%
Hoteles y Rest.	0,0%	11,9%	50,4%	37,8%	100,0%
Industria	0,0%	11,8%	57,3%	30,9%	100,0%
Servicios	0,0%	2,9%	32,7%	64,4%	100,0%

❖ Familiares no asalariados y otros no remunerados - Año 2006

Familiares no asalariados y otros no remunerados – distribución por sector de actividad.

Sector	Sin Instrucción	Nivel Primario	Nivel Secundario	Nivel Terciario	Total
Comercio	13,6%	0,0%	75,6%	10,8%	100,0%
Hoteles y Rest.	0,0%	62,0%	30,9%	7,1%	100,0%
Industria	0,0%	4,6%	30,6%	64,9%	100,0%
Servicios	0,0%	24,5%	46,0%	29,6%	100,0%

❖ Personal autónomo contratado - Año 2006

Personal autónomo contratado – distribución según sector de actividad.

Sector	Sin Instrucción	Nivel Primario	Nivel Secundario	Nivel Terciario	Total
Comercio	1,8%	4,4%	18,0%	75,7%	100,0%
Hoteles y Rest.	0,0%	0,0%	16,6%	83,4%	100,0%
Industria	0,2%	6,6%	31,2%	62,1%	100,0%
Servicios	0,0%	0,3%	18,7%	80,9%	100,0%

❖ Personal temporario - Año 2006

Personal temporario – distribución por sector de actividad.

Sector	Sin Instrucción	Nivel Primario	Nivel Secundario	Nivel Terciario	Total
Comercio	0,0%	40,7%	44,6%	14,6%	100,0%
Hoteles y Rest.	0,0%	1,4%	10,9%	87,7%	100,0%
Industria	0,0%	33,6%	64,3%	2,1%	100,0%
Servicios	24,9%	37,6%	19,8%	17,6%	100,0%

❖ Personal perteneciente a agencias de personal - Año 2006

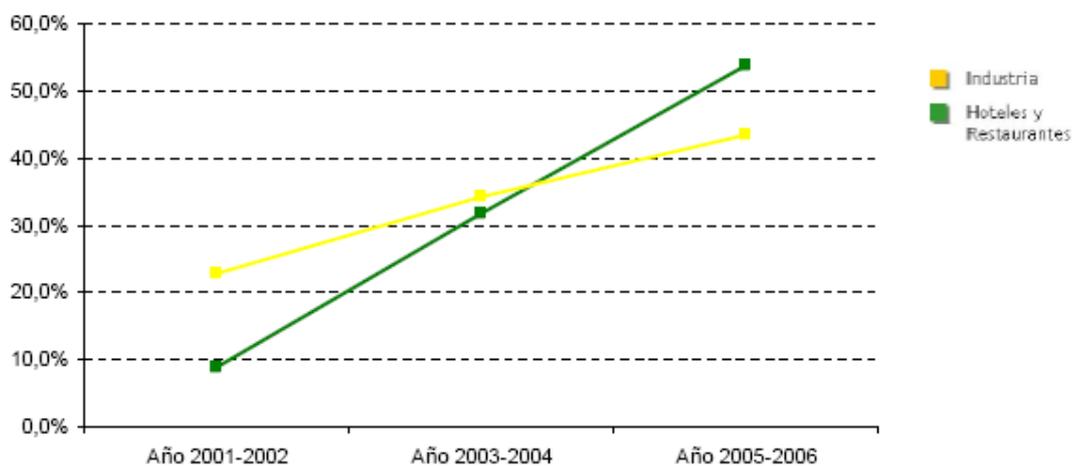
Personal perteneciente a agencias de personal – distribución por sector de actividad.

Sector	Sin Instrucción	Nivel Primario	Nivel Secundario	Nivel Terciario	Total
Comercio	0,0%	64,9%	31,7%	3,4%	100,0%
Hoteles y Rest.	0,0%	64,3%	35,7%	0,0%	100,0%
Industria	1,2%	53,0%	44,1%	1,6%	100,0%
Servicios	0,4%	59,1%	32,7%	7,8%	100,0%

2.3 Inversión reciente

❖ Dinámica de la inversión en los locales encuestados

Dinámica de la inversión en el período 2001-2006 – locales que han invertido en el período 2001-2006 según sector de actividad.



❖ Destino de la inversión

Destino de la inversión – como porcentaje del total de locales que invirtió en el año 2006

Destino de la Inversión	Porcentaje del total de locales que invirtió en el 2006
Expansión del local	13.4%
Incorporación de maquinaria	59.8%
Vehiculos y equipos	1.7%
Desarrollo de nuevos productos/servicios	13.7%
Reducción de costos	12.5%
Mejora/aumento de la producción	31.4%
Licencias de fabricación, consultoría y software	4.0%
Otros	5.4%

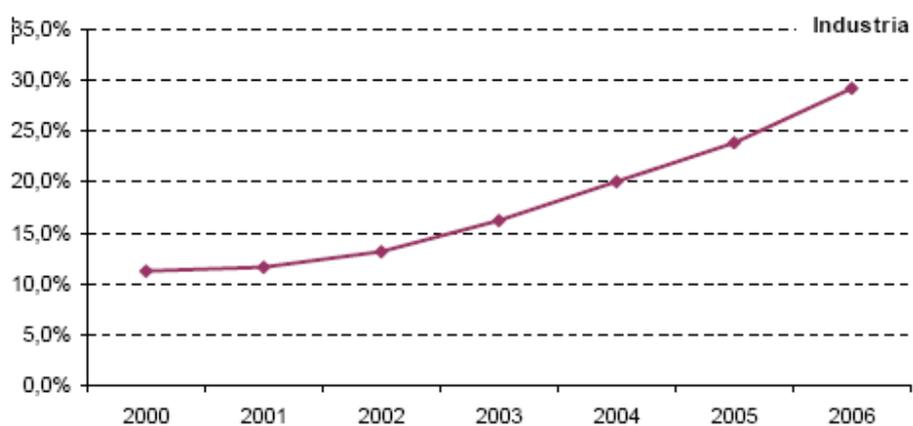
2.4 Exportaciones 2000-2006

❖ Exportaciones por año

Locales que realizaron exportaciones en cada año – en porcentaje del total de locales del sector de actividad.

Sector	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
Industria	11,2%	11,7%	13,2%	16,3%	20,0%	23,9%	29,3%

* Los formularios correspondientes a los sectores Hoteles y Restaurantes, Transporte, Comercio y Resto de Servicios no incluyen el capítulo de Exportaciones.



de las exportaciones

❖ D
e
s
t
i
n
o

Exportaciones por destino y dominio de origen - como porcentaje del total de locales que exportaron en cada dominio, en el año 2006.

Destino	CABA	Conurbano A	Gran Rosario	Resto de Río Negro	Ruta 9	S. M. de Tucumán	Total
Brasil	20,8%	32,4%	31,7%	16,8%	56,6%	25,9%	0,0%
Chile	31,3%	36,4%	100,0%	26,7%	32,5%	7,1%	33,3%
Venezuela	16,6%	16,1%	0,0%	0,0%	5,7%	0,0%	15,4%
Bolivia	8,8%	19,2%	0,0%	0,0%	4,8%	11,9%	12,9%
México	14,5%	14,3%	0,0%	11,6%	12,8%	27,2%	14,4%
Resto de América Latina	33,4%	55,3%	0,0%	0,0%	21,8%	0,0%	41,3%
Unión Europea	13,1%	14,5%	100,0%	41,6%	25,0%	30,0%	14,9%
Rusia y resto de Europa	0,5%	6,1%	0,0%	0,0%	1,6%	27,2%	3,3%
USA, Canadá	11,4%	0,0%	0,0%	9,9%	83,8%	12,3%	11,7%
Australia, Nueva Zelanda	0,2%	8,5%	0,0%	0,0%	1,8%	30,3%	4,2%
China, Japón, India y Asia Suroriental	4,1%	1,3%	0,0%	0,0%	2,3%	2,8%	2,7%
Países de Oriente Medio y África	4,7%	4,9%	0,0%	0,0%	2,9%	27,2%	5,0%
Uruguay y Paraguay	62,3%	44,8%	0,0%	46,8%	60,2%	27,2%	54,1%

Repitencia en las exportaciones – distribución por destino de la inversión según estrato de repitencia en las exportaciones.

	Exportó mas de 5 veces	Exportó 1 a 4 veces	No exportó	Total
Expansión del local	15,2%	11,7%	73,2%	100,0%
Incorporación de Maquinaria	14,6%	20,1%	65,3%	100,0%
Vehículos y equipos	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Desarrollo de nuevos productos/servicios	17,7%	46,2%	36,1%	100,0%
Reducción de Costos	5,7%	25,8%	68,5%	100,0%
Mejora/Aumento de la Producción	11,5%	37,5%	51,0%	100,0%
Licencias de fabricación, consultoría y software	8,2%	9,8%	82,0%	100,0%
Otros	11,3%	11,3%	77,4%	100,0%

Repetencia en las exportaciones – distribución por factores que limitan las exportaciones según estratos de repetencia.

Factores que limitan las exportaciones	Exportó mas de 5 veces	Exportó 1 a 4 veces	No exportó	Total
Razones Fitosanitarias	20,8%	35,4%	43,8%	100,0%
Lentitud de trámites aduaneros	31,2%	58,0%	10,8%	100,0%
Altos costos de la información de los mercados externos	31,5%	33,5%	34,9%	100,0%
Altos aranceles de los mercados externos	37,5%	15,4%	100,0%	47,1%
No existe mercado en el exterior para el producto/servicio	20,5%	15,0%	64,5%	100,0%
No es un objetivo del local	0,0%	0,0%	0,0	100,0%
Otros	22,7%	31,1%	46,1%	100,0%
Insuficiente capacidad productiva	12,8%	19,5%	67,7%	100,0%
Insuficiente capacidad organizativa	44,4%	26,3%	29,3%	100,0%
Insuficiente calidad	20,4%	0,0%	79,6%	100,0%
32,3%	34,6%	33,1%	100,0%	Falta de financiamiento
Competitividad	21,0%	39,1%	39,9%	100,0%
Total	12,7%	17,6%	69,6%	100,0%

Repitencia en las exportaciones – distribución por factores que contribuyen a la competitividad según estratos de repitencia.

Factores que contribuyen a la competitividad	Exportó mas de 5 veces	Exportó 1 a 4 veces	No exportó	Total
Precios	14,1%	16,9%	69,0%	100,0%
Condiciones de Financiamiento	12,3%	20,3%	67,4%	100,0%
Cumplimiento de los plazos de entrega	23,4%	64,7%	100,0%	11,8%
Calidad de los productos	14,8%	24,7%	60,5%	100,0%
Diseño y desarrollo de productos	25,2%	22,9%	52,0%	100,0%
Publicidad y canales de distribución	5,2%	22,4%	72,5%	100,0%
Marcas extranjeras	23,1%	3,7%	73,1%	100,0%
Otros	52,5%	13,9%	33,5%	100,0%

Repitencia en las exportaciones y disponibilidad de mano de obra calificada para una eventual expansión – distribución por estrato de repitencia.

¿La calificación de la mano de obra disponible en el mercado le permite una eventual expansión?	Exportó mas de 5 veces	Exportó 1 a 4 veces	No exportó	Total
Sí	46,1%	55,5%	28,1%	35,3%
No	45,0%	40,3%	54,4%	50,7%
No especifica	8,9%	4,2%	17,5%	14,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Financiamiento

Financiamiento bancario y no bancario – locales que han solicitado y obtenido financiamiento alguna vez desde el año 2003 a la fecha en porcentaje según dominio geográfico.

Dominio	Solicitó financiamiento	Obtuvo el financiamiento solicitado el...
CABA	26,4%	99,2%
Conurbano A	35,1%	92,4%
Gran Rosario	45,8%	83,9%
Resto de Río Negro	24,4%	96,0%
Ruta 9	65,6%	97,3%
S. M. de Tucumán	34,3%	97,9%

Origen del principal financiamiento otorgado - como porcentaje del total de locales que obtuvo financiamiento.

Distribución	
Banco Público	12%
Banco Privado Nacional	47%
Banco Privado (sucursal extranjera)	3%
Banco Extranjero	2%
Prestamista Privado	4%
Banco de Desarrollo	3%
Fundación	0%
Organismo Público	5%
Proveedores	15%
Clientes	4%
Otros	10%

Origen del principal financiamiento otorgado - como porcentaje del total de locales por sector de actividad que obtuvo financiamiento.

Sector	Banco Público	Banco Privado Nacional	Banco Privado (suc. extranj.)	Banco Extranjero	Prestamista Privado	Banco de Desarrollo	Fundación	Organismo Público	Proveedores	Cientes	Otros
Comercio	12,3%	27,4%	0,6%	0,3%	7,7%	0,0%	0,0%	0,2%	19,6%	0,6%	15,4%
Hoteles y Rest.	9,8%	59,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	27,1%	0,0%	2,1%
Industria	15,5%	55,6%	4,7%	2,1%	3,1%	0,1%	0,0%	1,6%	15,5%	1,9%	3,4%
Servicio	7,7%	52,9%	4,1%	3,5%	2,8%	9,7%	0,0%	3,1%	7,7%	9,0%	13,7%
Total	12,0%	47,0%	3,2%	1,9%	4,2%	2,9%	0,0%	1,6%	14,8%	3,6%	9,8%

Destino del financiamiento obtenido – como porcentaje del total de locales del sector que obtuvieron financiamiento.

Sector	Activos Fijos	Compra de Insumos	Pago de Pasivos	Actualización de Tecnología	Capital de Trabajo	Otros
Comercio	9,9%	0,7%	14,9%	1,0%	38,6%	12,7%
Hoteles y Rest.	3,7%	46,4%	29,5%	0,0%	9,3%	11,2%
Industria	25,8%	24,2%	3,5%	13,7%	30,0%	8,3%
Servicio	34,6%	12,7%	11,4%	13,8%	44,7%	0,7%
Total	23,1%	15,0%	10,1%	9,6%	36,0%	7,4%

Garantía ofrecida para obtener el crédito bancario – como porcentaje del total de locales por sector de actividad, que solicitaron crédito.

Sector	Personal	Prendaria	Hipotecaria	Sociedad de Garantía Reciproca	Cartas de Crédito	Factoring	Exportaciones	Ninguna
Comercio	57,7%	5,8%	7,7%	0,6%	0,1%	2,1%	0,0%	29,4%
Hoteles y Rest.	64,1%	1,6%	2,5%	14,8%	0,0%	0,0%	0,0%	17,3%
Industria	37,9%	28,3%	20,1%	0,2%	2,7%	0,6%	1,2%	13,4%
Servicio	39,8%	39,7%	13,1%	1,7%	0,5%	0,0%	1,9%	5,8%
Total	45,4%	22,6%	14,1%	1,3%	1,4%	0,9%	0,9%	16,9%

Razones por las que los locales no solicita crédito bancario – como porcentaje del total de locales por sector de actividad, que no solicita crédito bancario.

Sector	Altas tasas de interés	Situación económico financiera comprometida	Negativa constante de la banca	Incertidumbre sobre la economía	Reestructuración financiera	Disponibilidad de capital propio	Disponibilidad de otras fuentes de financiamiento	Falta de confianza en el sector financiero	Otros
Comercio	26,1%	1,3%	0,0%	16,4%	0,3%	38,5%	6,2%	15,6%	10,2%
Hoteles y Rest.	7,4%	0,0%	0,4%	6,6%	0,0%	56,8%	0,1%	24,1%	2,1%
Industria	33,2%	2,9%	4,0%	19,0%	1,4%	26,4%	8,2%	6,6%	2,5%
Servicio	26,1%	6,1%	0,2%	2,3%	0,0%	45,7%	7,7%	2,4%	13,8%
Total	25,0%	3,0%	1,1%	11,1%	0,4%	40,7%	6,2%	10,5%	8,3%

Observaciones generales

- Aproximadamente un 30% de las PyMEs (comercio, industria, hoteles y restaurantes y servicios) tienen una antigüedad superior a 15 años; es decir, que se constituyeron antes de 1990. Sin embargo, las PyMEs de industria y comercio tienen en promedio una antigüedad superior; alrededor del 40% es anterior a 1990. Contrariamente, más del 60% de los locales de hoteles y restaurantes en estas jurisdicciones son muy nuevos, con año de inicio posterior al año 2000.

- Visto desde la perspectiva territorial, sobresale el inicio de actividades PyMEs (inicio posterior al año 2000) en el Resto de Río Negro (San Carlos de Bariloche, fundamentalmente), Conurbano A y San Miguel de Tucumán. La menor tasa de nuevos locales se verifica en Ruta 9. Tanto en Rosario como en Conurbano A la presencia de nuevos locales supera el 30%.

- La mayor parte de las PyMEs (más del 80%) posee establecimientos uni-local; es decir que empresa y local constituye una única unidad económica. El subdominio geográfico que presenta un claro perfil diferente es San Carlos de Bariloche, donde más de la mitad de los locales pertenece a empresas que tienen más de un local productivo-comercial. *Una hipótesis posible es que en este dominio territorial se han localizado inversores de otras regiones del país –especialmente después del 2000-, que ya tenían actividad económica en otra parte de Argentina.* El sector que influye fuertemente en este perfil de Río Negro es la presencia del sector Hoteles.

- Respecto a la localización y relocalización de los locales, se puede mencionar que la propensión a mudarse no aumenta con la edad de la empresa, lo que sugiere que otros elementos son más relevantes. Sin embargo, se observan variaciones significativas en las propensiones a mudarse según rama de actividad. De las razones expuestas como motivo de la mudanza, se destaca el cambio por “necesidad de mayor espacio”. Los resultados de la prueba piloto arrojan valores que permiten afirmar que las ciudades más grandes muestran una mayor dinámica en la relocalización de las empresas.

- La incorporación de equipamiento informático y el uso de herramientas es una temática que **Mapa PyME** está tratando de relevar con cierto detalle. Al respecto, la Prueba Piloto indica que más del 50% de las PyMEs totales de estos dominios poseen página web operando. En algunos sectores (especialmente hoteles) estas herramientas informáticas están mucho más difundidas. Contrariamente en comercio es muy baja la cantidad de locales que tienen página web. *Obviamente, la difusión de ciertas herramientas informáticas depende del uso que dichas actividades sectoriales pueden hacer. De todas maneras surgen algunas preguntas ¿se hace full uso de estas herramientas? ¿cómo se puede escalar estas aplicaciones a locales de los mismos sectores que aún no han adoptado estos instrumentos?*

- La Prueba Piloto muestra claramente un importante incremento en el número de locales donde se han concretado inversiones a lo largo de la década. Mientras que en el período 2001-2002 menos del 10% de los locales había concretado una inversión en su local ese año; en el año 2005-06 la cifra de locales más que se duplica. *Cuando se desagrega sectorialmente esta información se aprecia claramente que los procesos de inversión recientes se han concentrado en Industria y Hoteles. Asimismo, se observa un aumento muy significativo de la continuidad en el proceso de inversión, es decir, en la cantidad de locales que han aumentado su inversión durante varios años de forma continua. Si bien la información disponible no permite aún analizar la orientación de la inversión, ni tampoco su magnitud, es posible plantear como hipótesis que se debe estar registrando un aumento de capacidad productiva con actualización tecnológica.*

- **El empleo PyME total (todos los sectores) creció más de un 40% entre el año 2004 y 2006.**

- **El número total de Pymes exportadores más que se duplicó entre el año 2000 y 2005-06.** Alrededor del 10% de los locales Pymes totales declara haber exportado en el año 2006; y dado el perfil sectorial del universo, 29% de las Pymes de industria informan haber realizado exportaciones en el 2006, ubicándose por arriba del 11% a comienzos de la década (2000-02).

7. PROBLEMAS DE LAS PYMES

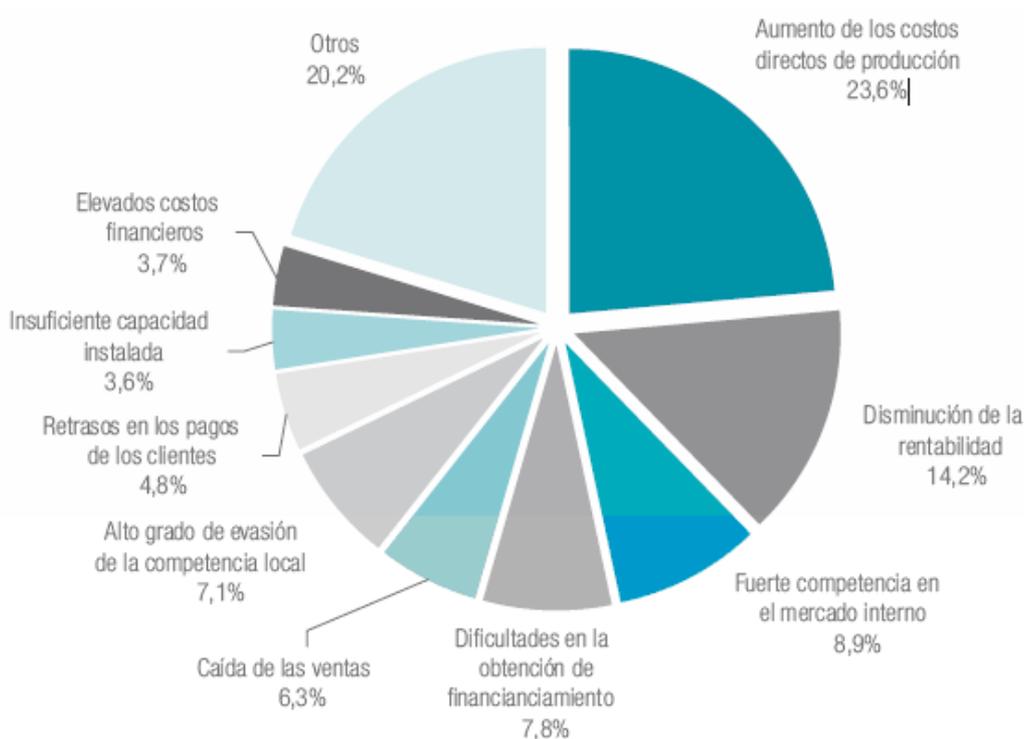
Cualquiera sea la manera que la Pyme se inicie, y en cualquier etapa de desarrollo en que se encuentre la empresa, se le presentarán diversas dificultades que hacen a las problemáticas comunes de las mismas. Los estudios realizados sobre las pequeñas y medianas empresas, en general coinciden en los problemas que las mismas deben afrontar. A continuación se describirán algunos de estos estudios en donde se destacan los aspectos a tener en cuenta al momento de superar los inconvenientes que puedan tener las empresas en estudio.

- Según el CIPYME los problemas son los que a continuación se describen:

	Pequeña %	Mediana %
Condiciones impuestas por los grandes clientes	32	36
Falta de capital de trabajo	30	19
Capacitación insuficiente del personal	9	10
Falta de transparencia en los negocios	5	5
Requisitos excesivos para optar a propuestas públicas	3	5
Exceso de burocracia y regulaciones	8	10
Las normas medioambientales	0	1
Dificultad para acceder a información relevante	1	0
Falta de flexibilidad laboral	2	1

Fuente: CIPYME

- La Fundación Observatorio PyME., en su encuesta 2006 destaca cuales son los Principales problemas del empresariado PyME durante ese año.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006.Fundación Observatorio PyME.

A su vez, el Dr. Carlos Cleri en un trabajo realizado para la Fundación Garantizar el Desarrollo⁹, señala las siguientes debilidades que determinan los factores de fracaso:

DEBILIDADES

- Volatilidad
- Sensible a entornos negativos
- Desinformadas y no comunicadas
- Bajo volumen
- Retraso tecnológico
- Problemas de acceso al financiamiento
- Carencia de estrategia
- Dificultades de gestión
- Aislamiento
- Baja productividad
- Exceso de jerarquía y autoritarismos
- Falta de comunicación interna
- Crecimiento no planificado

Los problemas que identifica la Lic. Ornella Paula Grollino¹⁰ sobre los problemas y obstáculos que enfrentan las Pymes tanto en ámbitos empresarios como en los académicos son los siguientes:

- 1 **Acceso y costo del crédito.** En la Argentina, según los datos de encuestas disponibles, las fuentes principales de financiamiento para empresas de todo tamaño son la reinversión de utilidades, el financiamiento de proveedores y el crédito bancario. En el caso de las Pymes se utilizan más las dos primeras

⁹ Cleri, Carlos – www.portaldelaspymes.com

¹⁰ Grollino, O. - Problemas y obstáculos de la Pymes en los '90: El desarrollo Argentino a partir de las Pymes Industriales en el proceso de sustitución de importaciones – Tesina – Universidad Abierta Interamericana- Facultad de Ciencias empresariales – Licenciatura en Ingeniería Comercial - 2006

fuentes y, cuando utilizan el crédito bancario, concentran su demanda en el giro en descubierto.

- 2 **Impuestos:** los métodos de recaudación vía pago a cuenta y retenciones de impuestos provocan saldos permanentes a favor del contribuyente que obligan a las empresas formales a usar un capital de giro superior al necesario para sus negocios. Subsisten una serie de tasas e impuestos en los niveles municipales y provinciales o correspondientes a organismos de control (SENASA, INAL, INTI) que operan como costos fijos o porcentajes sobre ventas afectando relativamente más a las empresas más pequeñas que operan en mercados muy competitivos.

- 3 **Modernización y capacidad de gestión:** el grado de antigüedad de las empresas Pymes industriales en la Argentina (mayor que el de Chile, Brasil y países industriales avanzados) denota un bajo grado de creación y rotación de empresas. Su casi exclusiva fuente de nuevas tecnologías son sus proveedores y clientes. La inversión en capacitación es modesta y en las empresas más pequeñas se mantiene la estructura de dueño único.

- 4 **Costos de transacción:** la organización deficiente del Estado (en sus varios niveles) perjudica a las Pymes generándole costos ocultos. Un ejemplo de ello es la penalización del costo del crédito debido a los elevados costos judiciales por recupero que enfrentan los bancos. Otro ejemplo son los obstáculos para la integración de las cadenas productivas por limitaciones de la seguridad jurídica de los contratos, falencias físicas en la infraestructura pública (caminos provinciales, accesos a puertos) y deficiencias normativas y de controles (técnicos, sanitarios, de seguridad).

Puede apreciarse en general que uno de los problemas que debe superar la Pyme es su falta de financiamiento, tema central en el cual se basa este trabajo de investigación.

A continuación se expone una parte de la investigación llevada a cabo por la Fundación

observatorio Pyme de la U.I.A., que describe con mayor detalle el problema del financiamiento a la Pymes¹¹.

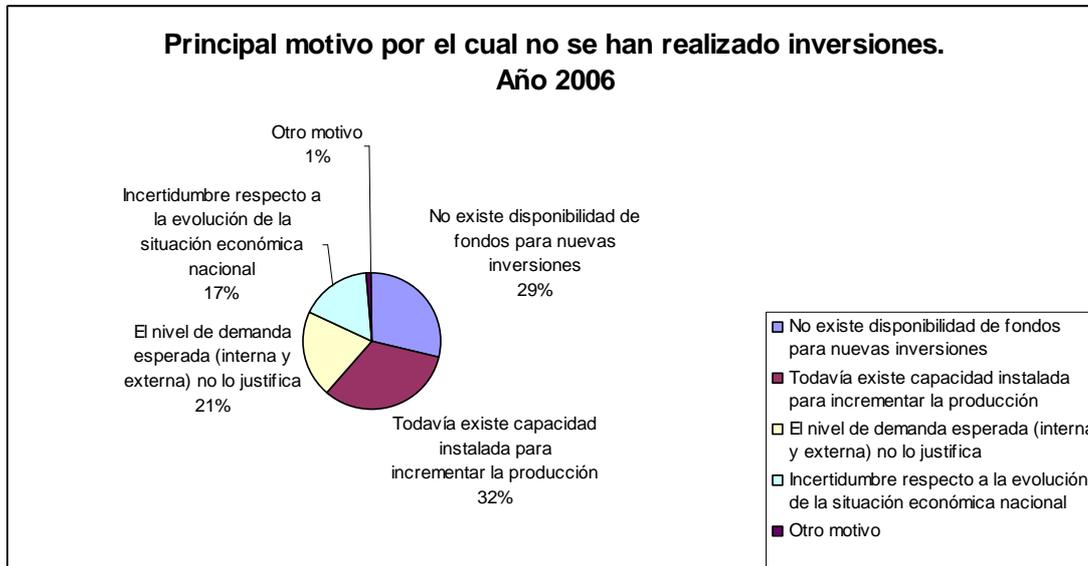
.....El sistema crediticio bancario argentino aumentó durante 2006 su participación en el financiamiento de la inversión (del 8% al 14% del total de las inversiones realizadas). Sin embargo, aún el 78% de las inversiones se financian con recursos propios de las empresas, lo cual constituye una proporción demasiado elevada que liga rígidamente la inversión al ciclo de rentabilidad de las empresas.....

.....Como se observa en el siguiente gráfico (Principal motivo por el cual no se han realizado inversiones. Año 2006), uno de los principales motivos por el cual los empresarios no invirtieron en 2006 fue la falta de fondos para ello. Es necesario, entonces, que se articulen políticas públicas y privadas que provean a estas empresas de fondos adicionales que puedan ser utilizados en el proceso inversor. Como se analizará en el apartado sobre acceso al financiamiento, algunos instrumentos como el leasing así como el apoyo gubernamental por medio de mecanismos, programas e incentivos públicos, han representado para las Pyme industriales de los países más avanzados una fuente importante de financiamiento. Por otra parte, en relación con las respuestas recibidas el año anterior, se observa que la incidencia de "Incertidumbre sobre la situación económica nacional" ha disminuido del 28% en 2005 al 17% en 2006.....

¹¹ Fundación Observatorio Pyme. Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las Pymes Industriales. Buenos Aires: 2006/2007.

Principal motivo por el cual no se han realizado inversiones.

Año 2006



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006. - Fundación Observatorio PyME.

Financiamiento corriente y de la inversión

.....El origen, el nivel de acceso, el costo, los plazos y otras características del financiamiento constituyen factores que determinan la posibilidad de asignar de manera eficiente los recursos empresariales en el corto plazo y proporcionar un horizonte más prolongado para las inversiones. En este apartado se presenta la conformación del financiamiento de las PyME industriales, su nivel de endeudamiento y solvencia, para analizar a continuación la accesibilidad a fuentes de financiamiento externo, principalmente vinculadas al sector bancario.....

Composición de la estructura de financiamiento de las PyME industriales.

.....Como se advirtió a inicios de este capítulo, sólo la mitad de las empresas industriales ha desarrollado proyectos de inversión durante 2006 y, casi una de cada tres empresas que no invirtió, no lo hizo por falta de fondos para financiar las nuevas inversiones.....

.....Por este motivo, resulta relevante monitorear a lo largo del tiempo la composición de la estructura de financiamiento. Como se muestra en el gráfico que a continuación se expone (Estructura de financiamiento de las inversiones realizadas por las PyME industriales. Año 2006.), las PyME industriales han financiado sus inversiones principalmente con recursos propios, reinvertiendo utilidades e incorporando nuevos aportes de los dueños del capital.....

Estructura de financiamiento de las inversiones realizadas por las PyME industriales. Año 2006.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006. - Fundación Observatorio PyME.

.....Si bien la participación de los recursos propios en la estructura de financiamiento de las PyME industriales es sustantivamente mayor a la registrada en otros países -como Italia donde asciende al 47%- se observa que otras fuentes de financiamiento han comenzado a incrementar su peso.

Principalmente esto se debe a que desde 2004 estas empresas han experimentado una caída de sus márgenes de rentabilidad desde los altos niveles de los primeros años post devaluación. En consecuencia, en un contexto en el cual la reinversión de utilidades comienza a resentirse como esquema de financiamiento, resultaría alentador que algunos instrumentos y políticas públicas como, por ejemplo, el “Régimen Especial de Capitalización de PyME” sean finalmente sancionados y entren pronto en vigencia. La agilización en la sanción de la ley es fundamental para continuar con el crecimiento económico de las PyME, un segmento que ha liderado la recuperación industrial desde la salida de la crisis pero que en la actualidad vuelve a presentar los problemas tradicionales que limitan la ampliación de su oferta.

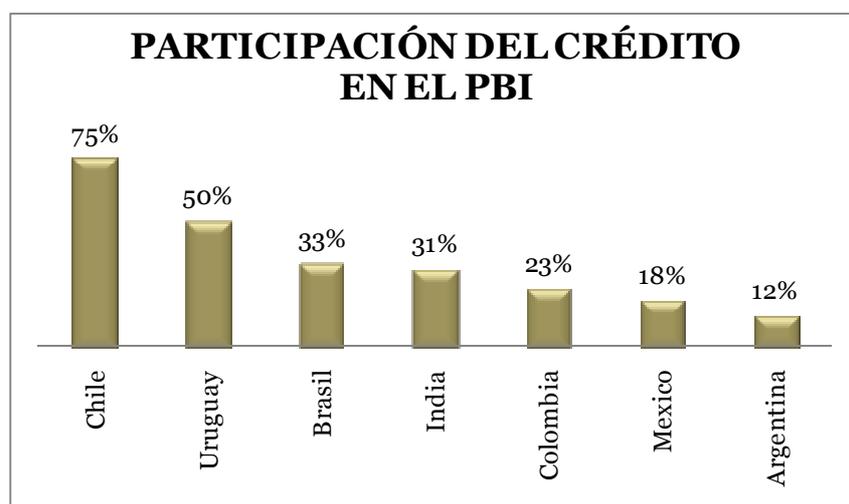
Otro de los motivos de la reducción de la participación de los recursos propios como fuente de financiamiento de la inversión en seis puntos porcentuales entre 2005 y 2006 está dado por el crecimiento del crédito bancario. El mismo, pasó de ser el 8% del total a alcanzar el 14%. De todas formas, como veremos a continuación, pese a este crecimiento menos del 30% de las empresas ha solicitado en el último año algún tipo de crédito bancario.....

8. ANÁLISIS COMPARATIVO INTERNACIONAL

La Fundación Garantizar el Desarrollo¹², ha realizado un análisis comparativo internacional de la problemática PYME, el cual se transcribe a continuación:

“El establecimiento de nexos entre el sistema financiero y el entramado productivo, desempeñó un papel fundamental en el desarrollo de las principales economías del mundo, sobre todo en las etapas tempranas de sus procesos de industrialización.

Según datos elaborados por el Banco Mundial, la participación del crédito al sector privado en el Producto Bruto Interno (PBI) reviste de una particular relevancia entre los países más desarrollados dado que, en su gran mayoría, este indicador supera el 100%.



Fuente: Fundación Garantizar el Desarrollo (Elaboración propia sobre la base de datos del FMI y CIA.)

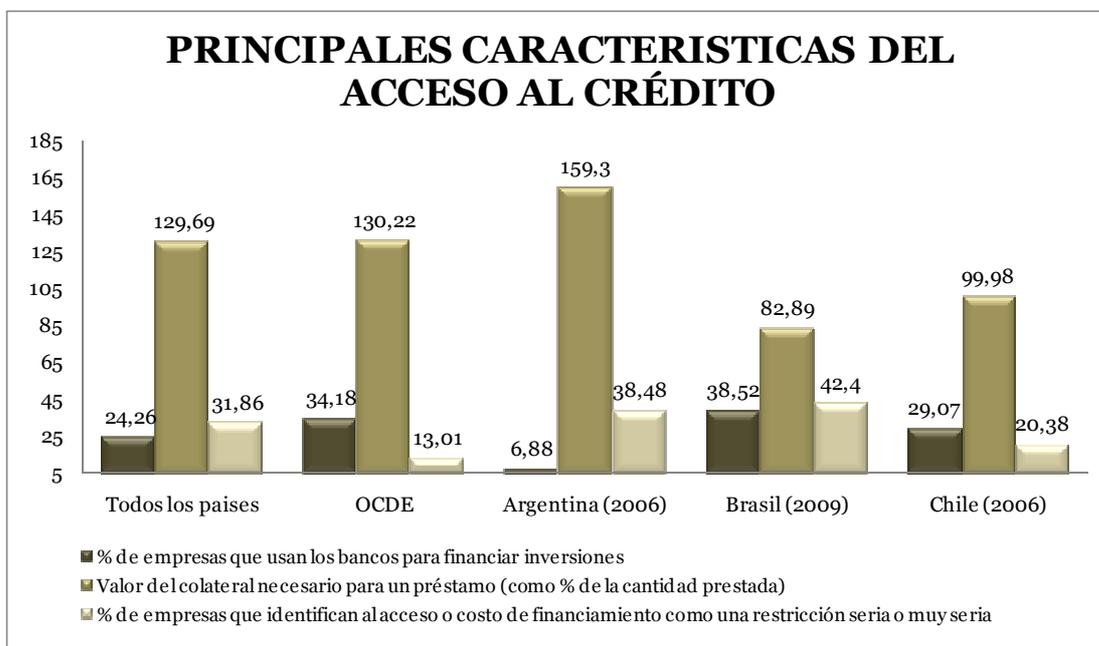
Con respecto a los emergentes, esta variable muestra un desempeño irregular. Entre los niveles más altos se encuentran Chile, cuyo nivel de crédito como porcentaje del PBI alcanza el 75% y Uruguay con el 50%. Brasil, India y Colombia, contabilizan indicadores en torno del 33%, 31% y 23%, respectivamente.

Entre los niveles más bajos se encuentran México y Argentina que registran los menores niveles de desarrollo del sistema financiero con el 18% y 12%, respectivamente.

A pesar de las marcadas diferencias existentes entre los contextos de cada uno de los citados países, el acceso al financiamiento constituye uno de los principales obstáculos

¹² Fundación Garantizar el Desarrollo – Herramientas de Financiación de Pymes en el mercado de capitales – Bs. As – Agosto 2009

comunes (incluso en los países desarrollados) que afrontan las PyMES al momento de llevar a cabo sus proyectos de inversión.



Fuente: Fundación Garantizar el Desarrollo (Elaboración propia sobre la base de datos del Banco Mundial.)

En nuestro país, el porcentaje de empresas que financian sus inversiones a través del sistema bancario se encuentra en el orden del 6,8% del total. Este valor se ubica muy por debajo de los registrados en las economías de la región tales como Brasil, donde dicho porcentaje asciende a 38,5%, o el caso de Chile que contabiliza un 29%.

Esta situación podría explicarse, entre otros factores, porque el colateral exigido como respaldo de un préstamo en nuestro país, asciende al 160% del valor del crédito otorgado. La experiencia internacional muestra que en los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) los requisitos de garantías oscilan el 130% y, en la mayoría de los países de América Latina, este número se encuentra por debajo del 100%.....”

Por otra parte, la Directora de FUNDES, Lysette Henríquez Amestoy, en la Semana de la Pyme, en el año 2001 en Méjico (organizada por el PNUD), presentó las siguientes reflexiones que nos permiten ver las coincidencias en el tema.

Financiamiento PYME: necesidades, dimensiones, fuentes

Necesidades:

- Capital de Trabajo
- Activos Fijos
- Intangibles

- Etapas de riesgo: creación de empresas, expansión, apertura de operaciones en el exterior, innovación, nuevos desarrollos
- Mejoramiento de gestión: asesorías, capacitación
- Exportaciones, importaciones

Dimensiones:

- Disponibilidad, elegibilidad
- Acceso
- Oportunidad
- Agilidad, fluidez
- Continuidad
- Montos
- Plazos y períodos de gracia
- Tasas
- Comisiones
- Garantías
- Arquitectura del financiamiento: cuotas, forma de amortización, etc.

Fuentes:

- Banca comercial
- Banca de desarrollo
- Proveedores de equipo e insumos

- Intermediarios financieros no bancarios
- Sociedades de inversión (capital de riesgo)
- Arrendadoras
- Programas de fomento y desarrollo
- Fondos de garantía
- Personas

Instrumentos diversos:

- crédito, factoraje, leasing, capital de riesgo, garantías cofinanciamiento, aportaciones directas, etc.
- Usos, ventajas y desventajas

Problemas de las fuentes con las PYMES:

Costos de transacción (riesgo, información, proporción del costo de procesamiento en relación al crédito)

Financiamiento PYMES: problemas y especializaciones generadas

Problemas de: Financiamiento para Capital de Trabajo ágil y oportuno y disponibilidad de Garantías

Limitan el desarrollo de:

- Actividades de Comercio Exterior
 - Exportaciones
 - Importaciones directas (no aprovechan ventajas de la globalización)
- Desarrollo de proveedores subcontratación/encadenamientos
- Técnicas de gestión modernas tipo JIT (justo a tiempo)
- Líneas de productos de densidad de valor (requieren crédito al comprador) p.e. bienes de capital
- Productos o procesos que requieren niveles de inventarios altos (ej: quesos maduros, vinos, etc.)
- Capacitación y consultoría

Problemas de:

- Financiamiento de largo plazo para inversión de largo plazo para Activos Fijos
- Falta de disponibilidad de financiamiento para etapas de riesgo

Limitan desarrollo en:

- Inversión en nueva tecnología
- Actividades intensivas en uso de capital
- Innovación en nuevos productos y procesos
- Creación de nuevas empresas o nuevas actividades
- Apertura o realización de operaciones en el exterior

En resumen los problemas de financiamiento generan ciertas tendencias a la especialización de las PYMES:

- Con limitaciones para actividades exportadoras
- Con limitaciones para subcontratación/ encadenamientos/ desarrollo de proveedores
- No en procesos intensivos en capital
- No en productos de alta densidad de valor
- Con limitaciones para innovar y actualizarse tecnológicamente
- Con limitaciones para aplicar nuevas técnicas de gestión tipo JIT
- Con limitaciones para aprovechar ventajas de la globalización (importaciones directas)

Experiencia Internacional de Financiamiento a PYMES:

Según el caso asiático (Japón, Corea, Singapur, Taiwán), la problemática es la siguiente:

- ***Integralidad y acceso***
 - Visión de conjunto de lo que pasa en el sistema
 - Disponibilidad del financiamiento para diferentes usos
 - Acceso al financiamiento
 - Mejoramiento de la estructura financiera de la empresa
 - Asistencia, capacitación e información financiera
 - Diferenciación por tipos de empresas y formas asociativas
 - Dimensión nacional y externa
 - Consideración de las etapas de desarrollo de cada empresa

■ Cobertura

- Obligatoriedad para la banca de porcentaje mínimo de colocaciones en PYMES
- Sistemas de suplementación o de garantías de crédito. Distribución del riesgo
- Servicio de información sobre la situación financiera de las empresas
- Desarrollo de red de intermediarios financieros
- Gran distribución territorial de los puntos de entrada al sistema
- En algunos casos subsidio a la tasa de interés
- Banca especializada en PYMES
- Asistencia financiera, información y capacitación

■ Oportunidad

- Agilización de los trámites de aprobación
- Garantía automática para clientes de buen comportamiento anterior
- Sistemas de información sobre la situación de las empresas
- Estandarización de situaciones para pre-aprobación
- Banca especializada en PYMES
- *Flexibilidad*
- Orientación al objetivo o al resultado
- Coexistencia de entidades públicas y privadas complementarias o competitivas
- Carencia de un modelo institucional pre-establecido
- Diversidad de soluciones según situaciones concretas

Conclusiones:

Para que haya una situación de mayor articulación de la economía y PYMES más competitivas y productivas se requiere mejorar su acceso al financiamiento:

- *Por parte del empresario PYME: mejorar gestión financiera; estructurar bien su solicitud de financiamiento; buen cumplimiento y seguimiento de su crédito.*

- *Por parte del Gobierno: política de desarrollo sobre el tema con características de integralidad, cobertura amplia, agilidad y flexibilidad*

9. NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

¿Para que necesita el dinero una PyME?

De acuerdo a una consulta realizada a directivos del Consejo Argentino de la Industria, los principales motivos son:

- Desfasajes transitorios de caja que puedan ocurrir dentro del normal desenvolvimiento de su actividad o dar cobertura a sus flujos de negocios estacionales.
- Aumentar el Capital de Trabajo.
- Adquirir equipamientos, accesorios y tecnología.
- Inversiones en construcción o ampliación de instalaciones.
- Comprar insumos y mantener el inventario mientras aguarda el pago de sus clientes.
- Financiar la producción de bienes destinados a la exportación y sus ventas externas a plazo.
- Financiar sus compras internacionales de stock o bienes de capital.
- Mejorar condiciones de competitividad y posicionamiento en el mercado.
- Crear y consolidar Micro emprendimientos.
- Generar nuevos puestos de trabajo.
- Refinanciación de Pasivos.

IV. INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES

10. INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES

10.1 FINANCIACION DE LA PYMES CON INSTRUMENTOS CON GARANTIA

- **SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA**

Si bien las Sociedades de Garantía no califican ni representan en si mismas un instrumento de financiación, juegan un rol tan trascendente en la concreción del crédito por parte de una pyme, que merece un capítulo destacado cuando se habla de herramientas de financiación, ya que aportan el elemento indispensable en toda transacción crediticia como lo es la garantía.

Ni más ni menos que ello. Por eso no podemos dejar de mencionar los aspectos más salientes del funcionamiento de las sociedades, quienes son las que actúan en el mercado y que servicios prestan además del básico e indispensable servicio de garantizar el pago en tiempo y forma al monetizador del préstamo.

Veamos:

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) surgen de la ley 24.467 título II, constituyendo para nuestro mercado una institución novedosa desde 1996.

Desde su creación, se han constituido en instrumentos eficaces basados en el concepto de solidaridad para facilitar el acceso al crédito de las empresas en general, en particular los micro emprendimientos y las pequeñas y medianas empresas.

Desde ya, las SGR a través del proceso de análisis que cada una de ellas definió, seleccionan o rechazan los pedidos de las empresas a ser garantizadas. La intención siempre es colaborar con la necesidad de la Pyme, pero cierto es, que algunas empresas presentan tal grado de deterioro que no califican para ser asistidas y de este modo, es rechazada la solicitud.

Es sabido que el mercado de capitales y el sistema bancario en general son a veces inaccesibles para que ciertas PyMEs puedan obtener financiamiento. En este sentido, las SGR pretenden salvar la brecha entre el crédito y las empresas.

Las SGR admiten dos tipos de socios, los partícipes que son las empresas calificadas como sujeto de garantía, sean éstas personas físicas o jurídicas, y que deberán suscribir acciones del capital social.

El otro tipo de socio, es el protector y está representado por todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realizan la inversión en el fondo de riesgo. Estos también deberán integrar acciones del capital social.

El capital social es independiente en su administración del Fondo de Riesgo, ya que éste solo tiende a dar cobertura a los incumplimientos de los socios partícipes garantizados.

El remanente integrará el patrimonio que responderá ante terceros (Capital Social + Fondo de Riesgo).

- Cada socio partícipe no podrá suscribir acciones por más del 5% del capital social. Estos no podrán representar menos del 50% del capital social.
- El o los socios protectores no podrán exceder el 50% del capital social.

Se trata entonces, de un tipo de sociedad particular que plantea una alianza de intereses entre dos sectores de la realidad económica: las pequeñas y medianas empresas por un lado, y el inversor financiero por otro. Ambas partes componentes son apoyadas con incentivos fiscales explícitos en la ley de creación de las SGR's.

Como nos expusimos al principio, el objetivo básico de las sociedades de Garantía Recíproca es la de otorgar certificados de garantía a las Pymes integrantes, a los efectos de agilizar su acceso al financiamiento bancario.

Pero los beneficios impositivos, fundamentalmente los que reciben los socios protectores, generan una fuerte corriente de argumentación principal en las conformaciones de este tipo de sociedades

Los beneficios a los que hacemos mención tienen que ver con que los aportes al capital social y al fondo de riesgo de los socios partícipes y de los socios protectores, son deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias siempre que permanezcan como mínimo dos años en el fondo.

Así, con el aporte de los inversores, la SGR deberá constituir un fondo de riesgo que es el instrumento que respalda monetariamente las garantías otorgadas a las Pymes asociadas y beneficiarias de los avales. Del monto de este fondo dependerá la magnitud

de las garantías, que por definiciones de la ley marco, podrán ser de cuatro veces el valor patrimonial del fondo.

Este patrimonio deberá estar invertido en activos previstos y en las proporciones definidas para las inversiones de los fondos de jubilaciones y pensiones (AFJP) de acuerdo a la ley correspondiente.

La ley establece un consejo de Administración integrado por tres directivos, dos elegidos por los partícipes y uno por los protectores, para la conducción y el gobierno de la sociedad.

Los requisitos necesarios para acceder a la condición de socio partícipe son muy generales y se refieren a la administración del ente, a la relación que sostiene ese socio partícipe con el sistema bancario y el sistema fiscal, además de encontrarse exento de un estado concursal o quiebra y libre de inhabilidades que limiten la libertad de la empresa en cuanto a su manejo.

Cumpliendo con estos requisitos se convierte en socio partícipe y adquiere derechos en la SGR como un accionista en una S.A., un dato fundamental es el derecho a voto en asambleas, previa suscripción de la acción correspondiente y su integración en los términos del contrato estatutario de la SGR.

En segundo lugar, la empresa partícipe o el socio partícipe, adquiere el derecho de acceder a un contrato de garantía recíproca al que la SGR tiene la opción de rechazar. En este punto se solicita otro requisito, desde ya más exigente pero a la vez, más flexible que aquel que exige actualmente el sistema bancario.

La experiencia recogida del funcionamiento de las SGR desde 1996, otorgan elementos de juicio considerando la evolución de la metodología de análisis de riesgo, a fin de incrementar el espectro de posibilidades de acceso al crédito de PyMEs, y encontrando un adecuado nivel de morosidad.

Por otra parte, las SGR brindan el servicio de asesoramiento con el aporte de las experiencias de las mismas PyMEs que participan de la SGR. Este tipo de aplicaciones prácticas ha resultado exitosa en el mundo, particularmente en España, Italia, Alemania y Japón, donde a su vez, los distintos niveles del Estado, es decir en los tres niveles de gobierno, generan un especial soporte para su promoción y desarrollo, dado que este tipo de sociedad colabora con la expansión de las industrias en cuanto a incorporación de tecnología y ayuda a crear mayores puestos laborales en mejores condiciones.

En nuestro país, la nueva ley PyME sancionada por la actual administración de gobierno, modificó mejorando algunos aspectos de la legislación anterior impulsando la creación de nuevas sociedades de garantía, hecho este que permitirá atenuar uno de los principales problemas del sector Pyme, el acceso al financiamiento.

Síntesis del funcionamiento de la operatoria

- La empresa gestiona la garantía de la SGR presentando su proyecto de inversión, de ampliación, de desarrollo, o de necesidades de avales técnicos. Ofrece las contragarantías correspondientes a la SRG sobre el aval que percibirá.
- La Sociedad de Garantía Recíproca estudia la viabilidad del proyecto y de considerarlo factible otorga al socio partícipe la garantía por el 100% del monto solicitado.
- El empresario concurre a la entidad financiera con el aval.
- En general el Banco ya ha sido preseleccionado por la SGR a fin de que éste acepte sus garantías, en este caso la SGR deberá actuar como mínimo con cuatro entidades, ya que cada uno de ellos no puede recibir más del 25% de los avales emitidos por la sociedad.
- Ante la garantía emitida por la SGR el banco otorga el crédito a la empresa en condiciones favorables frente a lo usual de plaza, dado el tipo de contrato que avala esta operación garantizada por el fondo de riesgo.
- Con los fondos en su poder el empresario comienza un nuevo proceso productivo.

Cabe destacar que existen en la plaza otras modalidades que actúan como S.G.R. pero que en realidad son fondos de garantía como el FO.GA.BA. (Fondo de Garantía de la Provincia de Buenos Aires) por el cual se avala hasta el 75% de los montos solicitados en préstamos al sector bancario, dejando el 25% restante a cargo de la entidad financiera que monetiza el préstamo.

De la operatoria de FOGABA nos referimos más adelante, ahora haremos una reseña acerca de la sociedad de garantía recíproca más importante del país y los servicios que presta.

GARANTIZAR S.G.R.

Garantizar SGR es la primera sociedad de garantía recíproca en constituirse y operar en Argentina (año 1997) de carácter abierto y multisectorial

Opera con autorización de la Autoridad de Aplicación, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa dependiente del Poder Ejecutivo Nacional.

Es la primera en inscribirse en el Registro de S.G.R. del Banco Central de la República Argentina, quien le ha otorgado la máxima calificación a sus avales: Garantía Preferida A.

Es la primera en operar en todo el país, y líder del mercado en cantidad de socios partícipes y garantías otorgadas.

Garantizar SGR fue fundada con el auspicio de todas las entidades gremiales empresarias representativas de las pequeñas y medianas empresas de alcance nacional:

ADIMRA Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina

CAC Cámara Argentina de la Construcción

CGC y S Confederación General de Comercio y Servicios

CGP Confederación General de la Producción

CGE Confederación General Económica

CGI Confederación General de la Industria

CAI Consejo Argentino de la Industria

CAME Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias

UIA Unión Industrial Argentina

Servicios principales

Los servicios principales que brinda GARANTIZAR a sus socios partícipes son las garantías en sus distintas variantes, la organización para la emisión de V.C.P. (Valores de Corto Plazo) y el servicio de factoring.

Garantías

Los Certificados de Garantía emitidos con el respaldo del Fondo de Riesgo de Garantizar SGR avalan distintos tipos de obligaciones asumidas por sus socios partícipes.

Estos certificados pueden expresar:

- **Garantías Financieras**

- **Garantías Comerciales**
- **Garantías Técnicas**

A través de los Servicios Complementarios, los Certificados de Garantías genéricos son desarrollados y adaptados a las necesidades de grupos, sectores y regiones mediante Productos Específicos.

Garantías Financieras

Aquellas emitidas a favor de un tercero, generalmente una entidad financiera que avalan el cumplimiento de un préstamo en dinero.

El destino de los fondos puede ser capital de trabajo, proyectos de inversión, anticipo de clientes, sustitución de acreedores y reprogramación de pasivos, entre otros.

El plazo máximo son 5 años y el monto máximo es de \$ 375.000. El plazo máximo tiene que ver con una ecuación de garantía máxima de acuerdo al patrimonio de la sociedad de garantías.

Las contragarantías siempre son a satisfacción de Garantizar, y según la operación.

Garantías Comerciales

Son las emitidas a favor de un tercero que garantizan el cumplimiento de una obligación de pago nacida de una transacción comercial.

El destino de los fondos es la compra de materias primas e insumos, capital de trabajo, compra de activos fijos a plazos, etc.

El plazo máximo son 5 años y el monto máximo asciende a \$ 375.000.

Las contragarantías son a satisfacción de Garantizar, y según la operación.

Garantías Técnicas

Son aquellas que garantizan el cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional.

El destino de los fondos es garantizar los mantenimientos de oferta, pago de canon, garantía de obra y suministros, tanto públicos como privados, ejecución de contratos, anticipos y acopios, sustitución de fondos de reparo, garantías para el ejercicio de una actividad, como por ejemplo turismo, martillero público, etc., y otras garantías por el estilo

El plazo máximo son 5 años y el monto máximo es de \$ 375.000.

Las contragarantías son a satisfacción de Garantizar, y según la operación.

Valores de corto plazo

Está especialmente diseñado para operar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y está destinado a empresas con ciclos económicos menores a un año.

La emisión de los títulos es hasta un año con programas globales de hasta cinco.

Esta nueva alternativa de monetización logra la inserción de las PyMEs al mercado de capitales, y a su vez le otorga a este, una diversidad de negocios que muchas veces se reclama. El título lleva la garantía de GARANTIZAR, y también prevé la constitución de fideicomisos específicos para que las pymes de menor porte puedan acceder a los VCP.

Factoring

A través de este instrumento las PyMEs podrán descontar o vender facturas con o sin recurso sobre el vendedor.

El programa está destinado a lograr capital de trabajo y estabilizar su flujo de fondos, así como a agilizar su base de financiación y mejorar la performance económica de la empresa.

Al garantizar el cumplimiento, facilita el descuento de los medios de pago en porcentajes ventajosos de aforo según el cliente.

Adicionalmente permite a las PyMEs obtener información sobre compradores de sus productos, ya que a través de la calificación del comprador, permite seleccionar sus operaciones sobre bases más confiables.

Servicios específicos

Son aquellos servicios llevados a cabo por Garantizar SGR que permiten desarrollar productos adaptados a las necesidades de grupos, sectores o regiones.

Otros servicios de Garantizar

Protección para operatoria de factoring

Este servicio consiste en brindar al socio partícipe información para que pueda utilizarla

en la selección de los usuarios de su crédito con dos niveles a elección para el análisis del riesgo.

Organización y presentación para oferta pública

Se acompaña a la empresa en el proceso de calificación y presentación en la Bolsa, para operar con Títulos de Corto Plazo en el mercado. Comprende el análisis de debilidades y fortalezas y el asesoramiento para la elaboración de los elementos para obtener la calificación pertinente.

Garantías comerciales y financieras para grandes empresas con proveedores o clientes

A través del análisis de cada negocio, se diseña un esquema de garantías comerciales o financieras para optimizar la lógica del negocio, facilitando la obtención de capital de trabajo y reduciendo en forma significativa el riesgo.

Organización y desarrollo logístico de fideicomisos

Se analiza el caso y la estructura del fideicomiso adecuado, con una entidad fiduciaria de primera línea.

Búsqueda y definición de potenciales inversores: Institucionales o particulares.

Cadenas de valor sectoriales

Es un modelo de asesoramiento destinado a las Mipymes, utilizando como eje estratégico las cadenas productivas regionales y nuevos instrumentos que permiten la utilización de recursos no bancarios de la misma región, a través de documentos representativos de deuda garantizados. Opera en todos los eslabones de la cadena productiva, mediante avales comerciales otorgadas que permite disminuir sustancialmente la necesidad de capital de trabajo y asegurar el repago.

Monetización de garantías con bancos, mercado de capitales y privados.

Se realizan acuerdos bilaterales de cooperación destinados a monetizar los certificados de garantía emitidos por Garantizar SGR. De este modo, los socios partícipes tienen acceso al crédito en condiciones ventajosas que toman debida cuenta de la baja del riesgo.

Han celebrado convenios con entidades bancarias, la Bolsa de Comercio de Buenos

Aires, y a través suya con inversores privados. También se han contactado con diversos organismos públicos y privados, nacionales e internacionales, y con inversores privados, personas físicas y jurídicas.

10.2 WARRANT

Es un título de crédito, mediante el cual el productor entrega la mercadería a una empresa autorizada (depósitos), y esta otorga simultáneamente dos documentos: un certificado de depósito y un warrant.

* El "certificado de depósito", que otorga a su tenedor el reconocimiento de la propiedad de los bienes depositados.

* El warrant, que representa un derecho crediticio equivalente al valor de los bienes depositados y una garantía prendaria sobre esos bienes.

El Warrant es el título valor que otorga un derecho prendario mientras que el certificado de depósito otorga un poder jurídico sobre el bien, la propiedad.

El Warrant es el título valor que otorga un derecho prendario mientras que el certificado de depósito otorga un poder jurídico sobre el bien, la propiedad. El Warrant tiende a ser accesorio, ya que no se puede preñar algo que no es de uno. Primero tengo la propiedad, luego tengo derechos reales de garantía, por lo tanto si no acredito la propiedad no podré preñar.

“Los almacenes generales de depósito expiden certificado de depósito por los efectos que reciben de esa calidad, y un warrant anexo que confiere un derecho de prenda sobre los mismos, de tal manera que el endoso de éste confiere sólo el derecho de prenda, mientras que el endoso del certificado produce la tradición de los efectos depositados, con el gravamen prendario a favor del tenedor del warrant.

Constituyen una garantía respaldada por mercadería almacenada en depósitos (que pueden ser productos: agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o manufacturas nacionales o importadas en plaza y con destino definitivo),, que se endosa a favor de una entidad financiera, obteniendo en forma inmediata el préstamo en dinero.

La utilización de este instrumento crediticio permite al productor retener su producción dándole la posibilidad de aprovechar mejores condiciones de mercado, ya que generalmente los precios son mayores a medida que pasa más tiempo desde la cosecha.

Diferencia del certificado de depósito y el Warrant:

A menudo se confunde a este último con el warrants, por lo cual valen algunas aclaraciones. Ante todo, las compañías de warrants desarrollan una actividad específica y

profesional, tanto en su desenvolvimiento empresario, como en lo relativo a la autorización oficial. Por ello, y esto es fundamental aclararlo, no todo depósito, prenda o título – valor, constituye en sí mismo un warrant. De la misma forma, tampoco cualquier certificado que emite una persona (física o jurídica) no habilitada oficialmente (Res. 275/92 SAGYP) para esa finalidad, alcanza a configurar un warrant. Lo ponderable de este instituto son sus prescripciones y resguardos legales específicos que tienen como finalidad otorgar seguridad jurídica a los depositantes, depositarios y prestamistas.

Las principales diferencias entre ambos institutos son las siguientes.

Caracteres	Warrants	Certificados de depósito
Elementos	1.- Certificado de depósito. 2.- Warrants.	1.- Certificado de Depósito.
Actores	1.-Productor. 2.- Compañía Warrants. 3.- Banco.	1.-Productor. de 2.- Acopiador Cooperativa (Calificado por el Banco) 3.- Banco.
Circulación	Transferible por endoso	Intransferible
Garantía	Documento Warrants.	de Prenda del Certificado.
Tasas	Desde 9,90% hasta 13%	Desde 11% hasta 14%
Plazo	Hasta 180 días	Usualmente 120 días
Gastos	Comisiones desde el 1%	Gastos de inscripción prendaria
Monto del Préstamo	El equivalente a lo depositado en la compañía de warrant	Entre un 80 y 90% del valor establecido en el certificado de depósito

Para tener más claro, explicaremos el mecanismo con un ejemplo:

Pensemos que somos exportadores de Algarrobo y le vendemos a un restaurante madrileño 5 toneladas del producto un día lunes, nuestra mercadería llega el martes pero

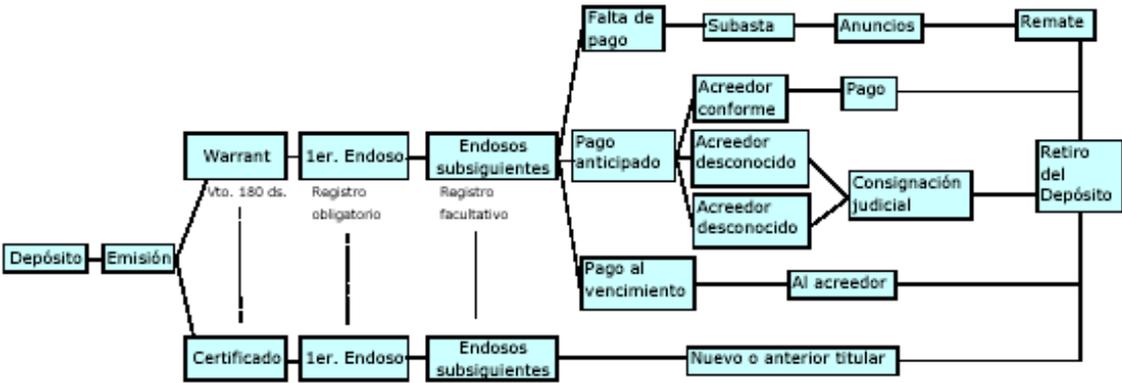
resulta que tenemos nuestras tiendas abarrotadas y no podemos recibirla; buscamos entonces un lugar para almacenarla, acudimos a un almacén general de depósito y depositamos nuestras 5 toneladas de algarrobo, el almacén general de depósito nos expide un certificado de depósito con 5 warrant. Hecho el depósito, el miércoles por la mañana, se presenta el representante legal o el propietario del restaurante para finiquitar la transacción, para lo cual nosotros le endosamos el certificado y el warrant. El comprador deberá pagar, íntegramente, el precio de las 5 toneladas, la cuales se encuentran incorporadas en el certificado de depósito.

Utilizando el mismo ejemplo, pongamos el caso que el restaurante madrileño solo se interesa por 2 toneladas y no por 5; entonces nosotros le entregamos tantos warrant como sean necesarios para cubrir las 2 toneladas, y buscaremos a otras tiendas para colocar lo restante. Colocadas las otras 3 toneladas, entregaremos el warrant restante; así una persona tendrá 2 cupones y la otra 3, teniendo en cuenta que cada cupón representa una tonelada de algarrobos. Cada una de las tiendas podrá presentarse en el almacén general de depósito, exhibiendo el warrant correspondiente, a rescatar los algarrobos depositados.

El certificado de depósito y el warrant se crean con el propósito de que el depositante pueda colocar su mercadería con diferentes personas; pero a diferencia del certificado, que entable una relación almacén – depositante, el warrant entabla una relación depositante / comprador o acreedor prendario.

Operatoria

Operatoria



Antecedentes:

El sistema de Warrants en la República Argentina data de comienzos de siglo con la creación de la [Ley 9.643](#), surgen en 1914 momentos en los cuales el sistema era de carácter esencialmente público y ocasionalmente semipúblico (Ley N° 928). A partir de la Ley N° 9643 se da más relevancia a los depósitos particulares permitiéndoles emitir los certificados y warrants.

El marco legal establece que una persona, dueña de una determinada mercadería, se la entregue a una empresa emisora de warrants para que ésta actúe como depositaria de dicho producto. Al recibir y almacenar el bien, la empresa depositaria emite un Certificado de Depósito (título de propiedad) y un Warrant (garantía especial sobre el producto depositado), también llamado en otros países bono de prenda.

El propietario del producto almacenado puede endosar el warrant a una entidad financiera, cediendo los derechos sobre la mercadería y, de esta forma, obtener capital de trabajo reduciendo sus necesidades financieras. Asimismo, al endosar el certificado de depósito transfiere la titularidad del bien al endosatario.

Esta operatoria determina pautas de seguridad jurídica y de manejo y conservación de los inventarios adecuados para que productores puedan ceder el control de sus inventarios a terceros. Alternativamente, empresas comercializadoras puedan adquirir estas mercaderías a los productores registrando la titularidad sobre el bien y mantenerlo en el lugar de almacenamiento original hasta su entrega al mercado. Finalmente, las entidades financieras pueden extender créditos sobre dichas mercaderías durante el período de almacenaje.

La empresa depositante desea:

* Vender los bienes depositados, debe entregar ambos títulos (certificado de depósito y warrant que es exactamente igual uno que otro siendo lo único que los diferencia el fin).

* 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 los siguientes 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).

Ventajas Comerciales:

- Comprar mercadería, almacenarla, descontar los warrants, hacerse de fondos y nuevamente comprar mercadería.
- No vender en el momento de baja de precios, sino esperar repuntes en el mercado y/o vender a futuro beneficiándose con la diferencia entre el precio de entrega inmediata y el de entrega futura.
- Entregar mercadería a un intermediario o a un almacenista y exigirle que un tercero autorizado le emita un warrant para garantizarle la identidad del producto y la cantidad
- Permite a empresas que operen en el país el expandirse geográficamente, iniciando actividades en zonas desconocidas o con distribuidores nuevos, colocando inventarios en los lugares de venta, sin perder la titularidad del bien y dosificar la entrega de los mismos al representante / distribuidor local una vez realizado el esfuerzo de venta.
- Incrementa el poder de compra al realizarlo en volúmenes mayores que los habituales, gracias a un sistema de financiación del producto comprado.
- Beneficia a productores que producen bienes cuyo valor presenta marcadas fluctuaciones durante el ciclo productivo.

Ventajas Financieras:

- Reducir las necesidades financieras de corto plazo del sector productivo.
- Presenta atractivos tasas de retorno.

- Permite la entrada y salida de inversores en períodos cortos de tiempo a través del redescuento de warrants.
- Aumentar la base de clientes y operaciones de crédito e incursionar en nuevos mercados o regiones.
- Optimiza el crédito, potenciando un mercado crediticio secundario para la negociación.
- Inyecta mayor liquidez al sistema permitiendo nuevas formas de inversión.
- Aumenta la capacidad de endeudamiento de los productores.
- Compite con mejores tasas de interés comparativamente con otro tipo de créditos.
- Facilita el acceso al mercado financiero nacional o internacional al no existir restricciones a la circulación de los títulos.
- Logra una desaceleración en el ritmo de venta del producto en el mercado, amortiguando la caída de precios en el momento
- de la cosecha
- Facilita el pago de créditos al garantizar la ley de warrants el remate extrajudicial de la mercadería dada en garantía.

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.

¿Cuál es el destino de los préstamos?

Financiar los gastos de evolución de producciones agrícolas, ganaderas y forestales.

Determinación del préstamo:

El monto a prestar surge del valor de la mercadería depositada como garantía menos una capacidad que aplica la entidad financiera, en concepto variabilidad de precio, de flete y de gastos comerciales. Este aforo suele ser un porcentaje cercano al 25%.

Si el depósito realizado se encontrara en zona portuaria, dado el gran peso que tiene el costo por flete en operaciones de granos, ese aforo obviamente se reduciría considerablemente.

A ello deben sumarse los gastos de control (fijos) y administrativos, que se hacen pesados cuando los montos de préstamos son pequeños, por lo que para medianos productores lo que conviene es la asociación con otros similares. La entidad dará curso al crédito si la que otorga el warrant es de su confianza y ha sido evaluada previamente, ya que ésta es, también, parte del riesgo que asume. Proporción de apoyo: Hasta el 100 % del precio de aforo de cada producto. No hay montos máximos por firma.

10.3 LEASING

En el contexto competitivo como el actual, la necesidad de renovación y actualización es vital para el crecimiento de las Pymes. Esta es la mejor alternativa para acceder a los bienes de capital, sin realizar una gran inversión en la compra. El problema habitualmente reside en la capacidad para cumplir con los requisitos necesarios para obtenerlo

Remitiéndonos a los años setenta, podemos observar que en nuestro país, el negocio del leasing, había tomado un gran impulso inicial favorecido por la puesta en vigencia de la Ley 21.526, que autorizaba a los bancos comerciales a realizar este tipo de operaciones.

Pero lamentablemente, este impulso se fue reduciendo debido a diversos factores que atentaron contra su difusión institucional. Fuerte incidencia tuvo la situación macroeconómica del país, que se vio afectada por una época de creciente inflación y gran inestabilidad cambiaria, lo cual limitaba la expansión de cualquier tipo de operatoria financiera a mediano o largo plazo. Esta situación desfavorable continúa en rápido crecimiento durante los años ochenta, alejando de forma casi definitiva la expansión de esta línea de financiación, ya que las entidades dedicadas a esta operatoria veían reducida la demanda de este negocio.

Asimismo, jugaron un importante rol negativo las normas impositivas que gravaban la operación, ya sea en el impuesto a las ganancias como en el impuesto al valor agregado, ya que como consecuencia del desconocimiento del mecanismo de funcionamiento de este negocio, los legisladores asimilaban la operatoria a la locación de cosas y a la compraventa (en el caso de ejercer la opción de compra).

Dentro de este marco jurídico y económico, en enero de 1995 se promulgo la ley 24.441, la cual establecía en su Art.27 que “existirá contrato de leasing cuando al contrato de locación de cosas se agregue una opción de compra a ejercer por el tomador...”, todo esto a fin de encuadrar la operatoria dentro de un marco jurídico que le otorgará seguridad y generará una mayor difusión del negocio dentro de nuestro país. Tales objetivos se vieron opacados por su improvisada regulación, la cual se ve reflejada en la consideración del leasing como un contrato nominado pero atípico, lo cual no muestra su verdadera esencia financiera.

La derogación de dicha ley da nacimiento a la ley 25.248, de contrato de leasing. Favoreció aún más el desarrollo de este producto, ya que esta normativa brinda seguridad jurídica a las partes que intervienen y marca a su vez grandes avances en el plano impositivo.

Marco legal del contrato de leasing

Concepto de leasing y contrato de leasing

La operatoria del **leasing** se la puede enmarcar dentro del sistema financiero como una alternativa de financiación para la obtención de bienes disponible para empresas de cualquier índole. Por lo tanto, podría definirse al leasing, como una operación de financiación a mediano o largo plazo que se materializa entre una empresa prestadora (entidad financiera, compañía de leasing o sociedad fabricante o vendedora de bienes de capital) y una empresa industrial, comercial o de servicios interesada en incorporar, renovar o modernizar sus equipos e instalaciones productivas, en pro de la obtención de mejores niveles de eficiencia y competitividad¹³.

Asimismo, la Ley 25.248 (**Contrato de leasing**), en su primer artículo, lo define como “Un contrato por el cual el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.”

¹³ Eduardo A. Barreira Delfino: “**Leasing**”, Ed Errepar-Longseller-Argentina-2000- 2da Edición.

Aspectos formales del contrato de leasing

Objeto.

En referencia a este punto se ha producido una ampliación con respecto a la ley anterior, hoy derogada, introduciendo los siguientes bienes: *“marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing”*.

Asimismo, la ley 25.248, en su artículo 5°, prevé distintas modalidades en la elección del bien, objeto del contrato, por parte del dador. El mencionado artículo dice: *“El bien objeto del contrato puede: a) comprarse por el dador a persona indicada por el tomador; b) comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogo, folletos o descripciones identificadas por éste; c) comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado; d) ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador; e) adquiere por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad; f) estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él.”*

Canon.

En la actual ley, *“el monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente”*. Esta forma de determinación marca una clara diferencia con la ley anterior, en la cual el canon se fijaba según la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato. De esta manera, se otorga libertad a las partes para la determinación del canon.

Asimismo, esta nueva reglamentación, permite disipar dudas respecto de contratos de leasing que tuvieran cánones de valor decreciente, cánones de valor variable, o pagos iniciales por valores mayores al de los cánones o cualquier otro tipo de posibilidad que se adaptara a la operatoria.

Opción De Compra.

Según la nueva ley, en su artículo 4º, *“ el precio del ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas”*. Además de este agregado, la presente ley se diferencia de la ley 24.441, en que, ahora, la opción puede ser ejercida una vez pagada las $\frac{3}{4}$ partes del canon total estipulado, sino fue fijado por las partes, en cambio, anteriormente, el tomador estaba facultado a ejercer dicha opción una vez pagado el 50% de los períodos de alquiler estipulados.

El parámetro de $\frac{3}{4}$ partes manifiesta el trasfondo financiero del negocio, como es normal en otros lugares, los cuales habitualmente denominan a este período “irrevocabilidad”.

Responsabilidades, Acciones Y Garantías En La Adquisición Del Bien.

En caso que el bien objeto del contrato sea adquirido por el dador a persona indicada por el tomador, según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por el tomador, o cuando reemplace al tomador en un contrato de compraventa, según la ley, en su artículo 6º *“el dador cumple el contrato adquiriendo los bienes indicados por el tomador. El tomador puede reclamar del vendedor, sin necesidad de cesión, todos los derechos que emergen del contrato de compraventa. El dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios”*.

En cambio, en el supuesto del inciso d) del artículo 5º y si el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en leasing, éste no puede liberarse, ni

quiera por decisión de las partes, de la responsabilidad de entrega del bien y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios.

En el caso del inciso e) del artículo mencionado, el dador no responde de las responsabilidades y garantías mencionadas anteriormente, salvo pacto en contrario.

Por último, según lo fijado en el inciso f) del referido artículo, se aplicarán las disposiciones, ya mencionadas, según corresponda a la situación concreta.

Forma e Inscripción del Contrato. Oponibilidad frente a terceros.

El artículo 8° de la ley, establece que *"el leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado"*.

El presente artículo también hace referencia a la oponibilidad frente a terceros, en forma más amplia que la ley derogada, en su segunda parte, donde establece que *"A los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto"*. La inscripción podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, sin importar el momento de la entrega del bien. Para que produzca efectos contra terceros a partir del momento de entrega del bien, objeto del contrato, deberá, la inscripción, solicitarse dentro de los cinco días hábiles posteriores. Con posterioridad a este lapso, el contrato producirá efectos a partir de la presentación para su registración. En caso de tratarse de cosas muebles no registrables o software, el contrato deberá inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentra el bien o del lugar donde se deba poner a disposición del tomador. Además, continúa diciendo *"en el caso de inmuebles la inscripción se mantiene por el plazo de veinte años; en los demás bienes se mantiene por diez años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial"*.

En su artículo 9° hace referencia a los efectos de la registración del contrato de leasing:

- a. Cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrables de la Ley de Prenda con Registro (texto ordenado por decreto 897 del 11/12/1995) y las demás que rigen el funcionamiento del Registro de Créditos Prendarios.
- b. Cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, se aplica el artículo 12 de la ley de Prenda con Registro (texto ordenado por decreto 897 del 11/12/1995).

Traslado De Los Bienes.

El artículo 10º estipula que el tomador no puede trasladar los bienes muebles del lugar donde, supuestamente, deben encontrarse, salvo conformidad expresa del dador otorgada en el contrato o por acto escrito en caso de que sea posteriormente. Además son aplicables los párrafos primero, segundo, quinto, sexto y séptimo del artículo 13 de la Ley de Prenda con Registro.

Cancelación De La Inscripción Y Transmisión Del Dominio

Constituye el artículo 18 de la ley ahora dictada, otra innovación con respecto al texto anterior, que no trataba en tema. Esa cancelación puede concretarse, dice el citado artículo 18:

a) Cuando así lo disponga una resolución judicial firme dictada en proceso en el que el dador tuvo oportunidad de tomar la debida participación;

b) Cuando lo solicite el dador o su cesionario;

c) Cuando lo solicite el tomador después del plazo y en las condiciones en que, según el contrato inscripto, puede ejercer la opción de compra". Pero el tomador deberá cumplir los siguientes requisitos, enunciados en el mismo artículo:

"Para este fin debe acompañar constancia de depósito en el banco oficial o en el que corresponde a la jurisdicción del registro de la inscripción, del monto de los cánones totales no pagados y del precio de ejercicio de la opción, con sus accesorios, en su caso.

Debe acreditar haber interpelado fehacientemente al dador ofreciéndole los pagos y solicitándole la cancelación de la inscripción, concediéndole un plazo mínimo de quince días hábiles, y haber satisfecho las demás obligaciones contractuales”. Posteriormente, el encargado del registro, según continua el artículo “debe notificar al dador por carta certificada dirigida al domicilio constituido en el contrato. Si el notificado manifiesta conformidad se cancela la inscripción. Si el dador no formula observaciones dentro de los quince días hábiles desde la notificación, el encargado procede a la cancelación si estima que el depósito se ajusta al contrato, de lo que debe notificar al dador y al tomador. En caso de existir observaciones por el dador en el término indicado o estimarse insuficiente el depósito, el encargado lo debe comunicar al tomador, quien tiene expeditas las acciones pertinentes”. Por lo tanto, en el caso, de que el dador haga las correspondientes observaciones, en el plazo estipulado o el tomador no cumpla con los requisitos enunciados, el encargado del registro no podrá cancelar la inscripción del contrato.

La actual ley, en su artículo 16, le otorga el derecho a la transmisión del dominio al tomador, cuando éste ejerza la opción de compra y realice el pago del ejercicio de la opción. Una vez cumplido estos requisitos el tomador adquiere el dominio de los bienes, salvo que la legislación exija otros requisitos debido a la naturaleza del bien, objeto del contrato de leasing.

Incumplimiento Y Ejecución En Caso De Inmuebles.

El artículo 20 de la Ley 25.248, mantiene, con algunas variantes que lo mejoran, el régimen al respecto contenido en el artículo 34 de la ley 24.441, con las alternativas que contempla ante el incumplimiento del tomador en el leasing inmobiliario.

El texto dice: *“Cuando el objeto del leasing son cosas inmuebles el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar el canon da lugar a los siguientes efectos:*

- a) *Si el tomador ha pagado menos de un cuarto del monto del canon total convenido, la mora es automática y el dador puede demandar judicialmente el desalojo. Se debe dar vista por cinco días al tomador, quien puede probar documentalmente el*

pago de los períodos que se le reclaman o paralizar el trámite, por única vez, mediante el pago de lo adeudado, con más sus intereses y costas. Caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite;

- b) Si el tomador ha pagado un cuarto o más pero menos de tres cuartas partes del canon convenido, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses y el tomador dispone por única vez de un plazo no menor de sesenta días, contados a partir de la recepción de la notificación, para el pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se verifique, el dador puede demandar el desalojo, de lo que se debe dar vista por cinco días al tomador. Dentro de ese plazo, el tomador puede demostrar el pago de lo reclamado, o paralizar el procedimiento mediante el pago de lo adeudado con más sus intereses y costas, si antes no hubiese recurrido a este procedimiento. Si, según el contrato, el tomador puede hacer ejercicio de la opción de compra, en el mismo plazo puede pagar, además, el precio de ejercicio de esa opción, con sus accesorios contractuales y legales. En caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite;*
- c) Si el incumplimiento se produce después de haber pagado las tres cuartas partes del canon, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago y el tomador tendrá la opción de pagar dentro de los noventa días contados a partir de la recepción de la notificación lo adeudado reclamado más sus intereses si antes no hubiere recurrido a ese procedimiento o el precio de ejercicio de la opción de compra que resulte de la aplicación del contrato, a la fecha de la mora, con sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se hubiese verificado, el dador puede demandar el desalojo, de lo que debe darse vista al tomador por cinco días, quien sólo puede paralizarlo ejerciendo alguna de las opciones previstas en este inciso, agregándole las costas del proceso;*
- d) Producido el desalojo, el dador puede reclamar el pago de los períodos de canon adeudados hasta el momento del lanzamiento, con más sus intereses y costas, por vía ejecutiva. El dador puede también reclamar los daños y perjuicios que resultaren del deterioro anormal de la cosa imputable al tomador por dolo, culpa o negligencia por la vía procesal pertinente.*

Secuestro Y Ejecución En Caso De Muebles.

Cuando el objeto de leasing fuere una cosa muebles, ante la mora del tomador en el pago del canon, el dador puede:

- a) *Obtener el inmediato secuestro el bien, con la sola presentación del contrato inscripto, y demostrando haber interpelado al tomador otorgándole un plazo no menor de cinco días para la regularización. Producido el secuestro, queda resuelto el contrato. El dador puede promover ejecución por el cobro del canon que se hubiera devengado ordinariamente hasta el período íntegro en que se produjo el secuestro, la cláusula penal pactada en el contrato y sus intereses; todo ello sin perjuicio de la acción del dador por los daños y perjuicios, y la acción del tomador si corresponden; o*

En este inciso, parecería que el resarcimiento del dador por el incumplimiento contractual se limita al recupero de la cosa para dar por canceladas las cuotas pendientes posteriores al secuestro y el valor residual, prescindiendo si el valor económico del bien secuestrado es suficiente para amortizar el saldo insoluto de la inversión realizada, en cuyo caso le cabría accionar por daños y perjuicio.¹⁴

- b) *Accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo la totalidad del canon pendiente; si así se hubiere convenido, con la sola presentación del contrato inscripto y sus accesorios. En este caso sólo procede el secuestro cuando ha vencido el plazo ordinario del leasing sin haberse pagado el canon íntegro y el precio de la opción de compra, o cuando se demuestre sumariamente el peligro en la conservación del bien, debiendo el dador otorgar caución suficiente. En el juicio ejecutivo previsto en ambos incisos, puede incluirse la ejecución contra los fiadores o garantes del tomador. El domicilio constituido será el fijado en el contrato.*

Oponibilidad. Quiebra.

El artículo 11 incluye el concurso preventivo y la quiebra de cualquiera de las partes del contrato diciendo " *Son oponibles a los acreedores de las partes los efectos del*

¹⁴ Eduardo A. Barreira Delfino: "Leasing", Ed, Errepar-Longseller – Argentina – 2000 – 2º Edición.

contrato debidamente inscripto. Los acreedores del tomador pueden subrogarse en los derechos de éste para ejercer la opción de compra".

El presente artículo continúa, haciendo las aclaratorias específicas para cada sujeto, en caso de quiebra o concurso preventivo, por lo tanto para el:

- a) *"Concurso o quiebra del dador, el contrato continúa por el plazo convenido, pudiendo el tomador ejercer la opción de compra en el tiempo previsto".*
- b) *"Quiebra del tomador, dentro de los 60 días de decretada, el síndico puede optar entre continuar el contrato en las condiciones pactadas o resolverlo. En el concurso preventivo, el deudor puede optar por continuar el contrato o resolverlo, en los plazos y mediante los trámites previstos en el artículo 20 de la Ley 24.522. Pasados esos plazos sin que haya ejercido la opción, el contrato se considera resuelto de pleno derecho, debiéndose restituir inmediatamente el bien al dador, por el juez del concurso o de la quiebra, a simple petición del dador, con la sola exhibición del contrato inscripto y sin necesidad de trámite o verificación previa. Sin perjuicio de ello el dador puede reclamar en el concurso o en la quiebra el canon devengado hasta la devolución del bien, en el concurso preventivo o hasta la sentencia declarativa de la quiebra, y los demás créditos que resulten del contrato".*

Tipos De Leasing

Existen dos tipos de leasing: operativo y financiero, conteniendo este último una variante denominada "sale & lease back".

Leasing Operativo:

En esta clase de leasing, la empresa productora del bien lo da en arrendamiento al usuario. El dador toma a su cargo la conservación y mantenimiento del bien así como los gastos de reparación o refacción, siempre y cuando los daños no sean originados por responsabilidad del tomador; el seguro del bien también corre por cuenta del locatario. Ambas partes pueden revocar el contrato en cualquier momento siempre que respeten el preaviso convenido con anterioridad y el locatario podrá renovar el contrato a su finalización. El pago del canon se conviene por tramos, de modo que si el tomador restituye el bien no continúan devengándose los intereses.

El objeto de este tipo de leasing son usualmente bienes cuya tecnología cambia rápidamente; las sociedades que practican el leasing operativo alquilan bienes y equipo atendiendo a la vida física de los mismos. El riesgo de que el bien se vuelva obsoleto recae sobre el dador, ya que como se manifestó anteriormente las partes pueden revocar el contrato y si el tomador posee un bien que se ha vuelto obsoleto seguramente ejercerá esta facultad.

La empresa que ofrece este tipo de leasing tiene por objetivo la explotación del alquiler de bienes y equipos de duración variable. El éxito del negocio supone varios alquileres seguidos ya sea al mismo usuario o a otros, esto implica que la amortización del bien puede repartirse entre diferentes alquileres.

Leasing Financiero:

En este tipo de leasing el tomador asume la obligación de conservar el bien contratado, toma a su cargo el mantenimiento, limpieza y reparaciones en caso de ser necesarias. El seguro también queda a su cargo. Los bienes objeto de este leasing pueden ser estándar o especializados dependiendo del pedido del tomador; por lo general los plazos de los contratos coinciden con la vida económica del bien. El valor de la opción de compra no es mucho mayor que el de una cuota; de esta forma, el beneficio del dador esta dado por el plus emergente del total de las cuotas abonadas y del valor residual si se ejerciera la opción de compra.

Sale And Lease Back:

Consiste en una venta, dación en leasing y luego su recompra. Tiene por finalidad obtener el financiamiento de una entidad financiera u otra clase de sociedades. Una empresa que requiere de financiamiento transmite a un tercero un activo afectado a su actividad a cambio de efectivo, e inmediatamente lo toma en leasing con opción a recomprarlo. Le permite a la empresa hacerse de liquidez sin perder el activo. Intervienen dos partes una busca obtener una ganancia financiera, la otra hacerse de efectivo sin desprenderse del activo.

Marco Impositivo

Beneficios Del Leasing

- a- Se financia el 100% del valor del bien a largo plazo, sin desembolso inicial, por lo cual no inmoviliza capital.
- b- La Empresa utiliza el bien recibido en leasing, genera ingresos y luego afronta el pago del canon. El mismo se abona: en forma vencida y decreciente, bajo el Sistema Alemán de amortización para algunos Bancos (Galicia, Francés, etc.); o en forma adelantada y con cuota constante bajo el sistema de amortización Francés en otras entidades (Bank Boston, entre otros).
- c- Permite la renovación permanente de la tecnología.
- d- Los importes pagados en concepto de canon se imputan a resultados, por lo tanto, son deducibles del impuesto a las Ganancias. Se produce de esta manera la amortización acelerada del bien durante el período contractual, excluyendo el valor residual. Podrá deducir la totalidad de las cuotas de las ganancias gravadas. De éste modo se puede ahorrar hasta un 48 % del precio total financiado
- e- En las operaciones sobre inmuebles, el canon no está alcanzado por el IVA.
- f- En las operaciones sobre maquinarias y equipos, se financia el IVA de la siguiente forma: Las empresas que tienen ganancia impositiva porque pueden imputar como gasto el canon en el plazo del contrato. Las que presentan IVA saldo a favor porque el mismo solamente se incrementa por la porción del impuesto que incluye en el canon, con lo cual reducen sensiblemente su inmovilización en comparación con la situación que se plantearía si debiesen comprar el bien y afrontar el 100% del impuesto.
- g- Disminución del valor de los bienes para el pago de los impuestos patrimoniales (Bienes Personales-Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta). Los bienes adquiridos mediante leasing, no forman parte del patrimonio hasta que no se ejerce la opción de compra. Por lo tanto, no se tienen en cuenta para el cálculo de estos impuestos. Luego, si el bien se incorpora al patrimonio, lo hace al valor residual, lo que provoca que disminuya la base imponible para el gravamen.

LIMITACIONES DEL LEASING

Para algunos bancos el tomador del Leasing debe ser una empresa responsable inscripta en el IVA, excluyendo así a las PyMEs monotributistas. También se necesita demostrar una antigüedad mínima de 3 años con la limitación antes mencionada; y la

presentación del último balance con resultados positivos, siendo un documento que los monotributistas no “construyen”, y los no acogidos a ese régimen fiscal probablemente no exhiban utilidades en sus balances por dos grandes motivos: por no haberlas obtenido, o por evasión al Impuesto a las Ganancias, dos factores corrientes en la actualidad.

UNA MIRADA ACTUAL AL COMPORTAMIENTO DEL LEASING EN ARGENTINA

Un ejemplo:

- Supongamos que se compra de manera tradicional de una maquinaria por 40.000 pesos. La amortización es del 10% anual, o sea que se deducen 4.000 pesos por año durante 10 ejercicios.
- La otra opción es comprar esa maquinaria con un contrato de leasing por un plazo superior al 25% de la vida útil del bien (más de 3 años) también por 40.000 pesos. La deducción anual para el cálculo del impuesto es de 13.333 pesos anuales, es decir, el bien queda amortizado en tres años.
- Pago financiado del IVA. Se evita abonar el 100% del IVA al inicio, asemejándose a un contrato de locación, ya que se difiere el pago del impuesto en cada cuota de canon que se abona durante la vigencia del mismo.
- Disminución del valor de los bienes para el pago de los impuestos patrimoniales (Bienes Personales—Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta). Los bienes adquiridos mediante leasing, no forman parte del patrimonio hasta que no se ejerce la opción de compra. Por lo tanto, no se tienen en cuenta para el cálculo de estos impuestos. Luego, si el bien se incorpora al patrimonio, lo hace al valor residual, lo que provoca que disminuya la base imponible para el gravamen.

10.4 FACTORING

Permite dar financiamiento inmediato a las Pequeñas y Medianas empresas, mediante el descuento de instrumentos de crédito.

Consiste en la cesión de las cuentas por cobrar o créditos comerciales, originados por la venta de mercaderías o prestación de servicios que la empresa realiza, a una firma especializada en este tipo de transacciones como las entidades financieras, convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su cobro. El factoring es una herramienta financiera cada vez más utilizada como una inyección de liquidez para la empresa, una herramienta para optimizar la gestión de cobranza y obtener mayor flexibilidad en la política de crédito a clientes.

Al convertir rápidamente los documentos por cobrar en efectivo de la empresa, entre otros beneficios, se conseguirá:

- Mejorar los índices de liquidez, obteniendo disponibilidad de crédito inmediato sin afectar su balance.
- Menores costos y mayor eficiencia en la gestión de cobranza.
- Mejorar la relación con los proveedores y obtener descuentos por pagos en tiempo.
- Una herramienta para impulsar las ventas, aumentando los plazos de crédito a los clientes.
- Menor tasa de financiamiento.
- Reducción de los costos de administración.
- Protección de los riesgos de crédito.
- Mejoras en los "ratios" de balances.
- Mejoras en la competitividad.
- Herramienta de negociación.

Se puede decir que esta modalidad es una forma efectiva de obtener liquidez para la empresa. Es una relación contractual, donde el cliente (o cedente) transfiere al factor (empresa de factoring) parte o todas sus cuentas a cobrar, a cambio de una

remuneración, con el objeto de obtener liquidez anticipada para invertirlo en capital de trabajo.

En la Argentina, el factoring ha sido muy poco usado; generalmente se usaba esta terminología para operaciones de cesión de facturas, cuya operatoria era más semejante al tradicional descuento de documentos que al factoring propiamente dicho.

Actualmente, el gobierno nacional ha puesto en funcionamiento (luego de frustrados intentos en el pasado) el régimen obligatorio de factura de crédito, que puede ser el instrumento que ayude a poner en marcha la operatoria de factoring para que pueda ser una fuente de financiamiento genuina para las PyME.

Como en el caso del leasing, se podría armar contratos de cesión de créditos adecuados al tamaño de cada PyME con el fin de otorgar en garantía de dichos créditos provenientes de la emisión de facturas de créditos para que inversores institucionales o no puedan absorber esas emisiones de deuda.

En las modalidades descriptas se podría poner en marcha fuentes de financiamiento alternativas, donde diferentes instituciones (Bolsas de Comercio, Comisión Nacional de Valores, Sociedades de Garantías Recíprocas, entidades representativas de sectores, etc.) puedan poner en funcionamiento la creatividad para desarrollar las ingenierías financieras necesarias para llevarlas a cabo, ya sea bajo la forma de fideicomisos, emisión de obligaciones negociables garantizadas con cesiones de créditos, o las cesiones de créditos realizadas bajo escritura pública y que puedan ser suscribibles por terceros.

Marco Legal:

- La ley 21.526 permite realizar operaciones de factoring a:

1. Bancos Comerciales

2. Compañías Financieras

- Su regulación se sustenta en el Art. 1.197 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.

10.5 FIDEICOMISO

Antecedentes Del Fideicomiso (18)

El fideicomiso tiene su origen en el derecho romano, donde existían dos formas de negocios de confianza: el *fideicomissum* y el *pacto fiduciae*. La primera figura trataba del “acto por el cual una persona (disponente) encarga a otra (fiduciario) la transmisión de toda su herencia, de una cuota parte de ella o de un bien determinado de la misma a una tercera persona (fideicomisario)”.

La segunda figura del derecho romano, la fiducia, era un acto entre vivos, por el cual “la persona que transmitía a otra por *mancipatio* la propiedad de una cosa, agregaba al acto un convenio por el cual el *mancipio acciones dans* o a emplearla en cierto destino cuando se produjera determinada circunstancia prevista por las partes”.

En cuanto a la República Argentina, las fuentes legales del fideicomiso son las siguientes:

- Código Civil Argentino
- Ley 24.441, de Fideicomiso
- Decreto reglamentario 780/95
- Resoluciones de la Comisión Nacional de Valores (271/95, 290/97, 296/97).

El Código Civil Argentino de 1871 se refiere al fideicomiso en dos de sus artículos, 2661 y 2662. Habla del “dominio imperfecto”, definiéndolo como un derecho real que permite ceder una propiedad, pero sólo para su utilización o aplicación, es decir que se enajena solamente su dominio útil. Luego el artículo 2662 expresa que el “dominio fiduciario “ es el que surge de un contrato o testamento, cuya duración es temporaria, de acuerdo con dicho contrato y los bienes deberán ser entregados a quien se designe en el mismo. Textualmente el artículo 2662, en su redacción original, expresaba:

“Dominio fiduciario es el que se adquiere de un fideicomiso singular, subordinado a durar solamente hasta el cumplimiento de una condición resolutive, o hasta el vencimiento de un plazo resolutive, para el efecto de restituir la cosa a un tercero.”

Con fecha 22 de diciembre de 1994 fue sancionada la Ley 24.441, la que fue promulgada el 9 de enero de 1995 y publicada en el Boletín Oficial el 16 de enero del mismo año. Dicha norma tuvo la finalidad inmediata de fomentar y facilitar el desarrollo de la construcción de viviendas, por lo cual la ley 24.441 no es “la ley de fideicomiso”, sino la ley de varias instituciones que persiguen el mismo fin de incentivar ciertas actividades o inversiones. Así la ley legisla, entre otros, el fideicomiso, el leasing, las letras hipotecarias, el régimen de ejecución hipotecaria y modifica normas del Código Civil, del Código de Comercio, de la ley de Fondos Comunes de Inversión, etc. De esta forma intenta introducir cambios para beneficiar al mercado de capitales, con el propósito de facilitar el financiamiento de la construcción.

Especies De Fideicomiso

Fideicomiso Común U Ordinario

Concepto

Se lo puede definir como lo define Corregal quien expresa que el Fideicomiso consiste en que una persona recibe de otra un encargo respecto de un bien determinado cuya propiedad se le transfiere a título de confianza, para que al cumplimiento de un plazo o condición le dé el destino convenido. (19)

El fideicomiso común u ordinario es la ejecución del cargo de un tercero y sirve de base y punto de partida para las demás clases de fideicomiso

De acuerdo con la Ley el Fideicomiso puede constituirse por dos medios o formas de constitución: el contrato (pacto *inter vivos*) y el testamento (acto *mortis causa*), pudiendo ser de esta manera unilateral o bilateral (20).

El artículo primero de la Ley 24.441 expresa que: "Habrà fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario" (21).

La noción básica del fideicomiso consiste en que una empresa transmite bienes a otra, pero obligándola al mismo tiempo a administrarlos y disponer de ellos, no para su bienestar personal, sino en beneficio de otros.

Partes Intervinientes:

Puede haber hasta cuatro sujetos en esta relación jurídica:

- a. El **Fideicomitente o fiduciante**, que es el aportante de los bienes, puede ser cualquier persona física o jurídica, incluso pública. La Ley no establece mayores particularidades ni exige requisitos sobre este sujeto, por lo cual puede interpretarse sin restricciones sobre quien puede ser el "constituyente" del fideicomiso., si se trata del Fideicomiso Financiero, el Fiduciario puede ser solamente una entidad financiera (sujeta a la ley 21.526) o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores para actuar como "fiduciario financiero" (art. 19, ley 24.441).
- b. El adquirente de los bienes fideicomitados, el **fiduciario**, también puede ser una persona física o jurídica, pero la Ley sí establece requisitos para su desempeño como administrador del patrimonio fiduciario. Efectivamente la Ley 24.441 le dedica un capítulo entero a la actividad de este sujeto, intentando regular a quien puede ser objeto de abusos y excesos y determina ciertas obligaciones del fiduciario frente al fiduciante y frente al beneficiario y fideicomisario.

El fiduciario es el titular del patrimonio fideicomitido y toma a su cargo la administración de dicho patrimonio con el fin de generar frutos a favor de aquellas personas que se estipulen expresamente en el contrato. Una vez cumplida la condición o plazo que se ha pactado el fiduciario deberá transmitir el dominio pleno de dichos bienes al fiduciario, al beneficiario o al fideicomisario, de acuerdo a lo establecido en el contrato. Por tales tareas recibirá una retribución o contraprestación que será previamente acordada.

- c. El **beneficiario** es quien percibe los frutos o rendimientos que genera el patrimonio fiduciario con cierta periodicidad o regularidad acordada en el contrato y mientras el fideicomiso exista como tal. Este sujeto se incorpora solamente en la legislación argentina y ha sido regulada pensando en el fideicomiso financiero, (que analizaremos más adelante), ya que en el fideicomiso común generalmente el fideicomisario y el beneficiario serán las mismas personas.
- d. El **fideicomisario**, también denominado “fiduciado” o “fideicomitido” es el privilegiado con la distribución final del patrimonio fiduciario. Es decir que al expirar el plazo de duración del fideicomiso, de acuerdo al contrato, los bienes finales que conforman el patrimonio fiduciario deben ser cedidos a las personas consignadas contractualmente.

En el Fideicomiso común u ordinario, el art. 5º de la ley dispone una importante restricción: "Sólo podrán ofrecerse al público para actuar como fiduciarios las entidades financieras autorizadas a funcionar como tales y las personas jurídicas que autorice la Comisión Nacional de Valores quien establecerá los requisitos que deban cumplir".

Características Del Fideicomiso

Conforme el Artículo 4 de la Ley 24441 establece que el contrato de Fideicomiso debe ajustarse a los siguientes recaudos:

- Individualización de los bienes objeto del contrato (tanto materiales como inmateriales);
- Determinación del modo en que podrían ingresar otros bienes al patrimonio fideicomitido;
- Plazo o condición al que se sujeta el dominio fiduciario, cuya duración no podrá superar los 30 años, salvo que el beneficiario fuere un incapaz;
- Destino de los bienes a la finalización del contrato;
- Derechos y obligaciones del fiduciario y modo de sustituirlo;
- Individualización de o de los beneficiarios

Creación De Un Patrimonio Fiduciario

Constituye **una transmisión de bienes** que hace una parte (fiduciante) a la otra (fiduciario), bienes que deben estar individualizados en el contrato (o testamento) o, de no

ser ello posible, constará la descripción de sus requisitos y características (Artículos 4, inciso a) y 3). De esta manera quedara conformado el **Patrimonio Fiduciario** producto de los bienes fiduciarios.

Este Patrimonio Fiduciario surge de la transmisión fiduciaria de una parte del Patrimonio de la Persona Física o de la Persona Jurídica destinados a la creación de un **Patrimonio Nuevo o distinto** que se le adiciona una Gestión de Administración, Financiación, Transferencia, etc., relacionados con el o los bienes objeto del Fideicomiso.

Lo adquirido por el fiduciario lo califica la ley como **Propiedad fiduciaria**, quedando entendido que ella será **Dominio fiduciario** si se trata de cosas (muebles o inmuebles), como lo llama el Artículo 2662 del Código Civil y **Propiedad fiduciaria**, propiamente dicha, si recae sobre objetos inmateriales o incorporeales susceptibles de valor (créditos, derechos intelectuales, marcas de fábrica y "derechos" en general).

Al respecto, conviene recordar que "Dominio" y "Propiedad" no tienen plena equivalencia pese a que el Código Civil suele usarlos en modo indistinto y con igual alcance. Propiedad sería el género y el Dominio una de sus especies. El Código citado alude, v. gr. a la "propiedad" de la deuda (Art. 732) o del crédito (Artículos 1457 y 1459) y no podría usarse "dominio" de la deuda o de los créditos ya que ni las deudas ni los créditos son "cosas" sino "bienes en sentido estricto" (Artículos 2311 y 2312). Por ello se habla de "propiedad intelectual" o de "propiedad industrial".

Acción De Los Acreedores Sobre Los Bienes Del Fideicomiso

Otra característica es que esta transmisión fiduciaria no requiere crear una nueva persona jurídica que sea titular de los bienes fideicomitidos. (22)

Con referencia a lo antedicho cabe citar el Artículo 14 de la Ley 24.441 que establece: “ *Los bienes fideicomitidos constituyen un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante*”. Además el Artículo 15 expresa: “*los bienes fideicomitidos quedan exentos de la acción de los acreedores del fiduciario*”. Cuando cita a los acreedores se refiere tanto a los del fiduciante, como del fiduciario; salvo se demuestre dolo o fraude en la constitución del Fideicomiso. De esta forma resguarda los derechos del Beneficiario y/o del Fideicomitente, aunque no exime que ante insolvencia posterior de alguno de ellos, sus acreedores no puedan ejercer acción sobre los bienes referenciados.

Para el caso de insolvencia y posterior exteriorización, esta es la cesación de pagos del deudor, pudiendo dar lugar a dos procesos concursales diferentes, uno, el concurso preventivo, cuya finalidad es lograr un arreglo con los acreedores (acuerdo) y el otro es la quiebra, que tiene por objeto la liquidación del patrimonio del deudor para pagar la deuda de los acreedores.

Si el fiduciante solicitara la apertura de su concurso preventivo y llegara a buen puerto, en nada afectara al fideicomiso. Pero distinto es el caso de que no se llegue a un acuerdo o se decrete la quiebra, ya que en ambos casos se deberá liquidar el Patrimonio para hacer frente al pasivo. Y en caso de insuficiencia del primero, los actos realizados antes de la declaración de quiebra podrán declarados imponibles al concurso, si se

encuadran en situaciones previstas por los Artículos 118 y 119 de la ley de Quiebras: *ineficiencia de pleno derecho o declaración de ineficiencias por conocimiento de la cesación de pagos del fallido.*

Es por ello que el sindico deberá analizar los hechos anteriores a la apertura del concurso, para determinar si fueron o no realizados en perjuicio de los acreedores. Para lograr esto el sindico cuenta con dos vías de recomposición, una quitarle efectividad a actos realizados por el deudor (Fiduciante) en el periodo de sospecha que tiendan a la disminución patrimonial sin contraprestación equivalente o título gratuito (contraer obligación sin causa, remitir o renunciar derechos, constituir gratuitamente un usufructo, etc.) y la otra es la acción revocatoria concursal que tiene lugar cuando el fiduciario conocía el estado de cesación de pagos del constituyente o fiduciante, posterior declaración en quiebra.

Propiedad Fiduciaria O Dominio Fiduciario

El fideicomiso es el negocio mediante el cual una persona transmite la propiedad fiduciaria de ciertos bienes con el objeto de que sean destinados a cumplir un fin determinado. En esta conceptualización genérica se destacan dos aspectos claramente definidos. Uno, la transferencia de la propiedad fiduciaria del bien; otro, un mandato de confianza.

Al no integrar los bienes transmitidos el patrimonio personal del fiduciario, la ley 24.441 les da el carácter de "patrimonio separado". En efecto, el Art. 14 expresa: "*Los bienes fideicomitidos constituyen un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante*". La mención del segundo (el fiduciante) en realidad está de más, pues si el fiduciante transfirió los bienes al fiduciario, los mismos ya no forman parte de su patrimonio, dado que han salido de él.

Los Artículos 15 y 16 complementan el sistema, disponiendo que los bienes fideicomitidos están fuera de la acción de los acreedores del fiduciario (singular o colectiva), del fiduciante y del beneficiario. La ley deja a salvo la acción de fraude.

Como complemento de lo expuesto, el Artículo 16 de la ley dispone que los bienes del fiduciario no responden por las obligaciones contraídas en la ejecución del fideicomiso "*las que sólo serán satisfechas con los bienes fideicomitidos*", con la salvedad de que "*el contrato no podrá dispensar al fiduciario de la ... culpa o dolo en que pudieren incurrir el o sus dependientes ...*" (Artículo 7), en cuyo caso responde personalmente de los daños y perjuicios causados.

La transferencia fiduciaria de los bienes es el medio o vehículo para alcanzar los fines previstos y no un fin en sí mismo. La transferencia de la propiedad es a "título de confianza", en razón de que la transmisión se realiza porque el fiduciante confía en el fiduciario para encomendarle un encargo determinado. La transferencia fiduciaria no es onerosa porque el fiduciario no le da nada a cambio del bien al fiduciante y tampoco es gratuita, porque éste no le regala la propiedad a aquél, quien la recibe sólo para ejecutar el encargo. (23)

El carácter a título de confianza de la transmisión de los bienes fideicomitidos no debe confundirse con el carácter que pueda tener el contrato mismo de fideicomiso. En efecto, este será oneroso o gratuito en función de que el fiduciario reciba o no una retribución por su gestión. En este caso, en ausencia de una manifestación expresa en tal sentido, el Artículo 8 de la ley 24.441 presume su onerosidad.

Una característica de la propiedad fiduciaria es su transitoriedad ya que la misma está restringida a que el fiduciario la retransmita en cumplimiento del encargo de que el bien sea entregado al fiduciante, al beneficiario o a un tercero, dándose, así, por extinguido el carácter fiduciario del bien con ese nuevo traspaso.

Objeto Del Fideicomiso

La Ley 24.441 define el Objeto del Fideicomiso de la siguiente manera: *“Serán Objeto del Fideicomiso los bienes tales como inmuebles, muebles registrables y no, dinero títulos valores, etc., cuando se puedan individualizar.*

Cuando a la fecha de celebración del fideicomiso no resulte posible su individualización, se describirán los requisitos y características que deberán reunir”.

De manera que podrán ser transferidos en propiedad fiduciaria los bienes muebles o inmuebles, registrables y no registrables y los derechos, sean bienes presentes o futuros.

Extinción Del Fideicomiso

El Artículo 25 de la ley 24.441 dispone que el fideicomiso se extinguirá por:

- El cumplimiento del plazo o condición a que esté sometido, o el vencimiento del plazo máximo legal (30 años desde su constitución).
- La revocación del fiduciante si se hubiere reservado expresamente esa facultad; la revocación no tendrá efecto retroactivo.
- Cualquier otra causal prevista en el contrato.

El art. 26 de la ley dispone que producida la extinción del fideicomiso, el fiduciario debe entregar los bienes respectivos "al fideicomisario o a sus sucesores", pero el término "fideicomisario" debe interpretarse aquí en sentido amplio, incluyendo el fiduciante o al beneficiario, que pueden ser igualmente destinatarios finales, como surge de la última parte del art. 1º., y del art. 2662 del Código Civil, en su contenido actual, comprensivo de todas las situaciones, al determinar que al producirse la extinción del fideicomiso la cosa objeto del mismo debe entregarse "a quien corresponda según el contrato, el testamento o la ley".

Aplicaciones Del Fideicomiso

Si bien la ley 24.441 no enumera los diferentes tipos de fideicomiso, establece cuales son los requisitos que deben cumplirse para estar frente a la figura del fideicomiso. La única figura que es enunciada expresamente es la del fideicomiso financiero.

Si tenemos en cuenta la finalidad de los bienes fideicomitados y la función del fiduciario con respecto a ellos, podemos establecer las diferentes aplicaciones para el contrato de fideicomiso:

Fideicomiso De Garantía

Este tipo de fideicomiso se presenta cuando una persona adquiere una **obligación de cumplimiento futuro**, y ofrece como garantía en Fideicomiso sus bienes, con instrucción al fiduciario de que en caso de incumplimiento, procesa a la venta de esos bienes y pague al acreedor con el producido de ella. (24)

Puede reemplazar, con ventajas, a la hipoteca y a la prenda función de garantía de una deuda. Para ello el fiduciante transfiere un bien (por ejemplo, una cosa inmueble o mueble) en propiedad fiduciaria, **garantizando una obligación** que mantiene **a favor de un tercero**, con instrucciones de que, no pagada la misma a su vencimiento, el fiduciario procederá a disponer la cosa y con su producido neto desinterese al acreedor y el remanente líquido que restare, lo reintegre al fiduciante. En el respectivo contrato de fideicomiso se adoptarán todas las previsiones necesarias, incluyendo sobre la forma de acreditar la mora del fiduciante deudor para con su acreedor, beneficiario de la garantía.

Se aprecia que de ese modo se evitan los trámites de ejecución judicial -v. gr., de la hipoteca-, con la rapidez y economía que ello supone, no olvidando que el **bien fideicomitado queda fuera de la acción de los otros acreedores** del fiduciante y de los que lo sean del fiduciario, dado que constituye un **patrimonio separado**. Por otra parte, queda fuera también del concurso de cualquiera de ellos (fiduciante y fiduciario), evitándose todo trámite de verificación *-salvo la acción de fraude que se hubiere cometido respecto de los acreedores del fiduciante:* Artículo 15 de la ley 24.441-.(25)

No deja de advertirse, ante el silencio de la ley 24.441, que no trata ni regula las especies de fideicomiso ordinario, que queda pendiente de respuesta la pregunta sobre la naturaleza de la "garantía" que origina la que se analiza, y la del eventual privilegio que nazca de ella. Es evidente que no se genera un derecho real a favor del beneficiario o fideicomisario acreedor, como ocurre, por ejemplo, con la prenda o la hipoteca, teniendo aquél el **derecho personal** de exigir al fiduciario, en caso de incumplimiento del fiduciante deudor, que proceda a la venta o realización de los bienes o derechos fideicomitados y con su producido se lo desinterese, pagándole su crédito. La efectiva y auténtica garantía, con el privilegio de cobro resultante, tendrían apoyo en las disposiciones de los Artículos 14, primera parte, y 15 de la ley 24.441, pero no existen dudas que el problema debió y debe ser objeto de consideración y resolución legal, o por lo menos reglamentaria, correspondiendo dictar las normas pertinentes. (26)

Fideicomiso Inmobiliario

Este Fideicomiso se presenta en los casos que un fiduciario recibe del fiduciante un inmueble con el fin de Administrarlo o desarrollar un proyecto de construcción y venta de las unidades producida. (27) Por ejemplo el Fideicomiso (Financiero) DESARROLLO INMOBILIARIO constituido en Mayo de 1999 donde el fiduciario es el Banco de Valores S.A. y los activos fideicomitados fueron Inmuebles con garantía Hipotecaria, el monto del programa fue de \$100.000.000.

Su amplitud puede ser, también, muy variada. Será muy útil utilizarlo en la ejecución de proyectos inmobiliarios que requieren la presencia de varias partes con intereses contrapuestos, cuya armonización y recíproca seguridad hace necesaria la presencia de una entidad que ofrezca una garantía suficiente a quienes participen de la operación. El banco u otra entidad financiera interviniente, en calidad de fiduciario, puede ser el punto de equilibrio entre las partes, que confiera la imprescindible confianza entre todas ellas. Póngase como ejemplo la construcción de un edificio con unidades a distribuir entre quienes resulten adjudicatarios bajo el régimen de la propiedad horizontal. Confluyen en el negocio intereses diversos, en conexión recíproca, como entidades que concedan créditos, constructores y arquitectos que realicen los trabajos, ingenieros y calculistas, entidades municipales que deban conceder los permisos y autorizaciones que correspondan, entidades de control ambiental, el o los propietarios del terreno donde se hará la construcción, escribanos que proyecten y otorguen oportunamente los instrumentos legales pertinentes, y su inscripción en los registros de ley, etc. La presencia de todos estos interesados logra conciliarse con ventaja, cuando una entidad financiera especializada ejerce la titularidad del inmueble, como propiedad fiduciaria y ofrece plena seguridad de que el negocio se desarrollará con respeto de todos los intereses involucrados y según lo convenido. Concéntrese la atención, para valorar la utilidad del sistema, en el caso común de un propietario del terreno y una empresa constructora que asume el compromiso de construir el edificio y desinteresando a aquél con unidades terminadas.(28).

Fideicomiso De Seguro

Es un caso particular el de este Fideicomiso, ya que es más bien de uso particular. Donde un asegurado, en carácter de fiduciante, transmite el eventual monto indemnizatorio al fiduciario que por lo general una entidad financiera, para que esta lo administre en beneficio de un tercero (cónyuge, hijo, etc.).(29)

Las buenas intenciones del jefe de familia que contrata un seguro de vida para que el día que fallezca, tanto su esposa e hijos reciban una suma importante que les permita una digna subsistencia, pueden malograrse si ocurrido el siniestro los beneficiarios de la indemnización que abone la Compañía aseguradora, administren mal lo recibido y en poco tiempo consuman el importe cobrado. Es una preocupación que nunca descarta quien contrata tal seguro, la que puede soslayarse por la vía de un fideicomiso

debidamente constituido. El asegurado nombra como beneficiario a un banco u otra entidad financiera de su confianza, y contemporáneamente celebra con el mismo un contrato de fideicomiso, designándolo fiduciario del importe a percibir de la aseguradora, fijando su plazo y especificando todas las condiciones a las que debe ajustarse aquél en cumplimiento de los fines instruidos (inversiones a efectuar, beneficiarios de las rentas, destino final de los bienes, etc., etc.). Se trata de una variedad de fideicomiso que puede ser de suma utilidad, y con provecho para las entidades fiduciarias por las comisiones u otros ingresos que por su gestión convengan y perciban. Ha tenido gran desarrollo en México.(30)

Fideicomiso De Testamento

Este Fideicomiso al igual que el anterior caso es más bien de uso particular, se constituye el Fideicomiso por testamento. Este Fideicomiso está contemplado expresamente en el Artículo 2662 del Código Civil y en Artículo 3 de la Ley 24.441.(31)

Fideicomiso De Administración O De Inversión

El Fiduciante transmite el objeto (propiedad de bienes) del fideicomiso para que el fiduciario lo administre ya sea en beneficio del propio fiduciante o de un tercero o lo que el contrato estipule.

Fideicomiso Traslativo De Propiedad

Es una alternativa al Fideicomiso de Testamento, ya que consiste en la transmisión definitiva del dominio del bien fideicomitado a favor del fideicomisario o del beneficiario al termino del contrato o del objeto para el que se creo el Fideicomiso.

Marco Legal

La estructura contemplada en la ley N° 24.441, en lo que se refiere al fideicomiso es la siguiente:

- 1) Capítulo I: Del Fideicomiso. Comprende los tres primeros artículos, donde define al fideicomiso y establece básicamente las condiciones del contrato, las partes intervinientes y la forma de constitución.
- 2) Capítulo II: El fiduciario. Desde el artículo 4 al 10 se refiere fundamentalmente a:
 - Los requisitos que debe contener el contrato de fideicomiso
 - El plazo del contrato y el destino final de los bienes

- Quienes son las personas capacitadas para actuar como fiduciarios, estableciendo sus derechos y obligaciones
 - Casos en los cuales cesa el fiduciario en sus funciones y mecanismos para su reemplazo.
- 3) Capítulo III: Efectos. En los artículos 11 a 18 se determinan las consecuencias de la formalización del contrato de fideicomiso, refiriéndose principalmente a:
- La propiedad fiduciaria
 - Separación de los bienes fideicomitados del patrimonio del fiduciario y fiduciante
 - Protección del patrimonio del fideicomiso: Imposibilidad de agresión por parte de los acreedores de las partes y prohibición de la declaración de quiebra.
 - Facultades del fiduciario con respecto a los bienes.
- 4) Capítulo IV: Del fideicomiso financiero. En los artículos 19 y 20 se resumen las características esenciales de esta especie de fideicomiso.
- 5) Capítulo V: Certificados de participación y títulos de deuda. Establece en los artículos 21 y 22 las condiciones mínimas para la implementación y emisión de los mismos.
- 6) Capítulo VI: De la insuficiencia del patrimonio fideicomitado en el caso del fideicomiso financiero. Comprende los artículos 23 y 24, donde se determina el procedimiento a seguir en el caso citado de insolvencia patrimonial, principalmente en lo relativo al régimen de publicación y publicidad para la liquidación de dicho patrimonio.
- 7) Capítulo VII: De la extinción del fideicomiso. Establece las circunstancias en las cuales finaliza el contrato de fideicomiso, en los artículos 25 y 26.

Fideicomiso Financiero

El Fideicomiso Financiero En La Ley 24.441

El art. 19 de la ley 24.441 lo define así: " Fideicomiso financiero es aquel contrato de fideicomiso sujeto a las reglas precedentes, 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 y beneficiarios son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos". No se menciona al fiduciante pero la expresión final permite inferir su existencia, ya que, según la ley, debe mediar una transmisión fiduciaria de bienes, la que ha de estar a cargo de un fiduciante. Esta circunstancia no le quita al contrato su carácter de consensual.

Los beneficiarios son los inversores o ahorristas que adquieren los títulos valores respaldados por los activos transmitidos en fideicomiso. Nos encontramos con dos tipos diferentes de beneficiarios: uno, es el titular de "certificados de participación en el dominio fiduciario", el otro, es el titular de "títulos representativos de deuda" garantizados con los bienes así transmitidos. La ley califica expresamente como títulos valores tanto a los

certificados de participación cuanto a los títulos de deuda emitidos, determinando, así, el encuadre legal del cual participan.

El Contenido Del Contrato De Fideicomiso Financiero

Por ser una especie del género "fideicomiso general" la ley remite, en cuanto al contenido del fideicomiso financiero, a lo dispuesto en su art. 4, agregando a ese contenido genérico la exigencia de exhibir las condiciones de emisión de los certificados de participación o títulos representativos de deuda, con lo que viene a reemplazarse la individualización del beneficiario que se exige para el fideicomiso común y que en el financiero es inconveniente y, por ello, no exigible por la ley.

El contenido genérico del art. 4, debidamente adaptado a la estructura financiera por la que se opte, es el siguiente:

- La individualización de los bienes objeto del contrato. En caso de no resultar posible tal individualización a la fecha de la celebración del fideicomiso, deberá constar la descripción de los requisitos y características que deberán reunir los bienes
- La determinación del modo en que otros bienes podrán ser incorporados al fideicomiso
- El plazo o condición a que se sujeta el dominio fiduciario, el que nunca podrá durar más de treinta (30) años desde su constitución
- El destino de los bienes a la finalización del fideicomiso
- Los derechos y obligaciones del fiduciario y el modo de sustituirlo si cesare.
- La individualización del o de los fiduciantes, fiduciarios y fideicomisarios, si los hubiere
- La identificación del fideicomiso
- El procedimiento de liquidación de los bienes, frente a la insuficiencia de los mismos para afrontar el cumplimiento de los fines del fideicomiso
- La rendición de cuentas del fiduciario a los beneficiarios
- La remuneración del fiduciario.
- Los términos y las condiciones de emisión de los certificados de participación y/o los títulos representativos de deuda (art. 20, ley 24.441)
- Las denominadas condiciones de emisión son el producto de la voluntad unilateral del emisor de los títulos valores, aceptadas por adhesión por el adquirente originario de los títulos valores. La ley 24.441 no reglamenta el contenido de las condiciones de emisión, las que quedan sujetas a la libre voluntad del emisor, sin perjuicio de las facultades de la Comisión Nacional de Valores.

Teniendo en cuenta que las emisiones de títulos valores con oferta pública tienen como presupuesto la preparación del prospecto, "documento básico a través del cual se canaliza la oferta pública de valores mobiliarios", cabe entender como condiciones de emisión a las siguientes:

- Identificación del emisor
- Títulos valores a ser ofrecidos (tipo, número y valor nominal)
- Breve descripción de las características de los títulos valores ofrecidos, identificando los derechos de los acreedores

- Calificaciones de riesgo y domicilio de la sociedad calificadora
- Precio y período de suscripción
- Forma de integración
- Entidad autorregulada en la que cotizarán los títulos valores
- Lista y domicilio de los agentes colocadores.

El art. 21 de la ley 24.441 dispone que los certificados de participación serán emitidos por el fiduciario, en tanto los títulos representativos de deuda garantizados por los bienes fideicomitidos pueden ser emitidos por el fiduciario o por terceros, según fuere el caso. La diferencia se explica por la disímil naturaleza de ambas estructuras financieras.

En efecto, en el caso de los certificados de participación (asimilables a las cuotas partes de copropiedad de los fondos comunes de inversión) se requiere la transferencia del dominio fiduciario de los activos securitizados al fiduciario y la emisión por éste de los títulos valores, cosa que no se plantea en los denominados "títulos representativos de deuda".

Los certificados de participación y los títulos representativos de deuda podrán ser al portador (en cuyo caso se transmiten por la mera tradición), nominativos endosables (transmisibles por endoso, requiriéndose el registro de la transferencia al efecto del ejercicio de los derechos del endosatario, art.215 in fine ley Soc.Com.), o nominativos no endosables (el registro de la transferencia es constitutivo respecto de terceros y de la sociedad, art. 215, primera parte, ley Soc.Com). Se prevé también que puedan ser escriturales conforme al art. 8 y concordantes de la ley 23.576, siendo en este caso su ley de circulación asimilada a la de los títulos nominativos no endosables (art. 215, primera parte, de la ley de Soc.Com.).

Las modalidades de emisión de los Títulos Valores

Los certificados de participación, como títulos valores, constituyen un módulo conformado por un haz de obligaciones y derechos prefijados en las condiciones de emisión. Dicho módulo es susceptible de repetirse conformando así las "series" en que se divide la emisión. Serie viene a ser el tramo de títulos idénticos de una emisión y en que se divide por motivos de oportunidad, ya que es la porción que se considera colocable en un lapso determinado. Cuando los títulos contienen derechos homogéneos dentro de una misma categoría, diferenciables de otros grupos de títulos valores, se habla de "clase".

Responsabilidad Tributaria

En el orden de impuestos nacionales, los contratos de fideicomiso han requerido de la emisión de disposiciones específicas que la contemplaran. De tal modo, las normas aplicables se hallan contenidas, por una parte, en la propia ley 24.441 (Arts. 83 a 85), donde se definen los alcances impositivos de ciertas operaciones vinculadas al fideicomiso, en

especial el de los títulos de deuda y certificados de participación y, por la otra, el decreto 780/95, se ocupa en su Título II del tratamiento impositivo frente al impuesto a las ganancias y sobre los bienes personales, de las rentas y participaciones, respectivamente, vinculadas a fondos fiduciarios.

Los bienes integrantes del fideicomiso constituyen un "patrimonio de afectación" nombrando, entonces, a su administrador -en este caso, el fiduciario- responsable del cumplimiento de las respectivas obligaciones fiscales.

Impuesto a Los Bienes Personales y El Fideicomiso

Fideicomisos Locales:

El Decreto 780/95 obliga a ingresar a quien asume la calidad de fiduciario en su carácter de administradores en su carácter de administradores de patrimonios ajenos, impuesto sobre los bienes personales sin considerar al mínimo exento para el caso de fideicomisos no financieros, ya que en los financieros la responsabilidad fiscal recae sobre los inversores.

Posteriormente a la reforma tributaria de la Ley 25063 establece: *“Corresponde a los fideicomisos constituidos en el país conforme a la Ley 24.441 – excepto los Fideicomisos Financieros previstos en sus Artículos 19 y 20- la calidad de sujetos pasivos en el impuesto a la Ganancia mínima Presunta, por la que tributar por los activos al cierre del ejercicio; no resulta aplicable lo dispuesto en el decreto 780/95...”*. Para concluir se considera al Fideicomiso sujeto del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, librándolo del pago a los Bines Personales.

Ganancia Mínima Presunta:

Los bienes del fondo además están alcanzados por el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, tributando por los activos Fideicomitados, este impuesto debe ser ingresado por los titulares de los mismos ya sea Banco o Empresas. Ya que los bienes objeto de la transmisión fiduciaria alcanzados en cabeza de fiduciante, pasan a estar exentos para este pero alcanzados para el Fideicomiso que es el que tiene la propiedad fiduciaria.

Asimismo los certificados de participación o títulos de deuda de fideicomisos financieros están exentos en la proporción atribuible al valor de las acciones u otras participaciones que los contenga.

Ingresos Brutos:

Al respecto en la Resolución General 444/00 se refiere al tratamiento que se les dará a los **Fideicomisos Financieros**, disponiendo que los mismos tributan por los rendimientos devengados provenientes de colocaciones en el mercado de capitales de los títulos valores, y los mismos están gravados.

Igualmente, es necesario determinar si la actividad del fiduciario es realizada a título oneroso o gratuito.(32) De ser onerosos estarán gravados por el impuesto los ingresos devengados en el ejercicio de la administración fiduciaria, siendo evidente que no ocurrirá lo mismo con actividades a título gratuito.

Ahora bien si el beneficiario del fideicomiso es el fiduciante, a los rendimientos se les dará el tratamiento que les corresponda según las normas del tributo, atendiendo a la naturaleza del beneficio y la condición del beneficiario, aplicándose las exenciones que resulte pertinente. Cuando el beneficiario sea un tercero, al ser los beneficios obtenidos a título gratuito, no se encuentra alcanzado por el impuesto en cuestión.(33)

Impuesto Al Valor Agregado:

Para el caso de **Fideicomiso Financieros**, este impuesto -según se expresa en la Ley Impuesto al Valor Agregado en sus Artículos 1, 2 y 3- grava la venta de cosas muebles, situadas o colocadas en el territorio de la Republica y las obras, locaciones y prestaciones de servicios, entendiéndose por tal (venta) a “toda transferencia a título oneroso que importe la transmisión de dominio de las cosas muebles”.

Atento que la transmisión de la propiedad fiduciaria es un acto neutro desde el punto de vista económico, el cual no puede calificárselo ni de oneroso ni de gratuito en sí mismo, dicha transmisión no se encuentra alcanzada por el tributo, aunque parte de la doctrina piensa lo contrario.(34) Pero sí el fiduciario presta el servicio a título oneroso, percibiendo una remuneración y/o utilidad por sus servicios, dichos servicios sí se encuentran alcanzados por el gravamen, así lo expresa el Artículo 20 de la ley: “...se encuentran alcanzadas por el impuesto de esta ley... las prestaciones de servicios... siempre que se realicen sin relación de dependencia y a título oneroso, con prescindencia del encuadramiento jurídico que les resulte aplicable o que corresponda al contrato que las origina...”.

Impuesto De Sellos (35):

Este impuesto no alcanza al contrato de fideicomiso en lo que hace a la transmisión, debido a la falta de onerosidad de la misma, pero sí al pacto de fiducia (instrumento). El monto del impuesto estará vinculado con la “retribución del fiduciario”.

Recordando, que el contrato de fideicomiso, consta de dos partes: transmisión del dominio de los bienes, por un lado, y descripción del encargo al fiduciario respecto a qué hacer con ellos, tarea en virtud de la que recibe una retribución, constituyendo ésta al hecho imponible sobre el cual recae el impuesto. Entonces, la transmisión de la propiedad fiduciaria, no se encuentra alcanzada por el gravamen, debido a la neutralidad económica

de dicha transmisión, en atención, a que no existe acrecentamiento en el patrimonio del fiduciario, sino que se forma un patrimonio separado de éste.

10.6 Obligaciones Negociables

Invertir en obligaciones negociables (ver Anexo II Ley N°23.962) tiene generalmente menos volatilidad que las acciones, por eso son ideales para familiarizarse con el mercado. Además, las obligaciones negociables proveen un flujo constante y predeterminado de dinero, por esa razón son muy utilizadas por quienes necesitan retirar montos fijos de dinero habitualmente.

En esencia, el inversor le presta dinero a una empresa y recibe a cambio una determinada tasa de interés durante el tiempo pautado.

Al no haber un intermediario financiero, el interés suele ser superior al pagado por los bancos por un plazo fijo. Claro que, en este caso, el riesgo lo corre el inversor, por eso es necesario realizar un análisis profundo de las empresas que emiten sus obligaciones negociables antes de tomar una decisión.

¿Qué son las obligaciones negociables?

Las obligaciones negociables son promesas de pago por parte de un emisor que toma fondos de uno o varios inversores.

Es posible comparar las obligaciones negociables con un cheque de pago diferido o un pagaré, porque en los tres casos los ahorristas invierten su dinero y esperan una retribución en un plazo determinado (esto sucede a causa del valor del dinero en el tiempo: un peso hoy vale más que un peso mañana).

A grandes rasgos, las obligaciones negociables son inversiones a largo plazo con un nivel de riesgo moderado, con un flujo de fondos conocido o predecible. Las obligaciones negociables generalmente pagan intereses semestralmente y devuelve el capital al vencimiento o son convertibles en acciones de la misma sociedad emisora.

¿Quiénes emiten obligaciones negociables?

Los emisores son las empresas privadas. Estas cuentan con un marco regulatorio particular.

Una de las normas que apuntan a brindarles a los compradores mayor transparencia es la calificación de las obligaciones negociables, que es ni más ni menos que un puntaje otorgado por las entidades especializadas para medir el riesgo de los instrumentos (Calificadoras de Riesgo).

En el momento de emitir las obligaciones negociables se establece una tasa de interés que se llama renta anual. Aunque los precios fluctúen, el interés que se cobra en las fechas de pago será el establecido.

¿Por qué se emiten obligaciones negociables?

El objetivo de las entidades emisoras es conseguir fondos para realizar inversiones o refinanciar deudas. Muchas empresas recurren a las obligaciones negociables para, mejorar su nivel tecnológico o implementar proyectos de investigación.

Aunque se nombran de manera diferente, tienen las mismas características generales que los bonos del Estado. La diferencia es que algunas obligaciones negociables pueden ser convertibles en acciones en ciertos casos, en el momento de la emisión se fija una cláusula de conversión que permite al titular quedarse con acciones de la sociedad emisora a cambio del monto en dinero acordado por la obligación negociable.

¿Cómo se evalúan las obligaciones negociables?

Para conocer la calidad de las obligaciones negociables hay que tener en cuenta la probabilidad de que la organización emisora pueda pagar la deuda. A este índice se lo denomina capacidad de crédito o capacidad de repago. Cuanto mayor es esa capacidad del emisor, es más probable que pueda cumplir con sus obligaciones de pago en el momento del vencimiento. Generalmente, el riesgo está ligado a la tasa de interés que se paga; a mayor riesgo mayor tasa si el riesgo es menor la tasa también.

Vencimiento: Cuanto más lejano sea, mayor será la volatilidad en el precio de las Obligaciones negociables.

Cupón (intereses): Cuanto menor sea el cupón, mayor será la sensibilidad del precio ante el cambio en la tasa de interés.

Amortización.: Una obligación negociable que paga todo su capital al vencimiento o canjean por acciones de la misma empresa

Garantías. Las mismas empresas emisoras

Dicho instrumento se opera en la Argentina en dos mercados:

1. En el Mercado de Valores de Buenos Aires S.A. teniendo cotización en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.
2. En el Mercado Abierto Electrónico (M.A.E.)

10.7 Pagaré Bursátil

Frente a la necesidad de crédito de las pequeñas y medianas empresas, el Gobierno creará un instrumento denominado “Pagaré Bursátil” que se podrá negociar en la Bolsa y permitirá que accedan a financiamiento a largo plazo. Asimismo, la puesta en práctica del “pagaré bursátil” puede ser otra buena alternativa que resulte de gran utilidad para las PyMES. A diferencia de los cheques de pago diferido, esta herramienta ofrece la posibilidad de obtener mayores plazos y montos superiores con el sólo aval de una SGR y sin la necesidad de recurrir a realizar trámites en la Bolsa de Comercio, como es el caso de las obligaciones negociables, ya que los cheques de pago diferido tienen un plazo máximo de un año y los pagarés podrán superar holgadamente ese tiempo.

La instrumentación de este mecanismo será similar a los cheques de pago diferido (una empresa emite el cheque, que es comprado por un agente de Bolsa para negociarlo en el mercado). Los pagarés deberán estar respaldados por las Sociedades de Garantías

Recíprocas (SGR), las que convertirán los instrumentos ilíquidos –como los pagarés – en instrumentos líquidos.

10.8 FONDOS COMUNES DE INVERSION PARA PYMES

Otra iniciativa del Poder Ejecutivo Nacional, consiste en la conformación de fondos comunes de inversión para PyMES, donde se prevé que al menos un 75% debe invertirse en activos destinados al financiamiento de este tipo de empresas.

10.9 CAPITALES SEMILLA

Son fondos que también son denominados Venture Capital, o Capitales Ángeles o Inversores Ángeles y cuyo objetivo es invertir en pequeñas empresas dinámicas de alto valor agregado

En general los Capitales Semillas o Inversores Ángeles, son individuos profesionales (generalmente directivos de empresas), que destinan parte de su patrimonio a hacer inversiones en start up, a cambio de una participación societaria por un tiempo limitado. Además destinan no sólo su capital sino también experiencia y conocimientos, y están dispuestos a asumir altos riesgos a cambio de importantes retornos de su inversión. Los sectores más buscados para invertir son los relacionados con la tecnología entre los que figuran la Informática, software, biotecnología, y automatización

De acuerdo a lo publicado en el diario el Cronista Comercial¹⁵ por José del Río, los fondos Ángeles en la Argentina son:

Chrysalis Argentina. Jorge Villalonga es el responsable de este fondo que cuenta con desembolsos en Cyllene, Inmunova, Software Huella y Nutrallys, entre otras. La biotecnología y el software están entre sus prioridades. Esperan un retorno del 35% y tienen un máximo de cinco años en las firmas.

Cap Venture. Federico Weil y Pablo Antonini son sus dos líderes. Cuentan con un capital integrado de u\$s 20 millones y una inversión promedio por empresa de u\$s 2 millones. Servicios, tecnología y agrobusiness son los sectores en la mira. El máximo que desembolsan es de u\$s 4 millones ya que invierten en distintas etapas.

¹⁵ José del Río – El Cronista Comercial - Cuáles son los fondos de inversión que tienen como objetivo comprar empresas con nuevas ideas – 27/04/10 – Bs. As.

InnovaTekné. Tobías Schmu-kler es su responsable. Cuenta con u\$s 1 millón de capital disponible para desembolsos y la nanotecnología, biotecnología y electrónica aparecen como sus prioridades.

Mark Ventures. A diferencia de sus antecesores es de origen mixto, entre Estados Unidos y la Argentina. Federico Cánepa es el líder local del fondo que tiene un horizonte de inversión de hasta 10 años. El capital promedio invertido por empresa es de u\$s 500.000 y la salida buscada es de una venta estratégica.

Patagonia Ventures, liderado por Damián Voltés, tiene casi dos años de historia. Ontrade, Sonico, Voy Group, InZearch y Digital Ventures forman parte de sus apuestas. Las industrias en las que pone foco forman parte del segmento que denominan TIME – telecomunicaciones, internet, medios y entretenimientos–. El capital mínimo a invertir arranca en u\$s 30.000.

Pero hay más: Modena Technologies, Omar Arab es su responsable local y tiene al soft, servicios de Internet y aplicaciones de cloud computing como su core; Paladin Ventures, Félix Racca y Ron Brittan son sus principales referentes que buscan invertir entre u\$s 50.000 y u\$s 500.000 por empresa, y el Fondo de Innovación Tecnológica del Santander Río, por citar algunos.

Las redes de ángeles son otros de los jugadores en escena. Hay cerca de 450.000 inversores ángeles en el mundo agrupados en más de 300 clubes. Suelen estar formadas por ejecutivos que invierten su patrimonio en proyectos nacientes, a cambio de un porcentaje de la empresa en formación. El primero en la Argentina fue en 2005: el Club de Business Angels del IAE, liderado por el centro de entrepreneurship de la escuela de negocios, pero hoy ya existen muchos más nucleados en las principales escuelas de negocios. Después de todo, hay una máxima de los planes de negocios que cada vez tiene menos excusas para ser una realidad: lo importante no es tener una buena idea, sino poder implementarla. De eso se trata.

V. INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES

11. INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES

11.1 MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERIA Y PESCA

Programas de Financiamiento:

- Proyecto Forestal De Desarrollo. Componente Apoyo a Pequeños Productores para la Conservación Ambiental (CAPPCA).
- Proyecto Nacional de Turismo Rural
- *PROARGEX - Proyecto de Promoción de las Exportaciones de Agroalimentos Argentinos*
- EI PROSAP, Programa de Servicios Agrícolas Provinciales
- DESARROLLO RURAL
- PROINDER (Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios)
- EI PRODERNEA es un Programa de inversiones en el área rural cuyo
- EI PRODERPA (Chubut, Neuquén, Río Negro y Santa Cruz)
- PSA (Programa Social Agropecuario)
- LEY 26.432 INVERSIONES PARA BOSQUES CULTIVADOS
- PRAT - PROGRAMA DE RECONVERSION DE AREAS TABACALERAS
- PROMOCION DE INVERSIONES EN ECONOMIAS REGIONALES
- PLAN GANADERO

PROYECTO CAPPCA – Objetivos:

El CAPPCA es un componente del Proyecto Forestal de Desarrollo, que se propone desarrollar sistemas productivos sustentables en áreas degradadas, incorporando al árbol o jerarquizando su uso en prácticas agroforestales. Cuenta con financiamiento del Banco Mundial y el Estado Nacional.

Prevé asistir a unos 2.000 pequeños productores y sus familias, en el término de cinco años, habiendo iniciado sus acciones, a mediados de 1997.

RESULTADOS:

Las actividades de extensión comenzaron a campo en el segundo semestre de 1997. Al 31/07/05 se implementaron 1.717 proyectos prediales por un monto total de \$1.760.890,19 lo que implica la asistencia con insumos productivos y asesoramiento a 1.973 familias, a un promedio de \$892,49 cada una. El área total intervenida contabilizando superficies destinadas a sistemas agroforestales, plantaciones en macizos, enriquecimiento y manejo de monte nativo asciende a 6.422,89 has.

CONDICIONES PARA BENEFICIARIOS:

Para ser beneficiarios del CAPPCA, los productores deben poseer título de propiedad u ocupación legal en las áreas seleccionadas, ingresos no superiores a dos salarios de peón rural, y capital de explotación -excluida la tierra- inferior a \$30.000.

Proyecto Nacional de Turismo Rural

El PRONATUR es un Proyecto del Ministerio de Producción con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de la Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentos (SAGPYA) y ejecutado por esta última en el marco del Programa ValorAr que lleva adelante la Subsecretaría de Agroindustria y Mercados, participando como coejecutores del mismo, la Secretaría de Turismo de la Nación (SECTUR) y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

Tiene por fin contribuir a la expansión del negocio del Turismo Rural en la República Argentina, aumentando el volumen de producción turística y el ingreso de divisas, a partir de la constitución de una masa crítica de productores de turismo rural en condiciones de ofrecer servicios de calidad, técnicamente factibles, económicamente viables y ambientalmente sostenibles; priorizando una activa participación del sector privado, impulsando formas asociativas e incluyendo a asociaciones y grupos de turismo rural. El PRONATUR considera como actividades de Turismo Rural a aquellas que se realizan en los establecimientos agropecuarios que abren sus puertas a los turistas, para observar y eventualmente participar de sus actividades y servicios.

Taller PRONATUR Gral. Roca, Pcia. de Río Negro

El día 4 de septiembre, en proximidades de la ciudad de Gral Roca se efectuó la presentación del Proyecto Nacional de Turismo Rural, seguido luego de la realización de un taller participativo con fines diagnósticos, en el que participaron emprendedores, productores, agentes técnicos, guías, funcionarios y autoridades de la Provincia de Río Negro.

Bajo el marco del PRONATUR se analizaron las posibilidades de desarrollo del Turismo Rural en esta importante zona, como un aporte complementario a la producción primaria de bienes a través de servicios turísticos sustentables y de calidad. La experiencia tuvo su inicio en la coordinación conjunta de la UEP Pronatur con la Secretaría de Desarrollo Turístico de la Provincia, a cargo de Ana María Boschi y contó con el pleno apoyo de su equipo de colaboradores y de la Agencia INTA del Alto Valle en la persona del Lic. Diego Rodil. Justamente en las instalaciones de la Estación Guerrico se produjo el encuentro que reunió a 15 personas, estando el mismo dirigido por el Asesor Técnico Víctor Recanatesi y la Consultora Dra. Patricia Ercolani, a cargo del estudio.

En el transcurso de la jornada se visitaron tres emprendimientos que forman parte de la cadena productiva relacionados al Turismo Rural, la empresa Terruño-Frutas en Almíbar, la fábrica artesanal de Bocaditos Bomfrut y la producción de hongos Blanquita.

PROARGEX

El Proyecto de Promoción de las Exportaciones de Agroalimentos Argentinos (PROARGEX) es una iniciativa del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y del Banco Interamericano de Desarrollo. Su objetivo es incrementar en forma sostenible las ventas al exterior de productos diferenciados y de alto valor agregado de las pequeñas y medianas empresas, procurando la ampliación de los destinos de exportación.

¿A quiénes está destinado?

El Proyecto está destinado a las pequeñas y medianas empresas, con o sin experiencia exportadora, productoras de agroalimentos interesadas en desarrollar un proyecto de comercialización internacional, consolidar su presencia en el mercado mundial o diversificar sus mercados de exportación. A ellas se les facilita el acceso de los productos a los mercados internacionales.

PROARGEX realiza acciones dirigidas a un número significativo de subsectores que presentan particularidades muy diversas en cuanto a su grado de desarrollo económico relativo, su inserción en los mercados internacionales, el tamaño y número de empresas, pero con un común denominador, sus ventajas competitivas.

Los productos objetivo del PROARGEX son aquellos que se encuentren dentro de los primeros veintidós capítulos del Nomenclador Arancelario del MERCOSUR (NCM). Sin embargo, no todos son objeto del 100% de las actividades de promoción planificadas, ya que el estado madurativo que han alcanzado algunos de esos productos de exportación los pone más lejos del alcance del PROARGEX, que intenta estimular las exportaciones agroalimenticias argentinas, sumando empresas locales a la exportación y mejorar la calidad de los productos que ya se envían al exterior.

¿Cómo funciona?

El PROARGEX es iniciativa de la Ministerio de Agricultura, Ganadería, y Pesca, y es ejecutado a través de la Subsecretaría de Agroindustria y Mercados. Cuenta con financiamiento del MAGyP y del Banco Interamericano de Desarrollo a través del PROSAP (Programa de Servicios Agrícolas Provinciales). El PROARGEX está integrado por 4 componentes y, a través de ellos, desarrolla sus acciones y actividades:

1. Información de Mercado:

- Genera y difunde información comercial especializada, adecuada a los requerimientos de las empresas de agroalimentos, asequible en tiempo y forma.
- Identifica y difunde información relativa a las regulaciones que afectan los negocios de exportación de agroalimentos, asesorando sobre el particular.
- Implementa un servicio de información procesada de comercio exterior, con asesoramiento, para su mejor utilización por parte de las empresas agroalimenticias, a fin de facilitarles la toma de decisiones estratégicas en forma compatible con las exigencias del mercado internacional y para delinear políticas públicas de promoción de exportaciones para el sector.
- Sistematiza la información sobre la oferta exportable argentina de agroalimentos, en línea y en forma amigable, para que el acceso a la misma sea lo más directo y sencillo posible, articulando las bases de datos de las empresas con la demanda externa de información.
- Articula y coordina acciones con organismos públicos y privados a efectos de potenciar la generación y difusión de la información disponible en el ámbito nacional.

2. Asistencia Técnica a PYMES:

- Asiste y asesora a las PyMEs agroalimentarias argentinas de las cadenas seleccionadas en sus esfuerzos por iniciar, ampliar y diversificar sus exportaciones.
- Diseña planes de promoción de exportaciones focalizados a objetivos estratégicos, dirigidos a países, regiones y/o sectores agroalimentarios específicos, coordinando las acciones con las PyMEs locales.
- Desarrolla las competencias endógenas de las PyMEs agroalimentarias, promueve su cultura exportadora y una actitud proactiva hacia el desarrollo de proyectos de exportación, implicando a un número creciente de pequeñas y medianas empresas.
- Genera mecanismos asociativos de exportación (consorcios, cooperativas, agrupaciones de empresas) en estrecha coordinación y articulación con otras instituciones públicas o privadas involucradas.

3. Promoción de Exportaciones:

- Crea y consolida una imagen institucional de los “Alimentos Argentinos” que contribuye a fortalecer su presencia en los principales mercados del mundo, con foco en su calidad y naturalidad, asociada al sello de calidad “Alimentos Argentinos; una Elección Natural”.
- Apoya a las PyMEs con acciones de promoción comercial para fomentar sus exportaciones, atendiendo a las particulares características y potencialidades del sector de agroalimentos, las que se derivarán de la investigación de los mercados externos, de los planes estratégicos de promoción de las exportaciones diseñados en el marco de las CPE, de las metas fijadas por los proyectos especiales para la asociación de empresas y de los lineamientos de política sectorial que determine la Subsecretaría de Agroindustria y Mercados.
- Potencia estas actividades coordinando y articulándolas con las instituciones involucradas.

4. Fortalecimiento Institucional:

- Aumenta las capacidades y el desempeño de la Subsecretaría de Agroindustria y Mercados vinculadas a la mejora de la definición, gestión y seguimiento de servicios y acciones iniciadas.
- Potencia las capacidades y el desempeño de las delegaciones del MAGyP en el interior del país.

PROSAP

El PROSAP, Programa de Servicios Agrícolas Provinciales, es un Programa del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca cofinanciado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BIRF).

Se inscribe en las políticas de fortalecimiento de la actividad productiva y desarrollo rural del gobierno nacional, y contribuye al incremento de la competitividad del sector agroalimentario, la generación del empleo y la reconstrucción del tejido productivo de las economías regionales.

Canaliza la inversión pública para el mejoramiento de la infraestructura y de los servicios agropecuarios a través de una amplia cartera de proyectos provinciales y nacionales con impacto en todo el territorio nacional.

BENEFICIARIOS Y CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD

Todas las provincias son beneficiarias directas del PROSAP y, consecuentemente, las instituciones u organizaciones provinciales, públicas o privadas, que brinden servicios comprendidos dentro de las áreas de intervención del PROSAP.

A través de esas instituciones se benefician los productores, los empresarios del sector y la población en general.

Los gobiernos provinciales remiten sus iniciativas en respuesta a las Convocatorias Públicas para la presentación de perfiles de proyecto. La primera de ellas cerró el 8 de agosto de 2005 y la UEC recibió 156 perfiles de 17 provincias.

DESARROLLO RURAL

"La política de desarrollo rural de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, está orientada a favorecer la inserción de los pequeños y medianos productores en el agro y en la economía nacional, y por esta vía, contribuir al alivio de la pobreza en las áreas rurales.

Los programas que constituyen el instrumento de ejecución de esta política, apuntan a la consolidación y expansión económico-productiva del sector, su desarrollo organizativo y una mayor vinculación con instituciones públicas y privadas, diferenciándose en sus acciones, en función de la heterogeneidad que caracteriza a la pequeña y mediana producción agropecuaria."

- PROINDER (Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios)
- ProderNEA (Proyecto de Desarrollo Rural de las Provincias del Noreste Argentino)
- ProderNOA (Proyecto de Desarrollo Rural de las Provincias del Noroeste Argentino)
- ProderPa (Proyecto de Desarrollo Rural de la Patagonia)
- PSA (Programa Social Agropecuario)
- Apoyo a pequeños productores en el marco de la ley 25.080
- CAPPCA (Proyecto Forestal De Desarrollo. Componente Apoyo a Pequeños Productores para la Conservación Ambiental)
- Mujer Campesina (Proyecto Mujer Campesina)
- Programa de Reconversión de Áreas Tabacaleras

PROINDER (Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios)

Generalidades

El Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER) comenzó sus acciones en mayo de 1998 y su primera etapa se cerró en diciembre de 2007. Durante este período contó con un presupuesto total de 100 millones de dólares, de los cuales el 75% fue aportado por el BIRF y el 25% restante por el Gobierno Nacional.

El PROINDER es un programa de cobertura nacional ejecutado por la SAGPyA que actúa de manera descentralizada en las 23 provincias, y que tiene por objetivos fundamentales:

- mejorar las condiciones de vida de 40.000 pequeños productores agropecuarios pobres a través de la mejora de sus ingresos en forma sostenible y el incremento de su grado de organización y participación. Para esto, el PROINDER financia inversiones de pequeña escala no reembolsables destinadas a subproyectos productivos prediales y pequeñas obras de infraestructura comunitaria, cada uno de ellos apoyados por asistencia técnica también financiada por el Proyecto.
- fortalecer la capacidad institucional nacional, provincial y local para generar políticas de desarrollo rural. Con este objeto el Proyecto promueve la realización de estudios y brinda apoyo técnico a los gobiernos provinciales. Asimismo realiza actividades de capacitación destinadas a técnicos y productores, y desarrolla y difunde tecnologías adecuadas para las comunidades rurales de bajos recursos.

PRODERNEA

El PRODERNEA es un Programa de inversiones en el área rural cuyo propósito es contribuir a superar las condiciones que generan la pobreza rural, a través del aumento sostenible del ingreso y de la capacidad de autogestión de pobladoras y pobladores rurales e indígenas de las provincias del noreste argentino.

Para ello brinda asistencia técnica y financiera, apoyo en la gestión de proyectos y capacitación para aumentar y diversificar las explotaciones existentes, facilitar cambios tecnológicos y capitalizar a las pequeñas unidades productivas y de negocios.

Este programa se desarrolla en las Provincias de Formosa, Corrientes, Chaco y Misiones.

Tiene como objetivos:

Fortalecer las capacidades de las organizaciones de beneficiarios ya existentes o a crearse para la gestión de emprendimientos asociativos.

Brindar asesoramiento para llevar a cabo los proyectos que identifiquen, abarcando aspectos organizativos, productivos, de gestión, de tecnología y comerciales.

Asistir en la formulación participativa de proyectos agropecuarios y no agropecuarios orientados al mercado.

Favorecer el desarrollo de un mercado local y regional de servicios técnicos de apoyo a la pequeña producción.

Se busca apoyar a los usuarios para que mejoren las capacidades de negociación y autogestión y adquieran experiencia y conocimientos necesarios para operar nuevos negocios y tecnologías, generando economías de escala y favoreciendo su inserción en los mercados.

PRODERNOA

El PRODERNOA es un proyecto de inversión en actividades productivas y de servicios en el área rural, que potencia los recursos disponibles de los pequeños agricultores y de los grupos vulnerables.

Para ello brinda asistencia técnica y financiera, apoyo en la gestión de proyectos y capacitación para aumentar y diversificar las explotaciones existentes, propiciar cambios tecnológicos, capitalizar a las pequeñas unidades productivas y de negocios y facilitar la inserción en los mercados.

Este Programa, integrado por las provincias de Catamarca, Jujuy, Salta y Tucumán, se ejecuta actualmente en las provincias de Catamarca y Tucumán.

Objetivos:

Introducir mejoras en la productividad de actividades agropecuarias, agroindustriales y otras actividades económicas rurales no agropecuarias.

Diversificar las actividades económicas.

Fortalecer la capacidad de autogestión y de organización de los beneficiarios.

Impulsar mejoras en la gestión empresarial, el desarrollo de negocios y las vinculaciones con los mercados.

Facilitar el saneamiento de títulos fundiarios.

Establecer mecanismos sustentables para la provisión de servicios de información, asesoría y promoción de negocios a los beneficiarios.

Asistir a grupos focalizados de las provincias, caracterizados por carencias extremas.

Fortalecer la perspectiva de género y la integración socio-productiva de los jóvenes a través de las actividades del proyecto.

Instrumentos:

Los pobladores (mujeres y hombres) recibirán asesoramiento en la formulación y planificación del proyecto. La evaluación de sus necesidades se realizará con la participación de un técnico de campo especializado en el tema.

PRODERPA:

Es un proyecto de desarrollo rural dirigido a mejorar las condiciones económicas y sociales de la población rural pobre de las provincias de Chubut, Neuquén, Río Negro y Santa Cruz.

Está basado en un enfoque territorial y actúa descentralizadamente, con respuestas oportunas y diferenciadas para cada microrregión seleccionada.

Institucionalmente depende de la Subsecretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar y cuenta con una coordinación nacional que cumple funciones normativas y metodológicas y con coordinaciones provinciales que implementan las acciones en terreno. Se financia con fondos del Gobierno Nacional (GOA), del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y contrapartes provinciales.

El ProderPA respaldará los empeños de la población beneficiaria por mejorar su capacidad de generación de ingresos ayudándola a transformar las actividades económicas de subsistencia en pequeñas empresas sustentables tanto de índole agrícola como no agrícola. Asimismo, proporcionará a las organizaciones económicas de los beneficiarios un acceso sistemático a los mercados rurales y a servicios de apoyo técnico centrados en actividades agrícolas, ganaderas, forestales, microempresariales y artesanales novedosas y rentables, en el marco de una estrategia operativa impulsada por la demanda, participativa y orientada al mercado.

Objetivos

Lograr una integración económica eficaz y reducir las condiciones de vulnerabilidad económica y social de la población rural pobre patagónica, de forma sostenible para el ambiente y con equidad de género; mediante un proceso de construcción de activos, mejorando su acceso a posibilidades comerciales, recursos técnicos y financieros y mercados de trabajo locales y nacionales.

PSA (Programa Social Agropecuario)

PROYECTO - Objetivos

El Programa Social Agropecuario es una propuesta de promoción dirigida a los pequeños productores minifundistas de todo el país, tendiente a superar las restricciones financieras, productivas y sociales y lograr, a través de una estrategia organizativa grupal, una inserción social más plena y equitativa de los mismos.

Los objetivos generales del Programa Social Agropecuario son:

Contribuir, mediante la asistencia técnica y financiera y la capacitación, al mejoramiento de las actividades productivas y de los niveles de ingreso de los productores minifundistas.

Generar un espacio de participación que facilite la organización de los productores minifundistas, a los efectos de que puedan asumir su propia representación y desarrollar su capacidad de gestión.

Promover la participación organizada de los pequeños productores en las decisiones de políticas, programas y proyectos a nivel local, provincial y nacional

El PSA cuenta con el financiamiento del Estado Nacional (Ley de Presupuesto), habiendo iniciado sus acciones en abril 1993, las que continúan hasta el presente

PROYECTO - Coordinación

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA) a través de la Unidad Técnica de Coordinación Nacional (UTCN), es la responsable de la dirección, administración y control financiero; programación y seguimiento y asesoría general del Programa. A nivel provincial la ejecución es responsabilidad de las Unidades Provinciales (UPs).

PROYECTO - Selección

El beneficiario debe residir en el área del Proyecto, responder a un perfil de pequeño productor con superficie total no mayor a 25 hectáreas; trabajar directamente en su explotación con mano de obra familiar, siendo la principal fuente de ingreso el producto de su finca; estar organizado en algún tipo de asociación, no tener acceso al sistema financiero formal; no ser moroso del PPNEA ni de otros programas de crédito.

Dentro de este sector de la pequeña producción el PRODERNEA se orienta específicamente a aquel con posibilidad de incorporarse competitivamente a los mercados (con producción primaria, agroindustrial o de servicios).

LEY 26.432 INVERSIONES PARA BOSQUES CULTIVADOS - Prorroga de la Ley 25.080 (10 AÑOS MAS A PARTIR DE SU VENCIMIENTO)

PRAT - PROGRAMA DE RECONVERSION DE AREAS TABACALERAS

La producción tabacalera se caracteriza por la gran demanda de mano de obra a nivel cultivo, por lo cual esta actividad continúa siendo mano de obra intensiva.

Adicionalmente, si bien su producto final es criticado por su incidencia en la salud humana, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación entiende que dicho producto, por la importancia que reviste para las economías regionales y por las preferencias del consumidor, no puede ser descartado de la producción nacional, pero es consciente de la necesidad de desarrollar un producto más amigable con el medio ambiente y el consumidor, respetando una serie de parámetros que distinguen al producto argentino. (Objetivo delineado en la Resolución SAGPyA. N° 520/2004).

Por tal motivo, en el marco del ordenamiento de la actividad tabacalera propuesta en la Ley N° 19.800 esta Secretaría impulsa, desde hace varios años, transformaciones a la operatoria de la producción tabacalera tratando de dinamizarla y modernizarla. En tal sentido, se procura adecuar al Fondo Especial del Tabaco (FET) dotándolo de mecanismos financieros mediante los cuales pueda maximizarse el apoyo crediticio, técnico y social, tanto para la actividad tabacalera como para emprendimientos que se deriven de la reconversión del sector.

Así se creó el Proyecto de Reconversión de Areas Tabacaleras (PRAT), con financiamiento del FET cuyo objetivo principal es orientar, coordinar y supervisar las acciones tendientes a alcanzar la modernización, reconversión, complementación y diversificación de las áreas tabacaleras, tanto en la producción primaria como en la

cadena agroindustrial asociada, cuidando el medio ambiente y el bienestar del productor y consumidor.

En este sentido los lineamientos de la política tabacalera nacional, tienden a mejorar las cualidades del tabaco, tanto en lo que hace a su impacto en el ecosistema, como en lo concerniente a la salud del fumador y el bienestar del productor. De ahí que entre sus pautas se determinara que del valor del cigarrillo, un 7% del mismo se destinara a cumplimentar dichos lineamientos, financiando acciones que van desde la sustitución de producciones y/o su complementación hasta el cuidado del medio ambiente, la provisión de recursos extraordinarios ante adversidades climáticas, como así también el cuidado de los ingresos del productor.

Las principales acciones del Programa se orientan a:

Mejorar el sistema de comercialización del tabaco y desarrollar su producción.
Fomentar la complementación de la producción tabacalera con otras primarias y agroindustriales diversificando los ingresos y disminuyendo los riesgos.
Apoyar la diversificación, tecnificación y reconversión del sector tabacalero mediante la asistencia técnica y la capacitación de los productores.
Apoyar al productor tabacalero con créditos diferenciados para la diversificación, tecnificación y reconversión de su explotación.
Impulsar la superación de problemas vinculados con el régimen de la tenencia de la tierra y desde el año 2002 el PRAT, dentro de los lineamientos de la política tabacalera nacional prioriza acciones tendientes a mejorar las cualidades del tabaco, tanto en lo que hace a su impacto en el ecosistema, como en lo concerniente a la salud del fumador y el bienestar del productor:

Para ello, se focalizó las acciones en 3 puntos básicos:

Política ambiental:

Colaborando en la vigilancia de la introducción de variedades transgénicas.
Eliminación del Bromuro de Metilo a efectos de no dañar las concentraciones de ozono en la atmósfera. Se ha eliminado su uso en un 100% en las Provincias de Misiones y Salta y en el 2008 se busca eliminar el 100% en el resto de las áreas tabacaleras.
Ampliando el área forestal de las áreas tabacaleras.
Procesamiento de desechos derivados de la producción y/o industria solventada con recursos del FET.
Calidad de vida del productor y del fumador

Disminución de la incidencia del trabajo infantil desarrollando actividades que tiendan a controlar y minimizar su aplicación en tareas incompatibles con el desarrollo físico del niño y que limiten sus acciones educativas y/o de capacitación, tanto en tareas rurales como extra rurales.
Capacitación de la mujer rural y de la juventud.
Obras de infraestructura
Higiene y seguridad en el trabajo.
Capacitación empresarial.

Calidad del producto.

Reconversión del sistema de secado del tabaco Virginia disminuyendo por ende el nivel de nitrosamina en el producto primario.
Trazabilidad de la producción tabacalera garantizando que el producto final fue obtenido con buenas prácticas agroquímicas.
Moho azul. Colaborar en el desarrollo de un protocolo sanitario que permita alcanzar otros mercados y mantener los existentes.
Distribución de recursos del 80%:

En el marco de la Ronda Uruguay del GATT, hoy institucionalizada con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se alcanzó el Acuerdo Agrícola que estableció compromisos en varias áreas entre las que se encuentran los "Compromisos en materia de Ayuda Interna" (Importe que Abona el FET), asumidos por los países miembros. El Acta Final de Negociaciones Comerciales Multilaterales; las Decisiones, Declaraciones y Entendimientos y el Acuerdo por el que se establece la OMC, fueron aprobadas en nuestro país a través de la promulgación de la Ley N° 24.425, de fecha 23 de diciembre de 1994.

El Acuerdo Agrícola establece en los Art. 3° y 6° que las medidas de ayuda interna correspondientes a la caja Ambar (Medida Global de Ayuda, MGA) consignadas en la parte IV de la lista de cada Estado Miembro, constituye una limitación a las subvenciones, no pudiendo prestarse ayuda a productores nacionales por encima de los niveles de compromiso de reducción especificados en la Sección I de la citada lista. La Caja Ambar (precio FET) limita, a partir de la campaña 2004-2005, esta ayuda a U\$S 75 millones. Para la presente campaña el 80% de los recursos esperados del FET superarán ampliamente esta cifra, en aproximadamente U\$S 22 millones, por lo cual deberá asignarse el remanente como proyectos de reconversión, tecnificación y diversificación disociados de la producción y precios internos e internacionales. En función de ello resulta necesario establecer la producción y la calidad de tabaco lo más real posible a efectos de poder asignar los precios FET para todos los tabacos sin sobrepasar el tope de la OMC.

Empresas fabricantes de cigarrillos:

La participación en la venta de cigarrillos en el mercado ha variado significativamente en el último año dado que antes de la firma del Convenio entre Industria y Ministerio Economía y Producción, en el mercado prevalecían solo dos empresas (Massalin y Nobleza) y con un incipiente crecimiento de las empresas chicas. Luego de la firma del Convenio y en función de los ajustes que se dieron en los cigarrillos, el crecimiento de las empresas chicas fue en sostenido aumento, llegando al 11% del mercado, situación que comenzó declinar a partir del lanzamiento de productos de menor valor por las empresas líderes llegando hoy la participación de las Pymes a menos del 4% del mercado total.

Tipología de proyectos a presentar en el PRAT.

Proyectos de capacitación y asistencia técnica.
Proyectos de mejoramiento de la infraestructura predial y extrapredial.
Proyectos de financiamiento en la instalación de plantas agroindustriales.
Proyectos de investigación y extensión
Proyectos de financiamiento de servicios generales a la producción.
Proyectos de regularización de tenencia de la tierra.
Proyectos de asistencia social a productores.

PROMOCIÓN DE INVERSIONES EN ECONOMÍAS REGIONALES

Créditos por \$ 500 Millones para financiar inversiones en Agroindustria y en producción primaria de Economías Regionales.

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos con el propósito de consolidar el proceso de crecimiento del sector agroalimentario y alcanzar una mayor articulación productiva con impacto local, firmo con el Banco de la Nación un convenio para bonificar la tasa de interés de créditos, los destinatarios son:

a) Productores agropecuarios de economías regionales que desarrollen las actividades de: fruticultura (frutas finas, carozo, olivo, etc.), legumbres, arroz, cultivos industriales (yerba mate, algodón, tabaco, etc.), otras producciones vegetales o animales no tradicionales (hongos, papa andina, carnes exóticas, animales pelíferos).

b) Productores agropecuarios de todo el país que desarrollen las siguientes actividades primarias: Hortícolas, Aromáticas, Producciones orgánicas, Miel, Caprinos y ovinos y Forestación.

c) Empresas agroindustriales de todo el país que realicen las siguientes actividades o servicios a saber: Plantas de clasificación, empaque, extracción y envasado; Secaderos; Industrialización de alimentos (embutidos, conservas y congelados de productos de origen animal y vegetal, etc.); Bodegas, molinos y frigoríficos: sólo ampliación, modernización o remodelación; Plantas de Deshidratado; Túnel de frío; Plantas de alimento balanceado; Plantas de Biocombustible y Agroindustrias vinculadas a la cadena forestal, algodonera, ovina y/o caprina, sólo hasta la primer transformación.

Los créditos son en pesos, destinados a financiar inversiones y capital de trabajo vinculado a la inversión con un plazo de hasta 10 años. La tasa de interés es fija durante los primeros 5 años y variable el resto del plazo aplicándose $BADLAR + 4\%$.

La Secretaría bonifica la tasa de interés durante todo el plazo del crédito en 6% anual, por lo que la tasa final al productor durante los primeros 5 años resulta de 8% anual fija en pesos. No hay límite para el monto del crédito a tomar, pero la bonificación es sólo para los primeros \$500.000.

Para más detalle pueden tomar contacto con la Unidad de Financiamiento Agropecuario de la Secretaría de Agricultura llamando a la línea gratuita de consultas 0800-555-3462 o bien por correo electrónico finagro@mecon.gov.ar, o con el Banco Nación al 0810-666-2476.

PLAN GANADERO

Compensaciones Por Venta

La compensación a productores de cría bovina por venta de terneros/as con destino exclusivo a invernada tiene como objetivo paliar las consecuencias generadas por las condiciones

COMPENSACIONES POR VENTA

La compensación a productores de cría bovina por reventa de terneros/as con destino exclusivo a invernada tiene como objetivo paliar las consecuencias generadas por las condiciones desfavorables del sector.

Res. SAGPyA 168/2009 - Compensaciones a las ventas de terneros/as con destino a invernada.

Beneficiarios:

Si Ud. es propietario de hasta 600 vacas sumando todos sus RENSPA (según consta en acta/s de vacunación de Fiebre Aftosa del 2do período de 2008), y realizó la venta de sus terneros/as con destino a invernada entre el 1 de enero y el 30 de junio de 2009; podría ser beneficiario de la presente compensación.

La solicitud se podrá realizar por única vez, con lo cual no la inicie hasta haber terminado de realizar sus ventas.

Una vez enviado, Ud. podrá realizar un seguimiento de su trámite, mediante su CUIT, en esta misma página Web.

Recuerde que esta presentación la podrá hacer por única vez; por lo tanto asegúrese que todos los datos que incluya en la presentación, así como la documentación respaldatoria, sean correctos.

Recuerde también que esta compensación incluye los terneros/as vendidos hasta el 30 de Junio de 2009 y podrá realizar la solicitud de compensación hasta el 31 de Septiembre de 2009. Para definir la fecha de venta se considerará la de la factura de venta, por lo tanto, en caso de realizar ventas con plazo, reclame las correspondientes facturas independientemente del plazo pactado con su comprador.

Cómo acceder al beneficio

Deberá completar los datos requeridos en el Formulario electrónico disponible en www.sagpya.gov.ar/compensaciones. El sistema está disponible para su ejecución y correspondiente solicitud en esta página.

Una vez completos todos los ítems solicitados, sin omitir ni falsear ningún dato, deberá imprimir dicha planilla, la cual remitirá, en carácter de Declaración Jurada (DJ), con firma certificada por autoridad competente (entidad bancaria, juez de paz o escribano) y por única vez, junto con la documentación respaldatoria, a:

- Av. Paseo Colón 922, 1er Piso, Of. 110, CABA, CP C1063ACW. A nombre de: "Compensación por venta de Terneros de Invernada, Res. SAGPyA 168/09"
- Aclarar en el Remitente: Solicitante y CUIT. Ambos tal cual se cargaron en el "Formulario Electrónico".

Documentación respaldatoria que deberá remitir junto con la DJ

- Personas Físicas: fotocopia legible del DNI
- Personas Jurídicas: Fotocopia del Estatuto con la constancia de inscripción ante el organismo de control societario donde esté radicada, y documentación que acredite la personería del firmante de la solicitud del beneficio. En el caso en el que el firmante sea

un apoderado, deberá sumar a lo anterior la fotocopia del correspondiente poder acreditante.

- Constancia de CUIT actualizada. (disponible en www.afip.gov.ar)
- Fotocopia del/de las acta/s de Vacunación contra la Fiebre Aftosa correspondiente/s a la 2° campaña de 2008. En su defecto, por tratarse de zonas sin vacunación, remitir la constancia de stock emitida por el SENASA con firma y sello.
- Constancia de CBU original emitida por el Banco donde esté radicada la cuenta, con la indicación expresa de los datos del titular, que debe ser coincidente con el solicitante, sin excepción, con firma y sello del banco.
- Fotocopia de la/s factura/s de venta/s declarada/s en la solicitud. En el caso de facturas tipo A ó B con su n° de CAI y fecha de vencimiento.
- Fotocopia del/de los Documento de Tránsito Animal (DTA) declarado/s en la solicitud. En su defecto, podrá remitir fotocopias del talón de constancia del mismo o un certificado original emitido y firmado por el SENASA donde aclare el Nro. de DTA, cantidad y tipo de cabezas y fecha.

Modalidad del beneficio

hasta 100 terneros → \$60 c/u

de 101 a 200 terneros → \$30 c/u

de 201 a 300 terneros → \$20 c/u

La presente compensación tiene como tope 300 cabezas o su equivalente \$11.000.

Ej 1: Por la venta de 170 terneros/as sería compensado en \$8.100

Ej 2: Por la venta de 300 terneros/as sería compensado en \$11.000

Ej 3: Por la venta de 385 terneros/as sería compensado en \$11.000

11.2 MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL

Funciones y Objetivos:

La función del Ministerio de Desarrollo Social es asistir al Presidente de la Nación y al Jefe de Gabinete de Ministros, en todo lo inherente a la promoción y asistencia social orientada hacia el fomento de la integración social y desarrollo humano, la atención y la reducción de las situaciones de vulnerabilidad social, el desarrollo de igualdad de oportunidades para estos sectores, capacidades especiales, menores, mujeres y ancianos, la protección de la familia y el fortalecimiento de las organizaciones comunitarias, así como en lo relativo al acceso a la vivienda digna, y al cumplimiento de los compromisos asumidos en relación con los tratados internacionales y los convenios multinacionales, en materia de su competencia y, en particular:

1. Entender en la determinación de los objetivos y políticas del área de su competencia;
2. Ejecutar los planes, programas y proyectos del área de su competencia elaborados conforme las directivas que imparta el Poder Ejecutivo Nacional;
3. Entender en la ejecución de las acciones tendientes a modificar actitudes de la población desde el punto de vista social, así como también en la planificación y fiscalización de todo lo relativo a la promoción, protección, integración, capacitación y desarrollo de los grupos humanos con problemas sociales, dentro de las políticas establecidas por el Gobierno Nacional, los tratados y convenios internacionales;
4. Entender en los casos de emergencias sociales, en coordinación con el Ministerio de Salud, que requieran el auxilio del Estado;
5. Entender en las medidas y acciones tendientes a obtener financiamiento para planes de desarrollo social, dentro de las pautas establecidas por el Jefe de Gabinete de Ministros, controlando -en el ámbito de su competencia- el cumplimiento por los organismos ejecutores -nacionales, provinciales o municipales- de los compromisos adquiridos;
6. Entender en la administración de los fondos provenientes de los juegos de azar;
7. Entender en la coordinación de toda la política social del Estado Nacional y sus respectivos planes de desarrollo en los ámbitos nacional, provincial y municipal, diseñando, promoviendo y ejecutando las actividades tendientes a mejorar la estructura institucional de las políticas y programas sociales públicos;
8. Intervenir en las actividades de carácter internacional relacionadas con el desarrollo social de nuestro país como así también ejercer la representación de la República Argentina en las reuniones, foros y ámbitos internacionales vinculados con el desarrollo y la promoción social;
9. Entender en la reglamentación, control y auditoría de los programas sociales descentralizados a las provincias, municipios y organizaciones no gubernamentales, por transferencia o coparticipación;

10. Intervenir en la definición de los criterios de asignación de recursos financieros del Estado Nacional destinados a la población en situación de vulnerabilidad Social;
11. Entender en la organización y operación de un sistema de información social, con indicadores relevantes sobre los grupos poblacionales en situaciones de vulnerabilidad, que permita una adecuada focalización del conjunto de las políticas y programas sociales nacionales, como así también en la identificación, selección y registro único de las familias e individuos beneficiarios y el establecimiento y ejecución sistemática de monitoreo de dichos programas, evaluando el resultado de los mismos;
12. Entender en la formulación, normalización, coordinación, monitoreo y evaluación de las políticas alimentarias implementadas en el ámbito nacional, provincial y municipal, como así en la formulación, ejecución, monitoreo y evaluación de todos los programas alimentarios implementados en el ámbito nacional;
13. Intervenir en la elaboración y ejecución de acciones tendientes a lograr el pleno desarrollo personal de las personas con capacidades especiales;
14. Entender en la ejecución de acciones de asistencia directa a personas en situación de riesgo social, tanto del país como fuera de él, participando en acciones en cumplimiento de compromisos o planes de ayuda internacionales;
15. Entender en la formulación de las políticas destinadas a la infancia y a la adolescencia y en el diseño, ejecución, coordinación, monitoreo y evaluación de programas de promoción, protección, integración social y defensa de los derechos de los menores, siguiendo los lineamientos de la Convención Internacional sobre los Derechos del Niño;
16. Entender en la formulación de las políticas de promoción social destinada a la Juventud;
17. Elaborar programas de promoción, protección y desarrollo de la familia, y en los tendientes al cumplimiento de los objetivos previstos en el artículo 75, inciso 23, de la Constitución Nacional;
18. Entender en la elaboración, dirección y fiscalización de los regímenes relacionados con menores, ancianos, mujeres, jóvenes, personas con capacidades especiales y otros sectores de la comunidad que se encuentren en estado de vulnerabilidad social, así como en la defensa de sus derechos;
19. Elaborar, ejecutar y fiscalizar las acciones del área, tendientes a lograr la protección y la defensa de los derechos de las comunidades aborígenes y su plena inclusión en la sociedad;
20. Entender en la formulación de las políticas destinadas a la tercera edad y en la coordinación de programas de promoción e integración social de las personas mayores;
21. Intervenir en la elaboración de normas de acreditación que regulen el funcionamiento, control y evaluación de las instituciones y organizaciones destinadas a la atención de las personas mayores;

22. Entender en la formulación, ejecución, coordinación, monitoreo y evaluación de programas destinados al fortalecimiento de instituciones locales y a la promoción del desarrollo social;
23. Entender en la formulación de políticas tendientes al fortalecimiento de la economía social y en el diseño, ejecución, monitoreo y evaluación de programas de microcréditos destinados a la población en situación de vulnerabilidad social;
24. Entender en las acciones que promuevan el desarrollo humano mediante la promoción de actividades productivas en zonas rurales y urbanas;
25. Intervenir en la elaboración, ejecución y fiscalización de programas integrados de seguridad social en lo atinente a los aspectos del ámbito de su competencia;
26. Entender en la elaboración, aplicación, ejecución y fiscalización de los regímenes de mutualidades y en el control de las prestaciones sociales brindadas por entidades cooperativas;
27. Entender en la asignación y distribución de subsidios tendientes a resolver estados de necesidad no previstos o no cubiertos por los sistemas en vigor, y en los que se otorguen a entidades públicas o privadas que desarrollan actividades en beneficio de la población;
28. Entender en la elaboración de los planes de urbanismo destinados a adecuar la vivienda, la infraestructura de servicios y el equipamiento social tanto rural como urbana, a los principios de higiene y salubridad indispensables para el desarrollo integral de la familia;
29. Entender en la elaboración de programas de vivienda e infraestructura social en coordinación con las áreas competentes;
30. Entender en la promoción, cooperación y asistencia técnica de las instituciones de bien público destinadas a la asistencia de la población, como así en el registro y fiscalización de aquellas y de los organismos no gubernamentales, organizaciones comunitarias y de base, y en la coordinación de las acciones que permitan su adecuada y sistemática integración en las políticas y programas sociales;
31. Entender en la promoción, programación, ejecución y control de actividades tendientes a la reactivación de conjuntos sociales, mediante la paulatina delegación de responsabilidades sociales desde el Estado hacia la comunidad o entidades intermedias, siguiendo el principio de subsidiariedad.
32. Entender en la aplicación de los tratados internacionales relacionados con los temas de su competencia, e intervenir en la formulación de convenios internacionales en los asuntos propios de su área.

Plan de desarrollo local y economía social.

 “Manos a la Obra”

Este Plan fue pensado con el objetivo lograr un desarrollo social económicamente sustentable que permita generar empleo, mejorar la calidad de vida de las familias. Lo que se busca es promover la inclusión social a través de la generación de empleo y de la participación en espacios comunitarios.

Desde su inicio, se orientó a mejorar el ingreso de la población vulnerable; promover el sector de la economía social o solidaria y fortalecer a las organizaciones públicas y privadas, así como impulsar espacios asociativos y redes para mejorar los procesos de desarrollo local. El Plan tiene en cuenta:

- Apoyo económico y financiero a emprendimientos productivos, encadenamientos productivos, servicios de apoyo a la producción y a la comercialización.
- Fortalecimiento institucional, tomando en cuenta el desarrollo de actividades socio-productivas desde una perspectiva de desarrollo local en el marco de políticas sociales.
- Asistencia técnica y capacitación a los emprendedores de unidades de producción de los proyectos de la economía social.

El plan “Manos a la Obra” se propone financiar proyectos integrales de desarrollo territorial socio – productivos, que favorezcan la inclusión social a partir de las distintas experiencias, oficios, recursos y habilidades de los vecinos y de las características propias de cada municipio y localidad. Procura generar puestos de trabajo, mejorar los ingresos por hogar, disminuir los niveles de pobreza y exclusión, aprovechar los recursos y la capacidad institucional existente en cada rincón del país.

Este Plan se propone consolidar los vínculos entre las organizaciones gubernamentales y de la sociedad civil, para ello es necesario integrar el capital social y el capital económico

El plan “Manos a la Obra”, busca desarrollar las capacidades de las personas para que juntas puedan construir alternativas de trabajo y mejorar las condiciones en que viven. Está destinado a grupos de personas organizadas en forma asociada que necesiten trabajo y tengan una alternativa laboral que estén llevando adelante o necesiten apoyo para empezar.

A través de este plan, se otorgará apoyo técnico y financiero a proyectos o acciones socio-productivas que ya están en marcha o por comenzar, destinando herramientas, equipamiento, insumos y otras inversiones necesarias.

El mismo se lleva a cabo, a partir de convenios suscritos con los gobiernos provinciales, locales y organizaciones de la sociedad civil. Se trata de un trabajo de reconocimiento del perfil de desarrollo, de las capacidades, recursos, habilidades y necesidades que presenta cada localidad, para luego proyectar alternativas productivas que apunten a mejorar la calidad de vida de los protagonistas y que queden expresados en un proyecto integral de desarrollo territorial socio - productivo que deberá generar:

- a) apoyo al ingreso de las familias en situación de pobreza, promoviendo la inclusión social a través del subsidio y la participación en proyectos productivos;
- b) Fortalecimiento de espacios asociativos locales;
- c) Capacitación y asistencia técnica a pequeñas unidades económicas productivas individuales y colectivas; y
- d) Asistencia económica y financiera, proporcionando materiales de trabajo y organizando una red de unidades de financiamiento, para apoyar los proyectos productivos y la comercialización de productos.

Los proyectos presentados pueden ser destinados a la producción agroindustrial, la elaboración de manufacturas, servicios y comercio.

El Plan presenta las siguientes líneas de financiamiento: Emprendimientos Productivos Unipersonales / Familiares y Asociativos, Servicio de Apoyo a la Producción, Encadenamientos Productivos y Fortalecimiento de los Actores de la Economía Social

✓ *Modalidades de Financiamiento:*

El plan se propone consolidar los vínculos entre las organizaciones gubernamentales y las organizaciones sociales, integrando el capital social y el económico. Financia proyectos socio- productivos que favorezcan la inclusión social a partir de las distintas experiencias, oficios, recursos y habilidades de la gente y de las características propias de cada municipio y localidad. Está destinado a grupos de personas organizadas en forma asociada que necesiten trabajo y tengan una alternativa laboral que estén llevando adelante o necesiten apoyo para empezar.

El plan financia insumos, herramientas, maquinarias y otros gastos necesarios para la puesta en marcha del emprendimiento y su fortalecimiento. No se financian vehículos, inmuebles, construcción de estructuras fijas, ningún tipo de bienes registrables, alquileres o pago de servicios.

En estos momentos tiene las siguientes modalidades de financiamiento:

1. Proyecto Integral para el Desarrollo Territorial Socio Productivo que abarca:
Emprendimiento productivos unipersonales/ familiares, asociativos, encadenamientos productivos, servicios de apoyo a la producción y a la
2. comercialización y fortalecimiento de actores de la economía social.
3. Programa de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la economía social "Padre Carlos Cajade".
4. Subsidios de carácter no reintegrable a las Organizaciones Administradoras (Municipios, Agencias de Desarrollo Local, ONGs y organizaciones de la sociedad civil), con el objeto de financiar una propuesta integral de apoyo a emprendimientos individuales y/o asociativos, dedicados a la producción de bienes y/o servicios con potencialidad de comercialización. Su principal factor productivo es la capacidad de trabajo de sus integrantes, organizada de forma autogestiva y solidaria:

- Emprendimientos productivos Unipersonales / familiares: Son emprendimientos con posibilidades de desarrollarse por las capacidades y el trabajo de sus miembros, que responden a la lógica de la economía social y requieren pequeñas inversiones que complementen su equipamiento y/o capital de trabajo para mejorar los ingresos familiares. Se brinda apoyo económico destinado a la adquisición de insumos, materiales y/o bienes de capital, hasta un monto en correspondencia con diez (10) salarios mínimos vital y móvil, por emprendimiento a apoyar, debidamente fundamentado en la propuesta integral presentada por la Organización Administradora.

- Emprendimientos productivos asociativos comerciales: Comprenden a grupos asociativos, desde tres integrantes organizados en torno a una actividad productiva, que requieren de inversiones para su desarrollo productivo y mejorar la comercialización de sus productos. Se brinda apoyo económico destinado a la adquisición en insumos, materiales y/o bienes de capital, hasta un monto en

correspondencia con diez (10) salarios mínimos, vital y móvil por persona asociada al emprendimiento productivo, debidamente fundamentado en la propuesta integral presentada por la Organización Administradora.

- Servicio de Apoyo a la Producción y a la Comercialización es un proyecto que presta un servicio específico al proceso productivo y/o a la inserción comercial de un conjunto de emprendimientos.

Cabe aclarar que se financian proyectos agropecuarios, pesqueros, agroindustriales, de insumos para la industria, producción de bienes vinculados a la construcción y al mantenimiento edilicio, de servicios rurales, agropecuarios y de comercio. Pero no se financia la compra de terrenos, pagos de arriendos e impuestos, construcción de instalaciones, pago y refinanciación de deudas o compra de rodados.

Programa de Microcréditos: “Padre Carlos Cajade”

El “Programa Nacional de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social “Padre Carlos Cajade” se enmarca en una estrategia integral de desarrollo productivo con inclusión social, que el Ministerio de Desarrollo Social lleva adelante a través del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”.

El Programa es administrado por la Comisión Nacional de Coordinación del Microcrédito, integrada por distintas instituciones nacionales y cuenta con un Comité Asesor con representantes de todas las jurisdicciones territoriales donde desarrolla actividades.

Los objetivos principales del programa son:

- ⇒ Proveer de microcrédito a los emprendedores sociales;
- ⇒ Extender el alcance del microcrédito a todas las regiones del país;
- ⇒ Promover y desarrollar una institucionalidad que involucre tanto a actores públicos como privados y ,
- ⇒ Disminuir el costo e incrementar el volumen de recursos que se encuentran disponibles para microcrédito.

Los emprendimientos que pueden ser financiados por el Programa de Microcrédito son las actividades de producción, consumo y comercialización que se encuentran funcionando y que se desenvuelven en condiciones de escasa disponibilidad de capital.

No está dirigido a actividades que recién se inician, que demandan otro tipo de herramientas que se contemplan en el Programa Manos a la Obra.

El destino del microcrédito es para capital de trabajo de las unidades económicas, esto es, insumos y herramientas.

La tasa de interés anual efectiva es del 6 por ciento sobre saldos y corresponde a la tasa con la cual deben ser estimados los montos de devolución de los préstamos otorgados por las Organizaciones Ejecutoras con fondos de la Comisión.

Microcréditos: “Banco Popular de la Buena Fe”

El Banco Popular de la Buena Fe es una propuesta de la Comisión Nacional de microcrédito del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación que promueve el microcrédito para el desarrollo de emprendimientos productivos, de servicio o venta.

La iniciativa está destinada a emprendedores de los sectores populares de todo el país, que conforman grupos solidarios para acceder al crédito.

De esta forma, el microcrédito se transforma en una herramienta educativa de organización comunitaria y construcción de un entramado social.

Los objetivos que propone son:

- ✓ Generar autoempleo y mejorar la calidad de vida de los sectores populares más empobrecidos en el marco del desarrollo local y la economía social.
- ✓ Impulsar la autonomía de cada persona a través de la promoción de sus propias habilidades y saberes que generan trabajo digno. Generar protagonismo en cada uno y en la comunidad en su conjunto.
- ✓ Generar instancias de capacitación para el fortalecimiento de la organización, producción y comercialización de los emprendedores.

El Ministerio de Desarrollo Social transfiere subsidios para la constitución de los Bancos Populares de la Buena Fe a Organizaciones No Gubernamentales, denominadas "Organizaciones Regionales". Estas, a su vez, transfieren los fondos (para otorgar los microcréditos y para gastos operativos y de capacitación) a "Organizaciones Locales", donde se inician y funcionan los Bancos.

Cada Organización Local conforma un Equipo Promotor que tendrá la tarea de capacitar y acompañar a los emprendedores en la formulación de sus respectivos proyectos verificando su sustentabilidad.

Los emprendedores que quieren recibir el préstamo deben "entrar" en grupo de cinco. Son las personas que conforman cada grupo y su relación las que constituyen la garantía "solidaria". La palabra empeñada dada por el grupo es garante de cada uno de sus miembros.

Los préstamos son individuales y de montos pequeños. A medida que se devuelven, reciben un crédito de mayor monto de modo escalonado. Cada uno de los miembros ingresa con su propio proyecto (productivo, de servicios o reventa) o idea de proyecto, que será desarrollada con el apoyo de los promotores, durante un lapso aproximado de dos meses. Los créditos se devuelven en 25 pequeñas cuotas semanales, con un interés máximo del 6% anual.

Una vez entregados los créditos, los emprendedores conforman un Centro donde se reúnen semanalmente junto al Equipo Promotor a fin de devolver sus cuotas, evaluar la marcha de sus proyectos y responder a las diversas problemáticas socio-comunitarias que se planteen. Esta instancia que acompaña todo el desarrollo de los emprendimientos se denomina "Vida de Centro".

Los que participan de este Banco de la Buena Fe son:

- Asociaciones civiles, fundaciones, cooperativas, sindicatos y organizaciones eclesiales y de base que realizan convenios con el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación para llevar adelante la propuesta.
- Promotores del Banco Popular de la Buena Fe, dirigentes de organizaciones, líderes barriales, estudiantes y profesionales que se capacitan para promover el microcrédito.
- Prestarios: vecinos que trabajan o sueñan con un emprendimiento propio, que no acceden a crédito bancario y se organizan en grupos solidarios para acceder al microcrédito.

Lo distintivo del "Banquito" es la participación de emprendedores, promotores y organizaciones en la formulación, análisis y ajuste de la propuesta.

11.3 MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACION PRODUCTIVA

Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica

La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica es un Organismo Nacional dependiente del Ministerio de Ciencia y Tecnología e Innovación Productiva, dedicado a la promoción de actividades relacionadas a la ciencia, la tecnología y la innovación productiva.

La Agencia a través de sus cuatro Fondos – Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT), Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR), Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT) y Fondo Argentino Sectorial (FONARSEC) - promueve el financiamiento de proyectos tendientes a mejorar las condiciones sociales, económicas y culturales en la Argentina.

Las líneas de financiamiento cubren una amplia variedad de destinatarios desde científicos dedicados a investigación básica, hasta empresas interesadas en mejorar su competitividad a partir de la innovación tecnológica.

1. Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)

El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) administra recursos de distinto origen, tanto públicos como privados. Financia proyectos de innovación a través de distintos instrumentos, que se implementan por medio del proceso de Convocatorias Públicas o Ventanilla Permanente.

¿Qué se puede financiar?

a. Desarrollo Tecnológico

Proyectos dirigidos a elevar el nivel tecnológico de una empresa. Se financian a través de créditos, incentivos fiscales y subsidios, que pueden incluir propuestas para:

- Desarrollo de nuevos productos, dispositivos, materiales, procesos o servicios.
- Construcción de prototipos.
- Realización de ensayos a escala piloto.

Las actividades de desarrollo financiables pueden ser ejecutadas por las propias empresas o bien estar a cargo de centros universitarios, institutos del sistema público de ciencia y tecnología o instituciones privadas. Los beneficiarios deben comprometerse a aportar recursos de contrapartida y asumir la responsabilidad de reembolso de los recursos.

Podrá acceder al financiamiento cualquier empresa productiva del país, con independencia de su tamaño y sector de actividad, que cuente con un proyecto correctamente formulado, capacidad técnica y administrativa para ejecutarlo, y aptitud comercial para colocar el producto resultante en el mercado.

b. Modernización Tecnológica

- Proyectos destinados a potenciar la competitividad de las empresas a través de:

- Modificación o mejoras de tecnologías de productos o procesos actualmente en uso.
- Construcción de plantas piloto, desarrollo y producción de prototipos de productos y de series de productos.
- Introducción de tecnologías de gestión de la producción.
- Desarrollos tecnológicos necesarios para pasar de la etapa piloto a la etapa industrial.
- Certificación de calidad.

Podrá acceder al financiamiento cualquier empresa productiva del país, con independencia de su tamaño y sector de actividad, que cuente con un proyecto correctamente formulado, capacidad técnica y administrativa para ejecutarlo, y aptitud comercial para colocar el producto resultante en el mercado.

c. Gastos de Patentamiento

La Agencia responde a las demandas crecientes del sector industrial, en cuanto a la apropiación de los conocimientos y los resultados producto de las investigaciones y desarrollos realizados en las empresas PyMES.

Por ello, mediante el instrumento ANR PATENTES, se ha creado una herramienta de financiamiento destinada a las PyMES. Este instrumento tiene por objetivo la presentación de solicitudes de patentes (solicitudes nacionales y/o solicitudes en el extranjero) para promover la protección de los resultados innovadores tanto sea de producto, de procedimientos, como de los desarrollos científicos susceptibles de ser protegidos en diferentes áreas (según cada convocatoria).

d. Servicios Tecnológicos para Instituciones

Proyectos destinados a ofrecer un respaldo a instituciones cuyos laboratorios y centros de investigación necesiten fortalecer su aptitud para prestar servicios técnicos al sector privado. Se contemplan en estos proyectos gastos de infraestructura, equipamiento y capacitación.

Los créditos promueven la mejora o instalación de servicios altamente calificados. Las instituciones beneficiarias deberán contar con una organización técnica y administrativa que garantice la adecuada utilización de los recursos adjudicados. Las entidades interesadas podrán presentarse individualmente o en forma asociada.

Podrán ser beneficiarias Instituciones públicas o privadas del Sistema Científico-Tecnológico, Universidades Nacionales y Cámaras gremiales empresarias.

e. Servicios Tecnológicos para Pymes

Proyectos cuyo objetivo es financiar servicios tecnológicos demandados por las empresas y llevados a cabo en Instituciones Científico Tecnológicas o Universidades.

Algunos ejemplos de servicios financiables son: desarrollos tecnológicos específicos, metrología, certificaciones, análisis específicos, etc.

f. Capacitación

Proyectos que tienen por objetivo la capacitación y el reentrenamiento del personal de la empresa en nuevas tecnologías de producción o de gestión.

Estas actividades pueden tener una vinculación directa con la demanda de recursos humanos capacitados, que surja de un proyecto de desarrollo tecnológico o modernización tecnológica. También pueden responder a un propósito más general, orientado al desarrollo de capacidades en sectores industriales o tecnológicos.

g. Asistencia Técnica

Los proyectos de asistencia técnica tienen como fin apoyar a las empresas mediante la asistencia de consultores especializados.

El objetivo que se persigue es lograr la adaptación a nuevos niveles tecnológicos y la ejecución de proyectos de I+D; como así también generar desarrollo tecnológico, modernización o capacitación. Pueden comprender también la asistencia técnica para el diseño e implementación de tales proyectos y el desarrollo de planes de negocios originados en I+D.

h. Programa de Consejerías Tecnológicas

Este Programa tiene como objetivo establecer un mecanismo de fortalecimiento tecnológico para las pequeñas y medianas empresas (PyMES).

El Programa propone, a través de la creación de intermediarios denominados Consejeros Tecnológicos, estimular el desarrollo tecnológico de las empresas PyMES y favorecer un mercado adecuado para dinamizar de forma permanente el proceso de mejoramiento de las capacidades de innovación.

i. Incubadoras de empresas, parques y polos tecnológicos

Proyectos que tienen como objetivo la planificación, implantación, desarrollo y mejoramiento de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica, Parques y/o Polos Tecnológicos.

2. Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT)

El Fonsoft es el fondo fiduciario que se creó en el 2004, a partir de la sanción de la Ley de Promoción de la Industria del Software (Ley 25.922). El Fondo está sostenido por el presupuesto nacional y financia diferentes actividades a través de convocatorias de créditos y subsidios que serán administrados por la Agencia.

3. Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT)

El FONCyT tiene como misión apoyar proyectos y actividades cuya finalidad es la generación de nuevos conocimientos científicos y tecnológicos -tanto en temáticas básicas como aplicadas- desarrollados por investigadores pertenecientes a instituciones públicas y privadas sin fines de lucro radicadas en el país.

4. Fondo Argentino Sectorial (FONARSEC)

El FONARSEC tiene como misión mejorar la competitividad en el sector, contribuir a la solución de los problemas diagnosticados y dar respuesta a las demandas de la sociedad, las empresas y el Estado.

- **Empretecno - EBT (Empresas De Base Tecnológica)**

La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, a través del Fondo Argentino Sectorial (FONARSEC), convoca a la presentación de propuestas para apoyar el desarrollo de emprendimientos con alta intensidad tecnológica, en el marco del Programa de Impulso a las Empresas de Base Tecnológica, del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y del contrato de préstamo BIRF N° 7599-AR.

11.4 SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL (SSEPyMEyDR)

1- Crédito Fiscal para la Capacitación

Llamado abierto hasta el 10 de Diciembre de 2009

¿En que consiste el Crédito Fiscal para Capacitación?

El Crédito Fiscal para capacitación es un régimen por el cual las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) pueden capacitar a sus cuadros gerenciales y operativos, y obtener un beneficio (reintegro) de hasta el 100% de los gastos incurridos.

El objetivo es que las pymes capaciten a sus recursos humanos, en las temáticas que consideren necesarias y recuperen los gastos en forma sencilla y rápida. Los empresarios o su personal pueden participar en actividades tales como: cursos, seminarios, congresos, postgrados, conferencias, diplomaturas, tecnicaturas, y toda la oferta pública de capacitación para pymes. Las actividades de capacitación, incluyen la capacitación teórica y práctica, y cualquier metodología conocida, cerradas o in company y las ya descritas, actividades abiertas o públicas. Los empresarios eligen a los docentes y las unidades capacitadoras (UCAPs) que consideren idóneas.

Las empresas interesadas podrán presentar más de un proyecto, de acuerdo a las necesidades de cada momento y hasta el 10 de diciembre.

¿Quiénes pueden ser Beneficiarias de la capacitación?

Las empresas que acrediten su condición de pyme de acuerdo a la disposición vigente. ([Disposición 24/2001](#) – Ver anexo 1) y que no tengan deudas fiscales y provisionales exigibles. Las grandes empresas pueden ceder su beneficio para capacitar a empresas pymes de su cadena de valor o bien de una región o sector económico de su interés.

¿Cómo se calcula el Beneficio?

Las empresas pymes podrán solicitar reintegros por actividades de capacitación hasta el 8% de su masa salarial bruta anual. Las grandes empresas que deseen ceder su beneficio a pymes, podrán solicitar reintegros hasta el 8% de su masa salarial bruta anual.

¿Quiénes pueden presentarse como Unidades Capacitadoras (UCAPs)?

La capacitación puede estar a cargo de personas físicas o jurídicas (universidades, instituciones educativas, consultoras, asociaciones profesionales, cámaras, sindicatos, etc.) que posean experiencia en capacitación para empresas.

¿Cómo se accede?

Las empresas pueden acceder a este beneficio de manera sencilla; ingresan en el sistema informático se registran y completan el formulario de Preproyecto. Asimismo deberán registrarse las unidades capacitadoras y docentes que desarrollarán las actividades de capacitación.

Modalidades de presentación: Las empresas podrán presentar Pre-proyectos que incluyan actividades abiertas y cerradas, de acuerdo a las siguientes modalidades:

	EMPRESA SOLICITANTE	EMPRESA/S BENEFICIARIA/S
MODALIDAD 1 (cesión del beneficio)	Grandes Empresas o pymes (“Cedentes”)	Otras pymes
MODALIDAD 2 (capacitación propia)	Pymes	Las mismas pymes

Procedimiento de presentación de Pre-proyectos

1) **Presentación de Preproyecto:** La empresa debe, una vez registradas la Empresa y la UCAP, completar el formulario de Preproyecto de capacitación, incluyendo una breve descripción de sus objetivos y la/s actividad/es de capacitación que coadyuven al cumplimiento de los mismos.

2) **Evaluación del Preproyecto. Compromiso de respuesta: 96 horas.** Si el preproyecto fuera pre-aprobado, se le comunica a la empresa los términos del mismo y se le solicita la documentación respaldatoria. En caso de no ser pre-aprobado, se notifica la evaluación y las posibles recomendaciones para su reformulación.

Importante: Hasta este momento ni las empresas ni las UCAPs participantes deberán enviar documentación en papel.

3) **Aprobación y Ejecución de la capacitación. Compromiso de respuesta: 15 días.** Una vez aprobado el Preproyecto y presentada la documentación respaldatoria se aprueba el Proyecto y las empresas pueden comenzar a ejecutar las actividades de capacitación.

Importante: Si las actividades incluidas fuesen Abiertas, entonces la empresa podrá, estando aprobado el preproyecto y a su cuenta y riesgo, realizar las actividades, en la fecha programada.

Si las actividades fueran cerradas, las empresas podrán comenzar a ejecutar, a partir del día siguiente de la publicación de la disposición de aprobación del beneficio.

4) **Notificación y modificación de actividades.** Las empresas podrán modificar las actividades aprobadas, en lo relativo a fechas de ejecución, horarios (siempre que no modifiquen la carga horaria total aprobada), el lugar de ejecución, los participantes, los

docentes o las Unidades Capacitadoras a cargo, siempre que no se alteren a juicio de la Dirección las características técnico pedagógicas del Proyecto aprobado.

Instructivo para modificación de actividades: **INSTRUCTIVO DE NOTIFICACIÓN Y MODIFICACIÓN DE ACTIVIDADES**

PLAZO DE EJECUCION

Las Empresas podrán comenzar a ejecutar los Proyectos aprobados con asignación de cupo de Crédito Fiscal desde el día siguiente a la publicación en el Boletín Oficial de la disposición respectiva, con la excepción prevista para las actividades “Abiertas”, las cuales a cuenta y riesgo de la empresa solicitante, podrán ejecutarse desde el día de la notificación de la Preaprobación por parte de la “DIRECCIÓN”.

La ejecución de las actividades Abiertas podrá realizarse hasta el día 31 de diciembre de 2009.

En el caso de actividades Cerradas el plazo máximo de ejecución será de SEIS (6) meses contados desde la aprobación definitiva con la respectiva publicación en el Boletín Oficial de la asignación de cupo.

EJECUCION DEL PROYECTO - NOTIFICACION

El Proyecto debe realizarse mediante la ejecución de las actividades incluidas en el Formulario de Proyectos y tal como fueron aprobados por “LA DIRECCION”.

El cronograma de las actividades Abiertas se informará en el mismo formulario de proyectos, ya que son de público conocimiento. Si hubiera alguna modificación, podrán declararla en el listado de “Proyectos Aprobados” dentro de la aplicación Crédito Fiscal.

Para ejecutar las actividades de capacitación Cerradas, se deberá proceder de la siguiente manera:

Con una antelación no menor a TRES (3) días hábiles a la fecha y hora prevista para el inicio de cada actividad, deberán completar/modificar los detalles de la “Actividad de capacitación” en cuanto a su cronograma, lugar de realización, docente o UCAP, en el listado de “Proyectos Aprobados” dentro de la aplicación Crédito Fiscal 2009.

Las actividades que no puedan ser constatadas por “LA DIRECCION” por errores, omisiones o notificaciones incompletas por parte de la empresa podrán ser consideradas como actividad no ejecutada y pasible de la sanción correspondiente.

“LA DIRECCION” podrá realizar asimismo, las visitas de auditoria y las evaluaciones que considere oportuno realizar y podrá solicitar a la Unidades Capacitadoras o al docente informe de la actividad, que incluya un resumen de las actividades desarrolladas y el grado de alcance de los objetivos pedagógicos propuestos.

Recordatorio: Al final de cada actividad “Cerrada” la empresa debe hacer completar a cada uno de los asistentes que asistan al menos al 75% de las jornadas, el formulario de

encuesta que se adjunta al Formulario de Rendición de cuentas para actividades CERRADAS

MODIFICACIONES RELATIVAS A LA EJECUCION

Los Proyectos aprobados podrán ser modificados durante su ejecución, en lo relativo a:

- 1- Fechas de ejecución
- 2- Horarios y frecuencias: Siempre que no modifiquen la carga horaria total aprobada
- 3- Lugar de ejecución.
- 4- Participantes: Se pueden modificar los datos de los participantes (no la cantidad). La condición es que quienes se incorporen tras el inicio de las actividades satisfagan a su finalización el requisito de asistencia del 75% establecido en el reglamento y que posean un perfil similar en cuanto a las funciones que llevan a cabo dentro de la empresa.
- 5- Docentes, en tanto no se modifique el perfil académico de los aprobados.
- 6- Unidades Capacitadoras a cargo, siempre que no se alteren a juicio de "LA DIRECCION" las características técnico pedagógicas del Proyecto aprobado.

PLAZOS DE NOTIFICACION DE MODIFICACIONES

- 1- Para el cambio de participantes, fechas, horarios y lugar de ejecución hasta VEINTICUATRO HORAS (24 hs.) antes al inicio.
En forma excepcional y por causas de fuerza mayor (debidamente fundadas), se admitirán modificaciones hasta UNA HORA (1 hora) posterior al inicio de la actividad. Si la cantidad de participantes no superase el mínimo aprobado, la empresa deberá reprogramar la actividad y notificarla.
- 2- Para el cambio de docentes hasta SETENTA Y DOS HORAS (72 hs.) antes del inicio de la actividad. Si no fuera posible realizar el cambio en este plazo, podrá reprogramar la actividad o incluir otro docente de igual perfil que el propuesto, quedando a criterio de "LA DIRECCION" la aprobación o rechazo del cambio.
- 3- Para el cambio de "UCAPS" CINCO (5) días hábiles antes del inicio de la actividad. En este caso "LA DIRECCION" deberá aprobar el cambio mediante comunicación a la empresa

En la carpeta de "**Listado de Proyectos Aprobados**" estarán todos los proyectos aprobados por disposición de Sepyme.

INSTRUCTIVO DE PRESENTACION DE RENDICIONES DE CUENTAS

Las empresas solicitantes, podrán presentar varias rendiciones parciales. Cada rendición debe incluir al menos una actividad de capacitación concluida. No se puede rendir una actividad no finalizada.

Las rendiciones de cuentas de las actividades de capacitación realizadas deberán presentarse como máximo en un plazo que no exceda los TREINTA (30) días corridos, contados a partir del día en que finalice la "última" actividad del proyecto.

Las rendiciones de cuentas deberán presentarse de la siguiente forma:

- a) Completando y enviando por mail el "Formulario de Rendición de Cuentas", al evaluador Sepyme asignado para ese proyecto, y posteriormente, una vez preaprobada la rendición de cuentas (96 hs.).

b) En Soporte Papel el "Formulario de Rendición de Cuentas", en carácter de declaración jurada, firmado por los representantes legales de la Empresa y la "UCAP" de acuerdo a la acreditación de personería prevista en el presente Reglamento en carácter de declaración jurada, ante "LA DIRECCION" conjuntamente con la documentación que se detalla a continuación, dependiendo si son Actividades CERRADAS o ABIERTAS:

Documentación y requisitos para la rendición de Actividades "CERRADAS":

- Fotocopia/s simple/s de la/s factura/s y recibo/s por "honorarios de capacitación"; consignando en cada una la denominación de la actividad de capacitación facturada, debiendo coincidir textualmente con la actividad presentada y "aprobada". Las actividades deben estar "Pagadas"
- Fotocopia/s simple/s de la/s factura/s y recibo/s por gastos de certificación incurridos en el marco del Proyecto de Capacitación.
- Certificación Contable firmada por Contador Público Nacional independiente (que no posea relación de dependencia laboral con ninguno de los sujetos participantes del proyecto) y legalizada por el Consejo Profesional correspondiente, referente a la registración contable de los comprobantes señalados en los incisos precedentes con el detalle de los mismos. (Adjunto modelo de certificación)
- Encuestas de satisfacción para actividades cerradas Adjunto formulario)
- Nómina / Listado de asistentes que hayan participado en al menos el 75% de las jornadas, firmada por cada uno, indicando nombre y apellido, CUIL, cargo que desempeña en la empresa y firma autógrafa. Se debe presentar un listado por actividad de capacitación y no una planilla de asistencia por cada clase o jornada (Adjunto modelo de listado)

NOTA IMPORTANTE: Una actividad cerrada se considerará realizada si la cantidad de asistentes fuera superior al CINCUENTA POR CIENTO (50 %) de los asistentes aprobados

Un asistente de actividad cerrada se considerará tal si asiste al menos a un SETENTA Y CINCO POR CIENTO (75 %) de las jornadas de capacitación.

Documentación y requisitos para la rendición de Actividades "ABIERTAS":

- Fotocopia/s simple/s de la/s factura/s y recibo/s por honorarios de capacitación; consignando en cada una la denominación del curso facturado. Las actividades deben estar "pagadas"
- Fotocopia/s simple/s de la/s factura/s y recibo/s por gastos de certificación incurridos en el marco del Proyecto de Capacitación.
- Certificación Contable firmada por Contador Público Nacional independiente (que no posea relación de dependencia laboral con ninguno de los sujetos participantes del proyecto) y legalizada por el Consejo Profesional correspondiente, referente a la registración contable de los comprobantes señalados en los incisos precedentes con el detalle de los mismos. (Adjunto modelo de certificación)
- Copia del certificado de asistencia emitido por la institución de capacitación (UCAP)

2- Programa Nacional de Capacitación

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional a través de la Dirección Nacional de Crédito Fiscal y Capacitación Federal, abre la convocatoria 2009 destinada a la presentación de proyectos para la realización de actividades de capacitación dirigidas a los cuadros empresariales y gerenciales de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Los proyectos a desarrollarse en el marco del Programa Nacional de Capacitación (PNC) de los cuadros empresarios y gerenciales de las pymes, tendrán como fin fomentar y fortalecer el desarrollo de la gestión y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas mediante la ejecución de actividades de capacitación destinadas a:

La implementación de nuevas estrategias que permitan el desarrollo de nuevos proyectos productivos;

Colaborar con la promoción del desarrollo productivo local y la integración regional entre diferentes sectores del mercado interno y externo.

Favorecer y fomentar la participación de instituciones locales vinculadas a la prestación de servicios de desarrollo empresarial en general y de capacitación en particular.

El PNC otorgará a las instituciones sin fines de lucro que presenten, aprueben y lleven a cabo la organización y ejecución de los proyectos de Capacitación (PROCAPs), un pago por todo concepto de 8 mil pesos, no pudiendo en ningún caso superar dicha suma.

Sobre el Programa Nacional de Capacitación

¿Qué es y cómo funciona?

Es un programa a través del cual los cuadros empresarios y gerenciales de pymes pueden recibir capacitación gratuita, a través de una Institución sin fines de lucro encargada de la organización, presentación y ejecución del proyecto ante la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (Sepyme)

Esa institución, Unidad Capacitadora (UCAP), presentará un proyecto de capacitación (PROCAP) ante la Sepyme, que realizará una evaluación del mismo en sus aspectos formales y técnico-pedagógicos.

Una vez aprobado y ejecutado el programa de capacitación, y efectuada la rendición de gastos, la unidad capacitadora recibirá un pago en concepto de reconocimiento, por los gastos erogados en honorarios de docentes. En ningún caso ese pago podrá exceder la suma de \$ 8.000 por proyecto, pudiendo presentar cada unidad sólo hasta 10 proyectos por año calendario.

¿Quiénes pueden ser beneficiarias?

Podrán ser beneficiarias de la capacitación aquellas pymes que encuadren conforme lo establecido por la Resolución 24/2001 de la ex-Secretaría de la pequeña y mediana empresa y sus modificatorias.

¿Cuáles son los requisitos para las UCAP's?

- Estar radicadas en Argentina
- Poseer personería jurídica.
- Estar inscriptas en la AFIP
- No registrar deudas fiscales o previsionales líquidas y exigibles derivadas de tributos nacionales.
- Ser una institución sin fines de lucro.
- Tener experiencia comprobable en la organización de acciones de capacitación o asistencia técnica para la formación de empresarios y cuadros gerenciales, pudiendo presentarse en forma asociada a instituciones que puedan acreditar experiencia en dichas acciones.

¿Cuáles son los contenidos que deberá incluir el Programa de Capacitación?

El contenido de los programas deberá incluir temáticas que contemplen:

- el desarrollo de capacidades vinculadas a la comprensión de los nuevos contextos competitivos;
- la gestión del conocimiento dentro y fuera de la organización para facilitar procesos de aprendizaje e innovación;
- el liderazgo;
- la gestión en condiciones de incertidumbre;
- la administración del riesgo;
- la conducción de los recursos humanos y otras temáticas vinculadas a herramientas de gestión de una empresa consolidada y/o de desarrollo incipiente.
- deberán contemplarse acciones de capacitación orientadas a fortalecer los vínculos y la visión asociativa de la población objetivo. Se priorizará en las actividades de capacitación, la inclusión de temáticas que promuevan la preservación del medio ambiente y el uso sustentable de los recursos.

Algunas de las temáticas que pueden incluirse son:

- Administración, Finanzas e Impuestos
- Calidad
- Comercio Exterior
- Comportamiento organizacional
- Marketing
- Mecanismos de Desarrollo Limpio
- Planeamiento
- Procesos y Sistemas
- Producción y Mantenimiento
- Ventas
- Desarrollo de diseño
- Otras vinculadas a los cuadros empresariales

De la presentación de proyectos

Deberán ser presentados por las Instituciones organizadoras de la capacitación (UCAP´s), ante la mesa de entradas de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, sita en la Avenida Julio Argentino Roca N° 651, Planta Baja, Sección 2, Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CP 1067).

Adicionalmente, el formulario para la presentación del proyecto, correspondiente al Anexo II de la *Disposición N° 12/2009* deberá ser remitido vía correo electrónico a la siguiente dirección: capac@sepyme.gov.ar

Disposición 76/2009: Aprobación del Nuevo Reglamento Operativo del Programa Nacional de Capacitación de los Cuadros Empresarios y Gerenciales.

Formularios

- Disposición 12/2009
- Anexo I: reglamento operativo
- Instructivo general

PROGRAMA NACIONAL DE CAPACITACIÓN: De los cuadros empresarios y gerenciales de MiPyMEs. Instructivo para la presentación de Proyectos de Capacitación

El objetivo del presente instructivo es el de permitir la adecuada comprensión del Programa Nacional de Capacitación y guiar en los pasos y requisitos necesarios para su adecuada ejecución.

Glosario

- **SSEPyMEyDR**: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional
- **DNCFyCF**: Dirección Nacional de Crédito Fiscal y Capacitación Federal
- **MiPyMEs**: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
- **PROCAP**: Proyecto de Capacitación
- **UCAP**: Unidad Capacitadora (institución sin fines de lucro)

Funcionamiento general del Programa

El Programa Nacional de Capacitación tiene por **objetivo** promover la formación de los **cuadros empresarios y gerenciales** de MiPyMEs, de manera tal de fortalecer sus capacidades competitivas vinculadas a la **gestión estratégica** de la empresa. Asimismo, presenta como objetivos adicionales, contribuir al **fortalecimiento de las instituciones**

locales vinculadas a la prestación de servicios de desarrollo empresarial en general y de capacitación en particular.

Para alcanzar los objetivos planteados se diseñó una arquitectura institucional que plantea la ejecución descentralizada de las acciones, a través de instituciones sin fines de lucro responsables por la organización y ejecución de las actividades de capacitación.

La SSEPyMEyDR seleccionará aquellos proyectos que considere viables y financiará los gastos que demande la ejecución de las actividades de capacitación, una vez finalizadas y aprobadas las mismas.

Para participar del Programa Nacional de Capacitación se deberá confeccionar un PROCAP y cumplimentar las siguientes etapas:

- 1- PRESENTACIÓN del PROCAP ante SSEPyMEyDR
- 2- EVALUACIÓN del PROCAP a cargo de la DNCFyCF
- 3- APROBACIÓN del PROCAP a cargo del SSEPyMEyDR
- 4- EJECUCIÓN del PROCAP a cargo de la UCAP
- 5- RENDICIÓN DE CUENTAS
- 6- PAGO

¿Quiénes pueden presentar un PROCAP?

Los PROCAPs deberán ser presentados por **instituciones sin fines de lucro** (fundaciones, mutuales, asociaciones civiles, universidades, asociaciones gremiales, cámaras empresarias, agencias regionales, etc.), las que serán responsables tanto por la organización como por la ejecución de los mismos.

Dichas instituciones serán reconocidas como “UCAPs sin fines de lucro” (UCAPs).

Plazos para la presentación de PROCAPs

El Programa funciona como “**ventanilla abierta**”, esto quiere decir que no existen plazos para la presentación de proyectos no obstante la partida presupuestaria asignada no se haya agotado.

Beneficiarios

Los PROCAPs deberán estar orientados a la formación y fortalecimiento de los **cuadros empresarios y gerenciales de MiPyMEs**, incluyendo entre tales a emprendedores inscriptos en AFIP.

Beneficios

El beneficio que otorgará el Programa será un **aporte no reembolsable** a la UCAP en reconocimiento de las acciones ejecutadas (el mismo incluye los gastos en concepto de honorarios docentes vinculados a las actividades de capacitación incluidas en el PROCAP).

El aporte realizado por la SSEPyMEyDR no podrá ser superior a los **\$ 8.000 por PROCAP** ejecutado y aprobado.

Requisitos formales

Unidades Capacitadoras:

- Estar radicada en Argentina
- Poseer personería jurídica

*La acreditación de la personería jurídica de las **instituciones autárquicas** podrá realizarse con la presentación del acto administrativo que la creó (ej. Decreto)*

- Estar inscripta en AFIP
- No registrar deudas fiscales y/o previsionales líquidas y exigibles, derivadas de impuestos nacionales
- No perseguir fines de lucro
- Tener experiencia comprobable en la organización de acciones de capacitación y/o asistencia técnica para la formación de empresarios y/o cuadros gerenciales y/o presentarse en forma asociada con instituciones que puedan acreditar experiencia en dichas acciones
- Formar parte del Registro de Unidades Capacitadoras del Programa Nacional de Capacitación.

Empresas beneficiarias:

- Ser MiPyME conforme lo establecido por la Resolución Nro. 24 de 2001 de la SSEPyMEyDR y su modificatorias.
- Formar parte del Registro de Empresas del Programa Nacional de Capacitación.

Contenido del PROCAP

Temáticas

Los Proyectos de Capacitación deberán incluir temáticas que contemplen el desarrollo de capacidades vinculadas a la comprensión de los nuevos contextos competitivos; la gestión del conocimiento dentro y fuera de la organización para facilitar procesos de construcción de aprendizaje e innovación; el liderazgo; la gestión en condiciones de incertidumbre; la administración del riesgo; la conducción del factor humano y/u otras temáticas vinculadas a herramientas de gestión de una empresa consolidada y/o de desarrollo incipiente.

Temáticas que pueden incluirse en los "PROCAPs":

- Administración, Finanzas e Impuestos
- Calidad
- Comercio Exterior
- Comportamiento organizacional
- Marketing
- Mecanismos de Desarrollo Limpio
- Planeamiento
- Procesos y Sistemas
- Producción y Mantenimiento
- Ventas
- Otras vinculadas a los cuadros empresariales, que serán sometidas a consideración de la "DNCFyCF".

Asimismo, deberán contemplarse acciones de capacitación orientadas a fortalecer los vínculos y la visión asociativa de la población objetivo. Se priorizará la inclusión de temáticas que promuevan la preservación del medio ambiente y el uso sustentable de los recursos.

Metodologías

Las actividades de capacitación contempladas en el PROCAP podrán llevarse a cabo mediante diversas modalidades: capacitación áulica, in company, fuera de la empresa, u otras que se consideren pertinentes.

Chek list de documentación a presentar

- Formulario del PROCAP, firmado por el representante legal de la UCAP (deberá enviarse una copia a la dirección de correo electrónico capac@sepyme.gov.ar)
- Constancia de inscripción en la AFIP de la UCAP
- Acreditación de la autorización estatal para funcionar (como institución sin fines de lucro) de la UCAP

- Para la UCAP, primera copia (primer testimonio) de escritura pública, la cual deberá contener la acreditación de la existencia de la persona jurídica y de su vigencia actual, con indicación de nombre, fecha de constitución, domicilio legal y objeto social. Asimismo, deberá acreditarse la justificación de la personería de su/s representante/s legal/es con mandato vigente.

*Se admitirá que la **primera copia de escritura pública** sea presentada con posterioridad a la evaluación del PROCAP pero con anterioridad al comienzo de las actividades contempladas en el mismo*

- Currículum vitae de las personas físicas responsables de las actividades de capacitación
- Constancia de inscripción en la AFIP de cada una de las MiPyMEs beneficiarias
- Para cada una de las MiPyMEs beneficiarias, certificación contable emitida por Contador Público independiente, con su firma debidamente certificada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas que corresponda, consignando CUIT de la empresa y su calidad de Micro, Pequeña o Mediana Empresa.
- DDJJ de cada una de las empresas beneficiarias, firmada por el responsable legal de la misma, donde se deje constancia que los participantes de las actividades y cursos de capacitación cumplimentan lo requerido por la disposición que reglamenta el programa.

¿Dónde y cómo presentar la documentación?

Toda la documentación deberá remitirse a la Mesa de Entradas de SSEPyMEyDR, sita en la Av. Julio A. Roca N° 651, Planta Baja, Sección 2, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, CP: 1067 dirigida al Programa Nacional de Capacitación con la leyenda: “Dirección Nacional de Crédito Fiscal y Capacitación Federal – Programa Nacional de Capacitación”.

Presentación en más de un PROCAP

La UCAP no podrá participar en más de DIEZ (10) PROCAPs aprobados por año calendario.

Evaluación del PROCAP

Requisitos formales

En caso de verificarse el incumplimiento de los requisitos formales, la IOC tendrá DIEZ (10) días hábiles, a partir de la notificación fehaciente, para subsanar los mismos.

Evaluación del PROCAP

Los PROCAPs que hubieran cumplido con los requisitos formales de presentación serán evaluados en tres dimensiones: i- dimensión productivo- territorial; ii- dimensión institucional; y iii- dimensión técnico- pedagógica.

Se considerarán los siguientes **criterios de evaluación**:

i- Dimensión productivo- territorial

- Actividad Económica

- Alcance o delimitación geográfica:

ii- Dimensión institucional de la UCAP

- Objeto Social de la "UCAP".

- Capacidad institucional de la UCAP:

iii- Dimensión técnico- pedagógica

- Objetivo de la actividad:

- Participantes de la actividad:

La aprobación o desestimación de los PROCAP resultará de la evaluación de consistencia de los ítems anteriormente enunciados.

La aprobación del proyecto tendrá relación directa con ubicación geográfica del PROCAP, dependiendo de su lugar de desarrollo y ejecución: según se realice en capitales de provincia, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y GBA, o zonas de las afueras de provincia.

Asimismo, se realizará un exhaustivo análisis de consistencia del/ los PROCAP's, entre las variables principales:

1. Si la propuesta cumple los objetivos del "PROCAP".
2. Si la UCAP cumple los requerimientos para desarrollar el "PROCAP".
3. Si la actividad de la empresa se encuentra dentro de las elegibles.

Plazo de Ejecución

El plazo máximo para la ejecución del PROCAP es de **SESENTA (60)** días corridos, contados desde la fecha de notificación del acto administrativo de aprobación por medio fehaciente.

Modalidades de presentación y Cantidad de participantes.

Los PROCAPs podrán ser presentados por dos modalidades diferentes, grupal e individual.

Modalidad Grupal: deberán presentarse dos (2) o más empresas, siendo el único requisito poseer una misma necesidad/es de capacitación.

Modalidad individual: las empresas podrán presentarse individualmente, lo que permitirá atender necesidades específicas, propias de la empresa, y/o actividad- sector.

De los participantes:

- Para aquellas empresas que se presenten de manera individual, la cantidad mínima será TRES (3) participantes y la máxima de VEINTICINCO (25) por "PROCAP", esto para proyectos ubicados en zonas que **no** correspondan al ámbito de las capitales provinciales, la CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES

y el Gran Buenos Aires. En el resto de las zonas el límite mínimo será de CINCO (5), y

- Para aquellas empresas que se presenten de manera grupal, la cantidad mínima de participantes será de participantes de CINCO (5), y el máximo de VENTICINCO (25).

Notificaciones y ejecución del PROCAP

Inicio de actividades

La UCAP deberá remitir el **Cronograma de Ejecución de Actividades** con al menos DIEZ (10) días hábiles de antelación a su comienzo a la Mesa de Entradas, dirigida al Programa Nacional de Capacitación con la leyenda “Dirección Nacional de Crédito Fiscal y Capacitación Federal – Programa Nacional de Capacitación”.

Asimismo, deberá remitirse el mismo vía correo electrónico a capac@sepyme.gov.ar

Cambios en el cronograma de ejecución

Las modificaciones en la ejecución deberán ser informadas con al menos CUARENTA Y OCHO (48) horas de anticipación. La reprogramación en la fecha de ejecución de una actividad deberá realizarse con al menos CINCO (5) días hábiles de antelación a su nueva fecha de ejecución.

Las notificaciones deberán realizarse a través de correo electrónico a la dirección capac@sepyme.gov.ar y ratificarse mediante la presentación de una copia impresa del mencionado correo electrónico, firmado por representante legal de la UCAP, dentro de los DOS (2) días hábiles posteriores a la fecha de recepción del mismo, remitida a la Mesa de Entradas, dirigida al Programa Nacional de Capacitación con la leyenda “Dirección Nacional de Crédito Fiscal y Capacitación Federal – Programa Nacional de Capacitación”.

En caso de que se opte por utilizar la **vía postal** para enviar la documentación a que se hace referencia en este artículo, se tomará como fecha válida la correspondiente al sello del correo.

Las presentaciones que no fueren recepcionadas en la Mesa de Entradas dentro de los CINCO (5) días hábiles posteriores, serán desestimadas por extemporáneas. La elección sobre el medio de presentación de proyectos es de exclusiva cuenta y riesgo del presentante

Planilla de asistencia

Por cada jornada correspondiente a un curso teórico y/o práctico de capacitación se deberá confeccionar una **planilla de asistencia**, la que deberá ser suscripta por los participantes, por el responsable a cargo de la actividad de capacitación y por el representante legal de la UCAP.

Esta documentación podrá ser solicitada por la DNCFyCF cuando lo considere pertinente dentro del plazo de DOS (2) años posteriores a la fecha de finalización de la actividad, siendo responsabilidad de la UCAP el resguardo de la misma

Informes y materiales de las actividades

Una vez finalizada cada actividad de capacitación, deberá presentarse la siguiente documentación:

- Copia del material didáctico utilizado.
- Encuestas de satisfacción de los asistentes (**ver modelo**).
- Planilla de asistencia por cada jornada.

Auditorias y sanciones

La DNCFyCF se encuentra facultada para realizar todo tipo de actividades de **seguimiento, supervisión y control** de la ejecución de las acciones de capacitación previstas en el PROCAP. Estas podrán ser realizadas **en forma directa o a través de terceros**.

La UCAP deberá disponer de todos los medios necesarios para facilitarle a la DNCFyCF el desarrollo de esas actividades y proveerle toda la información que solicite.

En caso de verificarse incumplimientos o irregularidades en la ejecución de los PROCAPs, corresponderá a la DNCFyCF aplicar las sanciones que considere pertinente en función de la gravedad de la falta.

Las sanciones aplicables podrán incluir el **apercibimiento, descuentos sobre los montos aprobados o la baja completa del PROCAP**, con la consecuente pérdida de los beneficios asociados.

Rendición de cuentas

Para la rendición de cuentas, la UCAP deberá presentar la siguiente documentación:

- Detalle de los gastos incurridos en el marco del PROCAP, diferenciando conceptos, suscripto por el responsable legal de la UCAP.
- Formulario de **alta en el tesoro**
- Factura por los servicios prestados

Para la aprobación de la rendición de cuentas será necesario que la UCAP hubiera cumplido con la presentación de las planillas de asistencia, los informes requeridos oportunamente, material didáctico y encuestas de satisfacción correspondientes a cada actividad.

Facturación

La factura que deberá presentar la UCAP para recibir el pago por los servicios prestados deberá confeccionarse a nombre de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Ministerio de Producción de la Nación, indicando detalle de los mismos (**ver modelo**).

La factura que se presente deberá respetar las normas de aplicación vigentes en materia de facturación, en particular, las Resoluciones Generales de la AFIP Nros. 100 del año 1998 y 1.415 del 2003 y sus modificatorias y complementarias.

3- Dirección Nacional de Asistencia Financiera

Alternativas de Financiamiento provistas desde la Sepyme

La Sepyme, a través de la Dirección Nacional de Asistencia Financiera (DINAF), ejecuta una serie de programas y líneas de trabajo que focalizan su atención en facilitarle a las Pequeñas y Medianas empresas el acceso al crédito:

Fonapyme - Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

¿Qué es el Fonapyme?

El Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fonapyme), brinda financiamiento a mediano y largo plazo a pymes para estimular nuevas inversiones productivas y la consolidación de nuevos proyectos, con el propósito de generar el desarrollo de las pymes argentinas para que se adapten a diferentes alternativas de producción, creación de empleo, fortalecimiento de proveedores locales, difusión de nuevas tecnologías, y en general, para un desarrollo económico local que conlleve un efecto multiplicador en la competitividad de nuestro país.

¿Quiénes pueden acceder?

El Fonapyme financiará a las micro, pequeñas y medianas empresas que desarrollen su actividad productiva dentro del territorio nacional. No serán considerados los proyectos presentados por empresas que estén vinculadas o controladas por sociedades o grupos económicos nacionales o extranjeros que en su conjunto no sean pequeñas y medianas empresas (pymes).

Llamados a Concurso público de proyectos

Todos los proyectos deberán ser presentados en la Agencia de Desarrollo Productivo correspondiente a la zona de implementación del proyecto.

Bonificación de Tasas

¿Qué es el Régimen de Bonificación de Tasas?

El Régimen de Bonificación de Tasas (RBT) es un programa que tiene como objetivo facilitar el acceso al financiamiento competitivo de las pymes argentinas, ofreciendo una bonificación sobre la tasa de interés que establecen las entidades financieras. El Programa busca además favorecer de manera especial a las pymes radicadas en regiones de menor desarrollo económico relativo, ofreciendo de este modo, bonificaciones diferenciales.

El RBT opera a través de dos modalidades:

- Mediante llamados a entidades financieras para licitar cupos de crédito.

- Mediante la firma de Convenios específicos con organismos públicos y privados vinculados al desarrollo de las pymes

¿Qué características tienen los créditos que se bonifican?

Cada licitación o convenio adjudica cupos para que las entidades otorguen préstamos bonificados con tres diferentes destinos alternativos: capital de trabajo, proyectos de inversión y bienes de capital.

Los montos y plazos máximos por destino, admitidos en el marco del Régimen, son los siguientes:

Destino	Monto máximo	Plazo máximo
Capital de trabajo	\$ 300.000	36 meses
Bienes de capital	\$ 800.000	60 meses
Proyectos de inversión	\$ 800.000	60 meses

Las entidades financieras participantes deben brindar a las pymes un trato igualitario en cuanto a las condiciones de acceso al régimen, sin distinguir entre empresas clientes y no clientes.

No podrán exigir como condición para el otorgamiento de préstamos a tasa bonificada la contratación de otros servicios ajenos a los mismos, ni cobrar ningún tipo de gasto administrativo, comisión o alguna otra erogación de fondos, excepto las vinculadas a la constitución de garantías.

Cada entidad financiera adjudicataria de cupos de crédito bonificables deberá poner al programa de estímulo al crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a disposición de las pymes en todas sus sucursales habilitadas en el país.

¿Cómo se accede al programa?

Las pymes deberán dirigirse a las sucursales de las entidades financieras participantes que tengan cupo disponible de fondos para otorgar (ver líneas vigentes) en el marco del régimen, donde deberán presentar la documentación para el armado del legajo crediticio. El análisis de riesgo, y la aprobación o rechazo de cada solicitud de crédito está a cargo de la entidad financiera otorgante.

Resumen del Llamado a Licitación Pública de cupos de Crédito para operaciones de financiamiento en pesos para capital de trabajo e inversión.

Fecha de la licitación: 20 de Agosto de 2009.

Cupo de Crédito: \$ 200 Millones.

Destinatarios: Pymes de cualquier sector, de todo el territorio nacional.

Destinos, montos, plazos y períodos de gracia:

- Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional: por un monto máximo de hasta el 80% del precio de compra sin incluir el IVA, sin superar la suma de \$ 500.000 y a un plazo máximo de 18 meses, admitiéndose, cuando el retorno de la inversión lo justifique, hasta 6 meses de gracia para capital y/o intereses.
- Constitución de capital de trabajo: hasta la suma de \$ 300.000, sin superar el 25% de las ventas anuales y a un plazo máximo de 18 meses, admitiéndose plazo de gracia de hasta 6 meses cuando se trate de financiamientos asociados al destino establecido en el inciso anterior.
- Prefinanciación de exportaciones: por un monto máximo de \$ 500.000 y a un plazo máximo de 18 meses.
- Financiación de exportaciones: por un monto máximo de hasta el 80% de la operación, sin superar la suma de \$ 500.000, y a un plazo máximo de 18 meses.
- Otras aplicaciones de financiamiento, sin superar los montos y plazos establecidos en el primer inciso.
- Los parámetros asignados para cada uno de los destinos serán considerados por empresa para el conjunto de entidades financieras participantes del Programa.

TNA a pagar por la Pyme (fija y en \$): 12 %

Bonificación: para que las pymes puedan acceder al financiamiento a dicha tasa, la Sepyme bonifica:

- 3 puntos porcentuales anuales a créditos para micro y pequeñas empresas.
- 2 puntos porcentuales anuales a créditos para medianas empresas.
- 1 punto porcentual anual adicional en créditos a operaciones de más de 6 y hasta 12 meses de plazo.
- 2 puntos porcentuales anuales adicionales para operaciones de más de 12 y hasta 18 meses de plazo.

Las operaciones a plazos iguales o menores a los 6 meses no recibirán bonificación alguna adicional.

Sistema de Amortización y Garantías: a consideración de la entidad financiera

Programa Global de Crédito

¿Qué es el Programa Global de Crédito?

- El Programa Global de Crédito, financiado con recursos provistos por el BID, ofrece créditos a pymes para la compra de bienes de capital, proyectos de inversión y la construcción de establecimientos productivos y de almacenamiento, a través de entidades bancarias.

4- Programa de Acceso al Crédito y Competitividad

El objetivo del programa es contribuir al crecimiento económico sostenible de la Argentina a través de la mejora de la competitividad y el incremento de la generación de valor agregado local por parte de las pymes.

El Programa dispone para el cumplimiento de sus objetivos de las siguientes herramientas:

- Apoyo Directo a Empresas.
- Apoyo a Sist. Productivos Locales.
- Apoyo a la Actividad Emprendedora.
- Plataforma Institucional.

5- Asistencia Técnica - PACC

Apoyo Directo a Empresas Objetivo

Aumentar la competitividad de las pymes, facilitándoles el acceso a los servicios profesionales de asistencia técnica, cofinanciando la elaboración e implementación de Proyectos de Desarrollo Empresarial (PDE).

Los PDE deberán estar orientados a fortalecer la competitividad en áreas tales como: exportación, sustitución de importaciones e integración de cadena de valor con clientes y proveedores, potenciando la competitividad e incrementando su presencia en el mercado.

Beneficio

Hasta el 60% de las inversiones realizadas. El monto máximo en concepto de aportes no reembolsables (ANR) es de \$ 90 mil por proyecto.

Actividades elegibles

Estudios de mercado interno y externo, investigación, diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios, testeo y prototipos, ingeniería de infraestructura productiva, localización y diseño de planta, planes comerciales, certificación de normas de calidad, desarrollo e implementación de software, planes estratégicos, desarrollos tecnológicos e innovadores, etc.

Empresas elegibles

Las empresas deberán cumplir con los siguientes requisitos: calificar como pyme según la Ley 25.300 y normas complementarias, estar radicadas en la Argentina, tener dos años de actividad económica, contar con CUIT y una situación fiscal regularizada, poseer una adecuada organización en los aspectos técnicos, legales, administrativos y de control financiero que garanticen una eficiente utilización de los recursos otorgados por el

programa en relación a los proyectos propuestos, tener la capacidad operativa necesaria para realizar los proyectos dentro de los plazos determinados, o adquirirla a través de la colaboración de otras instituciones o personas.

No serán elegibles las empresas pertenecientes a los sectores de intermediación, financieros, de seguros, de servicios profesionales jurídicos o contables; aquellas que posean una participación accionaria extranjera superior al 49% o aquellas que sean importadoras y cuya facturación de bienes importados supere el 25% de la facturación total.

Directorio de Consultores (DIRCON)

Es el registro de los Prestadores de Asistencia Técnica (PSAT). Todos los proveedores de servicios de consultoría que realizan actividades en el marco del Programa deben estar inscritos en el DIRCON.

La inscripción es libre y gratuita. La elección de los PSAT corre por cuenta del empresario. Actualmente el DIRCON cuenta con más de 5.000 inscritos.

Presentación de proyectos. Ventanillas Pyme

Las empresas interesadas en acceder a los beneficios del Programa, deberán seguir los siguientes pasos:

1. Para entender los alcances del Programa se recomienda la lectura de los siguientes documentos:

- Reglamento Operativo PACC.

- Documento Ejecutivo.

2. Elegir y contactar una Ventanilla Pyme donde presentará su proyecto. Las Ventanillas Pyme son instituciones intermedias que forman parte de la plataforma institucional del Programa. Tienen la función de asesorar gratuitamente a empresas y consultores en la elaboración y presentación de Proyectos de Desarrollo Empresarial (PDE).

3. Confeccionar el formulario de la Idea Proyecto (IP) y presentarlo en forma impresa y en soporte magnético ante la Ventanilla Pyme libremente elegida. Si bien la confección y presentación de la Idea Proyecto es opcional, cabe destacar que este paso es de gran utilidad para el empresario, puesto que dicha presentación no requiere acompañamiento de ningún tipo de documentación anexa y en el transcurso de 3 días hábiles, el empresario recibirá de parte de la Unidad Ejecutora del Programa, respuesta sobre la viabilidad de dicha Idea Proyecto.

4. Aprobada la Idea Proyecto (IP), la empresa deberá presentar, el Proyecto de Desarrollo Empresarial (PDE), a través de cualquier Ventanilla habilitada. El Programa cuenta con un formulario electrónico y la guía correspondiente que le enseñará los pasos a seguir para una formulación y presentación completa del PDE y de la documentación anexa

requerida. Asimismo, le indicará cómo descargar el formulario electrónico y descomprimirlo para poder comenzar con la confección del mismo.

El PDE será evaluado por la Unidad Ejecutora del Programa (UEP). En el término de 10 días hábiles el empresario recibirá una notificación de aprobación o de pedido de modificación de proyecto. Para responder a dicha solicitud de modificación la empresa contará con un único plazo de hasta 10 días hábiles.

A partir de la notificación formal (por parte de la UEP) de la aprobación del PDE, la pyme contará con un plazo máximo de hasta 1 año para la ejecución del proyecto.

Ejecución de proyectos. Solicitud de Desembolso de ANR

El Programa opera por reembolso contra presentación de producto. Esto significa que la empresa deberá ejecutar y pagar las actividades incluidas en su proyecto aprobado según el cronograma establecido y presentar las Solicitudes de Desembolso del ANR (SDE) a medida que va finalizando cada actividad.

Para la presentación de la SDE la empresa deberá seguir los siguientes pasos:

1. Confeccionar el Formulario de la SDE según la Guía para la Presentación de la Solicitud de Desembolso de ANR

- Guía para la Presentación de la Solicitud de Desembolso de ANR.
- Formulario de Solicitud de ANR.

2. Presentar el formulario de la SDE en la Ventanilla Pyme elegida adjuntando la documentación contable requerida y el producto verificable (PV). Se entiende por PV el resultado de la consultoría contratada.

La UEP evaluará la documentación contable y el PV y al cabo de 10 días hábiles, notificará a la empresa su aprobación o pedido de modificación de la documentación presentada, para éste último caso la pyme contará con un único plazo máximo de hasta 20 días hábiles.

Aprobada la SDE, en el transcurso de 10 días hábiles el Programa pagará, a través de una transferencia bancaria a la cuenta corriente de la pyme, el ANR correspondiente.

APOYO A SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES

El PACC tiene el propósito de apoyar a los sistemas productivos locales a partir de la premisa de que la competitividad de una empresa no sólo depende de las condiciones de su entorno macroeconómico y del mercado internacional, sino también de su capacidad de cooperar con otras empresas e instituciones públicas y privadas, en el marco de una estrategia común.

En este sentido el Programa tiene los siguientes objetivos:

- Promover el desarrollo local sustentable enmarcado en la planificación estratégica por sistemas productivos locales.

- Promover la integración de los distintos tejidos productivos a nivel regional mediante el fomento del trabajo asociativo de empresas, sector público (nacional, provincial, municipal), instituciones académicas y de investigación y desarrollo (públicas y privadas).

APOYO A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Entre los beneficiarios del PACC se encuentran también las empresas nuevas con potencial de crecimiento. Los objetivos del Programa son:

- Promover la creación y desarrollo de nuevas empresas con potencial de crecimiento.
- Construir una red de instituciones que brinden servicios especializados de apoyo a emprendedores y nuevas empresas.
- Desarrollar el mercado de servicios orientados a empresas jóvenes y emprendedores con vocación de crecimiento.

PLATAFORMA INSTITUCIONAL

El objetivo del Programa es consolidar una estructura de asistencia a las pymes que permitan implementar de manera descentralizada los instrumentos de política pública de apoyo a las empresas en todas las regiones del país.

En este sentido se llevarán a cabo las siguientes acciones:

- Convocar y seleccionar organizaciones sin fines de lucro y afines al entorno de las pequeñas, medianas y micro empresas que deseen formar parte de la Plataforma Institucional del Programa.
- Contribuir con el fortalecimiento institucional de las organizaciones que conforman la plataforma del programa mediante el cofinanciamiento de inversiones que tengan impactos significativos en la consolidación del tejido empresarial y de asistencia a las pymes.
- Realizar el monitoreo de las tareas llevadas a cabo por las instituciones de la Plataforma a los efectos de evaluar su desempeño y modificar o mantener el nivel de descentralización de sus funciones.
- Realizar estudios de evaluación de impacto del Programa y otros estudios complementarios (estudios regionales, sectoriales y estudios de situación del entorno PYME) que brinden información útil para lograr con eficacia y eficiencia los objetivos de todos los componentes y permitan satisfacer necesidades de los beneficiarios.
- Organizar reuniones, talleres de trabajo y actividades de capacitación a nivel nacional o regional con el fin de facilitar procesos de aprendizaje y de comunicación entre las instituciones de la Plataforma y las empresas beneficiarias del programa. Para la participación del proceso de selección de instituciones como miembros de la Plataforma Institucional de PACC, las entidades interesadas deberán cumplir con ciertos requisitos y completar los pasos establecidos en el Manual de Procedimientos de la Plataforma

Institucional del PACC. Este manual contiene el formulario y la documentación requerida que deberán presentar.

11.5 PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- **Ministerio de la Producción de la Provincia de Bs. As.**

Dirección Provincial de Promoción de la Competitividad, la innovación y los Servicios

Son políticas de aplicación exclusiva de la DPPCIS:

01. Promover el desarrollo de la competitividad de los sectores productivos de la Provincia mediante la incorporación del diseño y la innovación a los productos y procesos; estimulando el asociativismo empresario mediante acciones de apoyo económico y asistencia técnica, y propendiendo a la formación de distritos productivos con orientación sectorial.

02. Proponer, programar y proyectar actividades destinadas al desarrollo del sector de servicios modernos, el software y de apoyo empresarial, destinados tanto al mercado interno como a la exportación, administrando los regímenes de promoción vigentes y promoviendo la interacción entre los sistemas productivo y educativo en tal sentido.

03. Fomentar el desarrollo de incubadoras de empresas, mediante la realización de actividades de transferencia tecnológica y sensibilización.

Programa BA Diseño

Es un programa provincial destinado a promover el desarrollo competitivo de las empresas mediante la gestión de diseño como instrumento de innovación y mejora continua.

Su objetivo es el apoyo a las PYMES para que transmitan un camino de mejoramiento en la calidad, la diferenciación de la competencia, la innovación y el aumento de la productividad.

Programa Distritos Productivos

El Programa Distritos Productivos creado por la Subsecretaría de Industria del Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires tiene como principal objetivo estimular el agrupamiento de empresas geográficamente cercanas, y que poseen características

productivas similares y/o complementarias, impulsando el asociativismo como medio para la generación de ventajas competitivas.

Las acciones asociativas buscan dar cumplimiento a los siguientes objetivos específicos:

- a) Integrar las cadenas productivas,
- b) Aumentar la capacidad innovativa de las empresas.
- c) Integrar tecnología apropiada.
- d) Incorporar valor agregado a los bienes producidos,
- e) Internacionalizar los sistemas productivos regionales en búsqueda de un crecimiento sustentable a mediano y largo plazo.

El Programa es coordinado por un equipo multidisciplinario que interactúa directamente con empresarios en el territorio desarrollando acciones de sensibilización y organización siguiendo principios de agrupación territorial de actividades sectoriales específicas.

Son beneficiarias de este programa las PyMes de la provincia de Buenos Aires, siendo consideradas factores fundamentales para el crecimiento productivo y generación de empleo en las regiones.

Promoción en Biocombustibles

Objetivo

Favorecer el desarrollo económico y el fomento de combustibles alternativos y ambientalmente sustentables.

Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustibles (Ley N°26.093) »» Adhesión provincial al Régimen Nacional (Ley N°13.719)

Descripción/Características

Marco impositivo promocional para el funcionamiento del sector:

- 01.** Producción de Biocombustibles para autoconsumo ó promocionados a nivel nacional: 15 años de exención de II.BB. e Impuesto Inmobiliario para el proyecto promovido
- 02.** Producción de Biocombustibles destinados a la venta en el mercado interno o exportación: 10 años de exención de II.BB. e Impuesto Inmobiliario para el proyecto promovido

Beneficiarios

Empresas con actividad en la provincia de Buenos Aires que se encuentren inscriptas en el Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustibles (Ley N° 26.093)

Operatoria

Adhesión automática

- La empresa solicita formalmente el acogimiento a los beneficios y completa los formularios
- Se verifica el cumplimiento de los requisitos
- Se tramita el otorgamiento mediante Acto Administrativo

Resultados

- 25/04/2008: Decreto N° 522/08 designa Autoridad de Aplicación de la Ley N° 13.719 al MAAyP
- 31/07/2008: Ley N° 13.843 crea el Fondo para la Promoción y Fomento de los Biocombustibles (FONBIO)
- Reglamentación en trámite

Promoción del Software

Régimen de Promoción de la Industria del Software

Si su empresa se encuentra **radicada en la provincia de Buenos Aires**, adhiriéndose al Régimen de Promoción del Software puede acceder a centros de servicios empresariales compartidos, centros de llamada y soporte técnico, gestión administrativa de procesos y relación con los clientes y desarrollo de software.

Adherirse al Régimen, le permitirá tener una **exención impositiva durante 10 años** de los Ingresos Brutos, Impuesto Inmobiliario e Impuesto a los sellos.

Beneficios

Marco impositivo promocional para el funcionamiento del sector:

Exención durante 10 años en:

- Ingresos Brutos
- Impuesto inmobiliario
- Impuesto a los sellos

Porcentaje (%) de facturación exenta:

- 100%: Si el software representa más del 80% de la facturación de la empresa.
- 70%: Si el software entre el 50% y el 80% de la facturación de la empresa.

Estabilidad Fiscal por el término de 10 años contados a partir de la entrada en Vigencia de la presente Ley: La carga tributaria provincial total no podrá verse incrementada por el periodo estipulado desde el momento de la incorporación de la empresa al presente marco normativo general.

Operatoria / Procedimiento

01- VIA INTERNET: Completar y transferir electrónicamente, en carácter de declaración jurada, el formulario de "Solicitud de Inscripción al Régimen Provincial de Productores de Software y Servicios Informáticos, Ley 13.649" correspondiente a través de la página de

Internet del Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires (www.mp.gba.gov.ar)

02- EN SOPORTE PAPEL: A efectos de completar el trámite de inscripción deberá presentarse en soporte papel los formularios completados via Internet y toda la documentación requerida por el decreto reglamentario de la Ley 13.656

Transferencia de Metodología de Incubación a Instituciones Locales

Objetivo

Fomentar la empresarialidad de los emprendedores de la Provincia, apoyando el desarrollo de programas de incubación locales

Pasos para la Transferencia

- Reunión introductoria con la Institución interesada en desarrollar su programa de incubación
- Jornadas de Sensibilización
- Firma de Carta Acuerdo / Convenio
- Transferencia de la metodología de incubación

Resultados

Incubadoras en funcionamiento:

- Em-Tec (La Plata)
- General Belgrano

Incubadoras en sensibilización:

- Olavarría (Municipio)
- Tandil (Facultad de Arte)
- Mar del Plata (Facultad de Ingeniería)
- Bragado (Municipio + Centro Industrial y Comercial)
- Berazategui (Municipio + Parque Industrial + UIB)

Programa Fuerza Productiva

Fuerza Productiva es un programa que tiene como objetivo potenciar el crecimiento de las empresas bonaerenses facilitando el acceso al **financiamiento de inversiones**.

Se instrumenta a través de una línea de crédito del Banco de la Provincia de Buenos Aires con subsidio de tasa de interés por parte del Ministerio de la Producción.

Financia el **100% de la inversión** en bienes nuevos o usados.

Con un monto máximo de **\$3.000.000** para personas jurídicas y **\$1.500.000** para personas físicas

A una tasa nominal anual del **11,57%** (vigente para Octubre 2009)

Fuerza Parques

Si su industria está radicada en un Parque Industrial o desea radicarse en él, accederá a esta línea a una tasa del **9,57%**. (TNA vigente para Octubre 2009)

Fuerza Parques está orientada a atender financieramente a las micro, pequeñas y medianas empresas que desarrollen actividad industrial, y que soliciten fondos para trasladarse a un parque o sector industrial o para ampliar su inversión en uno de ellos.

Tiene una tasa diferencial 2 puntos inferior al resto de la línea ya que **el subsidio del Ministerio se eleva a 5,5 puntos.**

Tasa para el tomador: 9,57%. (TNAV)

Puede destinarse a obra civil, de infraestructura, adquisición, manufactura o construcción de bienes de capital nuevos o usados, nacionales o importados, instalaciones, equipos y otros bienes.

Agrupamientos Industriales

Infraestructura de apoyo a la radicación industrial

El Ministerio es Autoridad de Aplicación de la Ley 13.744 que regula la **creación y funcionamiento** de los **Agrupamientos Industriales**.

Mediante el **asesoramiento técnico y el apoyo económico** el Ministerio colabora con la mejora y fortalecimiento de la infraestructura de los **Agrupamientos Industriales municipales**. En la nueva legislación, que incorpora figuras acordes a los tiempos que corren, quedan comprendidas las incubadoras de empresas; los parques científicos tecnológicos; las áreas de servicios industriales y logística y las unidades modulares productivas

Programa de apoyo a la inserción comercial internacional de las PYMES

El Programa tiene como objetivo asistir a las PyMEs en la adquisición de capacidades para poder insertarse en los mercados externos, brindándoles herramientas para desarrollar negocios de exportación de manera sostenible en el mediano y largo plazo.

El Programa se encuentra dirigido a todas aquellas PyMEs que posean experiencia exportadora o que presenten potencialidad para exportar. El mismo es de carácter federal, propiciando la interacción con los distintos actores locales, públicos y privados, tales como: sectores gubernamentales, organismos encargados de comercio exterior, sectores académicos y cámaras sectoriales, que articularán con Proargentina la difusión y convocatoria del programa entre las PyMEs de cada provincia.

El Programa es totalmente gratuito y consta de distintas actividades: Sensibilización, Capacitación, Asistencia Técnica y Promoción Comercial.

A través de la **SENSIBILIZACIÓN** se busca que las empresas PyMEs se concienticen de la importancia de contar con elementos adecuados para iniciar y/o consolidar su posición en el proceso exportador, mediante la utilización de herramientas que mejoren de su competitividad internacional. Asimismo, se brindará una complementación de la Sensibilización en forma virtual a través del Campus de Proargentina.

La **CAPACITACIÓN**, se brindará bajo la modalidad de e-learning, pudiendo seleccionar las empresas, según sus necesidades, los cursos que cubren los temas relacionados con comercio exterior. A continuación se presentan los diferentes cursos preparados para satisfacer las necesidades de las empresas PyMEs.

El programa también cuenta con actividades de **ASISTENCIA TÉCNICA**. La empresa PyME accederá, de acuerdo a las necesidades detectadas por nuestra Unidad de Evaluación, a distintas herramientas que le permitan mejorar su competitividad para acceder a los mercados externos. Ellas son:.

- Plan de negocios de exportación
- Plan de imagen comercial
- Obtención de normas de calidad

Formación de grupos exportadores

Otra actividad prevista es la referida a **PROMOCION COMERCIAL**. Las PyMEs podrán recibir ayuda para asistir a ferias y misiones comerciales internacionales y /o para la realización de misiones comerciales inversas, en las que participe Proargentina.

Recuerde que para participar del “**Programa de apoyo a la inserción comercial internacional de las Pymes**” usted deberá inscribir a su empresa en el portal de Proargentina, para que forme parte de nuestro directorio.

11.6 AGENCIA NACIONAL DE DESARROLLO DE INVERSIONES

ProsperAr

Los cuatro principales objetivos de ProsperAr son:

Brindar servicios al inversor: ProsperAr ofrece un punto de contacto único en Argentina, tanto para inversores locales como extranjeros, con el objetivo de facilitar la concreción de proyectos de inversión en el país. El equipo de profesionales de la Agencia brinda asistencia personalizada atendiendo las consultas de la comunidad inversora y facilitando proyectos de inversión en forma directa y coordinada con otras dependencias del Estado nacional en todas las etapas del proceso de inversión: desde la evaluación del proyecto hasta la post inversión (*aftercare*).

Atraer y generar inversiones: ProsperAr trabaja en la promoción, atracción y expansión de la inversión doméstica y extranjera en el país. Para ello, identifica las oportunidades de inversión en sectores con alto potencial de crecimiento en Argentina y las comunica a inversores nacionales y extranjeros. A través de misiones de inversión, presentaciones a empresarios, publicaciones y la participación en ferias internacionales, ProsperAr se relaciona con la comunidad inversora con el fin de promover las razones que hacen de Argentina una localización atractiva, estratégica y rentable para las inversiones. ProsperAr también asiste a las empresas multinacionales interesadas en invertir y trabajar con socios argentinos en *joint ventures* globales.

Optimizar el ambiente de inversión: ProsperAr trabaja en el mejoramiento del ambiente de inversión para facilitar el desarrollo de negocios en Argentina. Mediante un activo diálogo con el sector privado nacional y extranjero y en coordinación con otras reparticiones gubernamentales, la Agencia busca optimizar el entorno empresarial mediante la identificación y la remoción de los posibles obstáculos a la inversión a nivel local.

Impulsar el nacimiento, crecimiento e internacionalización de empresas: ProsperAr fomenta el desarrollo empresarial con el fin de aumentar la vocación de innovación y la competitividad internacional de las firmas argentinas. Para ello, la Agencia ha puesto en marcha dos programas: Pioneros y Desarrollo Emprendedor, con el objeto de potenciar la cultura emprendedora y las capacidades de las empresas locales a lo largo de sus distintas etapas de crecimiento.

Servicios

ProsperAr se ha constituido como una innovación institucional con el objeto de impulsar el salto cualitativo necesario mediante el desarrollo de la Inversión nacional y extranjera directa; el apoyo al crecimiento e internacionalización de las empresas nacionales y la contribución a la optimización de las condiciones para la inversión, la innovación y la competitividad.

Es por ello que tanto nuestra estructura organizacional y modelo de gestión como la elaboración del plan estratégico, fueron diseñados para la generación de resultados y la atención de nuestros clientes: empresas nacionales o extranjeras con operaciones en Argentina; empresas extranjeras en busca de destinos atractivos para sus inversiones; instituciones y organizaciones cuyo objetivo es fomentar y facilitar el desarrollo emprendedor y la innovación.

Cada una de estas áreas de trabajo da lugar a iniciativas, programas y proyectos específicos, que se encuentran detalladas en la presente sección.

Programas y proyectos

1- Servicios al inversor

La Agencia brinda asistencia profesional y personalizada a los potenciales inversores en todas las etapas del proceso de inversión: desde la evaluación del proyecto hasta la post-inversión. El área de servicios al inversor trabaja en tres niveles de asistencia:

1.1- Respuestas a Consultas de la Comunidad Inversora

La agencia responde en 24 horas inquietudes, pedidos de información general y solicitud de reuniones de potenciales inversores recibidas vía correo electrónico, a través de la página de Internet y telefónicamente.

1.2- Asesoramiento y Facilitación de Proyectos de Inversión

ProsperAr brinda **asesoramiento a proyectos concretos de inversión** en proceso de evaluación y que requieren un trabajo de investigación específico elaborando reportes a la medida de las necesidades del inversor y a las particularidades del proyecto. Los reportes proveen información en las siguientes áreas:

- Ventajas competitivas que ofrece Argentina.
- Marco jurídico y fiscal.
- Análisis comparativo de las diversas localizaciones del país en términos de costos, accesibilidad, infraestructura y disponibilidad de recursos humanos.
- Políticas de promoción e incentivos vigentes para cada actividad económica.

Asimismo, **facilita el vínculo de potenciales inversores** con otras dependencias administrativas nacionales, provinciales y municipales con competencia en las actividades asociadas a la inversión.

1.3- Servicios de Post-Inversión

Los servicios de *aftercare* comprenden servicios administrativos destinados a posibilitar la instalación de las compañías y sus directivos en el país; servicios operacionales para apoyar un eficiente establecimiento de las empresas; y servicios estratégicos vinculados a facilitar la expansión de las empresas ya establecidas en Argentina como el desarrollo de nuevas unidades de negocios o la vinculación con proveedores locales, entre otros.

2- Red federal de desarrollo de inversiones

La Agencia a través de la Red Federal de Desarrollo de Inversiones brinda al inversor información detallada y la oportunidad de conectarse tanto a nivel nacional como a nivel provincial. De esta manera, se fortalecen las sinergias en los distintos niveles gubernamentales facilitando el proceso de inversión en general.

3- Programas de desarrollo empresarial

ProsperAr busca apoyar y promover las condiciones propicias para el nacimiento, el crecimiento y la internacionalización de las empresas locales. La Agencia trabaja para fortalecer las capacidades empresariales críticas de las firmas en sus distintas etapas de madurez, con el fin de impulsarlas a su siguiente estadio de crecimiento y potenciar el grado de competitividad del entramado empresarial argentino. Asimismo, se promueve la generación sostenida del *emprendedorismo* y el desarrollo de una cultura de la innovación en todo el país. Estos objetivos motivaron el diseño y puesta en marcha dos programas.

3. 1- Programa de Fomento al Desarrollo Emprendedor

ProsperAr trabaja articuladamente con los gobiernos provinciales e instituciones no gubernamentales en la organización de actividades tendientes a promover la cultura emprendedora, formar empresarios y contribuir con la formulación de sus proyectos, fortalecer las instituciones que apoyan la actividad emprendedora y difundir la industria del capital emprendedor.

Conferencias para Emprendedores: ProsperAr coorganiza conferencias en distintas localidades del país con el objetivo de impulsar la cultura emprendedora, inspirando y capacitando a los nuevos emprendedores para la creación de empresas innovadoras y con alto potencial.

Asimismo, a partir de estos encuentros se aspira a contribuir con la generación de capital social de redes de emprendedores y el desarrollo de instituciones que brinden apoyo a sus proyectos.

Foros de Capital Emprendedor: ProsperAr coorganiza foros en distintas localidades del país. Estos Foros son encuentros entre emprendedores que buscan capital e inversores interesados en identificar oportunidades de negocios. Los emprendedores participantes son previamente seleccionados, para lo cual atraviesan un proceso de entrenamiento y coaching de sus proyectos.

La organización de estos foros contribuye a la formación de una red de apoyo de distintas instituciones locales, así como la posibilidad de generar vínculos entre emprendedores e inversores, facilitando el proceso de inversión, a través del contacto y la transferencia de conocimiento e información.

Programa de Formación de Formadores en Emprendedorismo 2009: Organizado en conjunto con Santander Río- Universia, este programa está dirigido a profesores universitarios comprometidos con la formación en temas relacionados con el emprendedorismo. El Programa consta de dos semanas intensivas de formación: un curso regional de instrucción general, y un curso de instrucción específica en la Ciudad de Buenos Aires.

Competencia de Planes de Negocios a Nivel Nacional: ProsperAr apoya la organización de estas actividades a fin de estimular la generación de más y mejores emprendimientos. Los participantes de este tipo de certámenes acceden a mentoría gratuita para preparar/perfeccionar su plan de negocios, contacto personal con inversores potenciales y con una red de empresarios-mentores local e internacional, evaluación de los proyectos presentados a cargo de un jurado de reconocidos especialistas y los dos mejores proyectos obtienen premios en efectivo.

Encuentro Federal para el Desarrollo Emprendedor 2009: Está destinado a funcionarios públicos de diferentes niveles de gobierno involucrados en el diseño e implementación de políticas relacionadas con el emprendedorismo, el empleo y la competitividad, autoridades académicas y demás representantes de instituciones del ecosistema emprendedor del país.

Esta iniciativa busca, a través del intercambio de mejores prácticas y experiencias locales e internacionales, fortalecer el entramado institucional público y privado destinado a apoyar el nacimiento de nuevas empresas y al desarrollo de una cultura emprendedora.

Para obtener información sobre las actividades relacionadas con estos programas contáctenos a info@prosperar.gov.ar

3.2. Programa Pioneros

El programa de Pioneros busca potenciar las capacidades críticas individuales y colectivas para el crecimiento acelerado y la internacionalización competitiva de empresas de alto potencial. El programa contempla actividades en tres módulos interconectados dependiendo del grado de madurez y las necesidades de cada una de las firmas participantes. El programa se implementa bajo una modalidad sectorial, mediante la cual la convocatoria de las distintas actividades se focaliza en firmas con alto potencial de crecimiento en cada sector abordado, atendiendo así en mayor profundidad a los niveles de desarrollo y las problemáticas diferenciales de cada sector. Actualmente, el programa está siendo implementando con empresas de alto desempeño del sector de software y servicios informáticos de Capital Federal y Provincia de Buenos Aires en colaboración con la Cámara de Empresas de Tecnologías de Información Argentina (CESSI).

4- Programa de financiamiento y acceso al capital

ProsperAr ha identificado la escasez de financiamiento a costos razonables para la realización de proyectos de inversión como uno de los principales obstáculos a subsanar para promover el desarrollo de la inversión en el país. Este diagnóstico motivó el diseño de programas que apuntan a facilitar el financiamiento de distintos segmentos del sector privado. La implementación de los distintos programas se estima comenzará durante el período 2010-2011.

4.1. Programa de Aportes No Reembolsables para el Estímulo de la Inversión Generadora de Empleo

Objetivo: Estimular el incremento de la inversión, la capacidad productiva y el empleo de las empresas pequeñas, medianas y medianas-grandes, como medida contracíclica, a través de la asignación de Aportes No Reembolsables (ANR) destinados a co-financiar la adquisición de bienes de capital que generen nuevos puestos de trabajo de manera directa.

Estructura jurídica: Aportes No Reembolsables otorgados a la empresa beneficiaria, que firmará un Convenio de Adhesión, por el cual se comprometerá a mantener el empleo total declarado, y el bien de capital en la jurisdicción original.

Monto del Programa: AR\$ 30 millones.

Organismo Provincial Ejecutor Ventanillas Receptoras: designadas por los Gobiernos Provinciales, adheridos al Programa.

Población objetivo: Empresas que desarrollen actividades productivas en el país, cuya facturación no exceda los 90 millones de pesos (promedio de los últimos tres años).

Co-inversión: Los Aportes No Reembolsables podrán co-financiar hasta el 30% del bien de capital o 300,000 pesos, lo que resulte menor.

4.2. Programa de Desarrollo de la Industria de Capital de Riesgo

Programa de Fondo ProsperAr de Capital Semilla

Objetivo: Atraer talento gerencial para aportar al manejo de los fondos provistos por el sector público las competencias y metodologías propias del sector privado; incentivar a la comunidad inversora a invertir en empresas nuevas e innovadoras con alto potencial de crecimiento; e incentivar a la comunidad emprendedora a utilizar este tipo de financiamiento.

Estructura jurídica: Fideicomiso a ser constituido por ProsperAr.

Capital inicial comprometido: AR\$ 20 millones.

Administrador: Sociedad gerente a designar por licitación, con obligación de aportar un mínimo de 2% del capital que ProsperAr comprometa. El criterio de elegibilidad estará en función a la experiencia y trayectoria acreditada en la administración de fondos de terceros aplicados a la industria de capital de riesgo.

Población objetivo: Proyectos de puesta en marcha, de empresas nacientes o en sus etapas iniciales de desarrollo.

Co-inversión: El fondo deberá co-invertir en una relación de 1:1 con inversores ángeles en cada compañía seleccionada. Las inversiones tendrán una distribución regional equilibrada.

Programa ProsperAr de Co-inversión en Fondos de Capital Emprendedor

Objetivo: Alentar la inversión en empresas en crecimiento desarrollando la industria argentina de capital emprendedor.

Estructura Jurídica: Fideicomisos a ser constituidos que co-invertirán en fondos de capital emprendedor para invertir en Argentina.

Monto global a co-invertir: AR\$ 40 millones.

Administrador: Sociedades gerente a designar por licitación con experiencia en la administración de fondos de capital emprendedor.

Población objetivo: Empresas innovadoras con alto potencial de crecimiento

Co-inversión: Los fondos de capital emprendedor deberán co-invertir en una relación promedio de 1:1 con los fondos de inversión seleccionados.

4.3. Programa de Estímulo a la Inversión de la Empresa Mediana

Objetivo: Estimular la inversión en la mediana empresa a través del crédito bancario de mediano plazo acotando parcialmente el riesgo en la volatilidad asociada a la tasa de interés que el tomador debe afrontar.

Monto del programa: Líneas de préstamos a mediano plazo por hasta AR\$ 1.000 millones a ser ofrecidas por las entidades financieras con fondeo propio a las empresas medianas.

Beneficio: Seguro de tasa de interés, que bonifica al tomador del crédito el excedente por encima de una tasa de referencia, a ser fijada en cada licitación en base al costo de la Línea de Financiamiento de Inversiones de Actividades Productivas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Banco Nación. La bonificación tendrá un tope máximo del 6% anual.

Población objetivo: Empresas pequeñas y medianas con volumen de ventas anuales de hasta AR\$ 200 millones.

Monto máximo de crédito: AR\$ 30 millones.

Tasa de interés: Fija o flotante (BADLAR + spread) a convenir por cada Entidad Financiera con el tomador en función del costo y el riesgo de cada operación de financiación.

11.7 FONCAP S.A. – FONDO DE CAPITAL SOCIAL

FONCAP SA (www.foncap.com.ar) es una organización mixta (pública-privada) cuyo objetivo es apoyar el desarrollo de los sectores vulnerables de la población a través de la promoción y generación de servicios financieros, de acciones de capacitación y asistencia técnica articulando con las distintas formas de organización o representación de los destinatarios finales, sean privadas, públicas, de la sociedad civil o auto gestionadas. Para cumplir este objetivo desarrolla diferentes estrategias de microfinanzas desde hace más de diez años.

FONCAP administra en carácter de fiduciario, el Fondo de Capital Social, creado por el Estado Nacional, destinado a ampliar la cobertura, diversificar la oferta y democratizar el acceso al crédito y a otros servicios financieros y no financieros inclusivos que viabilicen las iniciativas económicas y/o tienda a mejorar la calidad de vida de la población de menores recursos.

Como herramienta de la política pública implementada por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación (MECON), FONCAP es un instrumento que canaliza recursos financieros y no financieros a entidades intermedias (públicas, privadas, de la sociedad civil o autogestionadas) que tengan como destinatarios finales a población vulnerable que lleven a cabo una estrategia de generación de ingresos individual o grupal.

Actualmente FONCAP financia a las principales instituciones de microcrédito del país y además brinda servicios de apoyo técnico y capacitación a diferentes actores del Estado y organizaciones sociales que gestionan programas de financiamiento a los sectores en situación de vulnerabilidad social. En este sentido se promueven acciones de promoción, talleres, cursos, producción de manuales, revistas e investigación sobre la temática

Servicios:

- a. **Financieros:** FONCAP ofrece diversas líneas de crédito que se adaptan al proyecto y tipología de la Institución que lo presenta. Las áreas técnicas de FONCAP brindan el asesoramiento inicial para completar la propuesta en términos institucionales y financieros y orientar a la institución a la línea de crédito adecuada al proyecto.

Destinatarios:

Instituciones de derecho privado (incluyendo figuras mixtas con mayoría privada) formalmente constituidas y vinculadas al sector de la microempresa urbana y rural. En todos los casos los destinatarios finales de los créditos deberán ser microempresas urbanas o pequeñas producciones rurales, según los criterios definidos por FONCAP.

Requisitos:

- Institución con Personería Jurídica
- Antigüedad de trabajo de la Institución: 2 años
- Institución con capacidad legal y jurídica para endeudarse con terceros y otorgar préstamos, reflejadas en el Estatuto
- Elaboración de un plan de acción que demuestre la viabilidad de la operatoria y la capacidad de repago de la institución
- Garantías en función del proyecto, a satisfacción de FONCAP

Servicios Brindados

- Apoyo crediticio
- Asistencia técnica para la formulación del plan de desarrollo institucional
- Apoyo técnico para la implementación de la operatoria
- Capacitación para los recursos humanos dela operatoria de crédito

Destino del Crédito

- Constitución y/o fortalecimiento de operatorias de crédito
- Adquisición asociativa de capital de trabajo y/o bienes de consumo durable para su uso en la
- actividad de las microempresas urbanas o pequeñas producciones rurales asociadas
- Financiamiento de desarrollos productivos y/o comerciales en sectores de actividad
- específicos de microempresas

b. Capacitación

Se dictan cursos para asesores de créditos.

11.8 CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

El Consejo Federal de Inversiones es un organismo federal cuyo objetivo fundacional es promover el desarrollo armónico e integral de las provincias y regiones argentinas, orientando las inversiones hacia todos los sectores del territorio nacional. Los dos ejes en los que el CFI sustenta su accionar son el Federalismo y el Desarrollo Regional. Opera como un organismo permanente de investigación, coordinación y asesoramiento, y cuenta con un experimentado y multidisciplinario equipo, complementado con profesionales, técnicos y funcionarios de cada una de las regiones argentinas.

Para promover la inserción de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mundo global y competitivo, el CFI les brinda su atención a través de diversos instrumentos de asistencia técnica y asistencia financiera.

La asistencia técnica se canaliza mediante programas de desarrollo empresario dirigidos a la capacitación en la gestión, en la producción y en la colocación de sus productos en el ámbito nacional e internacional, a la vez que acompaña a las empresas en rondas de negocios y en su presentación en ferias locales y en el exterior.

La asistencia financiera, brindada a través de su Fondo Federal de Inversiones, está destinada a la pre - financiación de exportaciones, a los estudios de pre-inversión y a los proyectos de inversión, ya sea a nivel individual o a través de fideicomisos.

Destino de los créditos

Capital de trabajo

Activo fijo

Pre-inversión

Características de los créditos

Micro emprendimientos	Hasta el 80% de la inversión a realizar. Monto máximo: \$ 50.000
PYMES	Hasta el 70% de la inversión a realizar. Monto máximo: transitoriamente, hasta un máximo de \$ 350.000.- (hasta \$ 120.000 para capital de trabajo y pre-inversión)
Formas de pago y plazo máximo	Las amortizaciones podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. MICROEMPRESAS. Plazo máximo hasta cuarenta y ocho (48) meses. PYMES. Plazo máximo hasta ochenta y cuatro (84) meses.
Plazo de gracia	MICROEMPRESAS. La primera cuota de capital se abonará hasta un máximo de doce (12) meses de desembolsado el crédito. PYMES. La primera cuota de capital se abonará hasta un máximo de veinticuatro (24) meses de desembolsado el crédito. Las cuotas de interés no tendrán período de gracia.
Intereses compensatorios	Se tomará como tasa de referencia, la Tasa Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a plazo fijo a 30 días, más 2 puntos porcentuales. La variación de la tasa se operará en forma mensual, al primer día hábil de cada mes, en función a la variación de la tasa indicada, que se registrare en el último día hábil del mes anterior.
Garantías	Reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo. Por montos menores a \$ 20.000 serán a sola firma o con garantías personales a satisfacción del agente financiero.

PRODUCCIÓN REGIONAL EXPORTABLE:

Brindar asistencia financiera a las empresas radicadas en las Provincias Argentinas cuya producción muestre perspectivas exportables
Características de los créditos

Montos máximos a otorgarse
Hasta un máximo de US\$ 150.000 por empresa.

El financiamiento no podrá superar el 70% de la inversión total.

Plazos de amortización

- a) Prefinanciación de exportaciones
Hasta 180 días, prorrogables por 90 días adicionales en casos debidamente justificados.
- b) Apoyo a la Producción Exportable
Hasta un máximo de 18 meses a contar desde el desembolso del crédito.
- c) Tasa de interés Se aplicará la tasa LIBOR más 2 puntos.

Garantías

- a) Prefinanciación de exportaciones
Se exigirán garantías a satisfacción del Agente Financiero.
- b) Apoyo a la Producción Exportable
Se exigirán garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo, a excepción de los créditos de menos de u\$s 6.000, en los que las garantías serán a satisfacción del agente financiero.

Moneda

Se otorgarán en dólares estadounidenses liquidables en pesos al tipo de cambio de referencia del Banco Central al día anterior del desembolso, adoptando similar criterio respecto de la amortización del crédito por parte del deudor.

Destinatarios

Micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras, productoras y/o proveedoras de bienes e insumos, destinados a la exportación o que formen parte de mercaderías exportables.

Destino de los créditos

- a) Prefinanciación de exportaciones.
- b) Financiamiento de actividades vinculadas a la producción exportable, admitiendo los siguientes destinos:

Pre-inversión: Actividades tales como certificaciones de calidad y promoción de productos en el exterior, entre otras.

Capital de trabajo: Materias primas, insumos, elaboración y acondicionamiento de mercaderías, etc.

Activo fijo: En casos eventuales, siempre que la inversión admita una rápida devolución del crédito.

Anexo: La **tasa LIBOR** (London Interbanking offered rate) es la tasa promedio de interés, día a día, en el mercado interbancario de Londres, que se paga por los créditos que se conceden unos bancos a otros.

Créditos Para Provincia de San Juan:

Créditos para productores afectados por el granizo:

Monto:	Plazo para Devolución:	Interés:
Hasta \$ 20.000	1 año	0% No tiene gastos de tramitación
De \$20.000 a \$50.00	2 años	%5.5 Garantía Prendaria No tiene gastos de tramitación

Para la operatoria el CFI ha dispuesto un total de 2,5 millones para esta temporada. La tasa de morosidad de los sanjuaninos es del 2%, lo que indica que ante situaciones adversas el empresario cumple y es "buen pagador".

11.9 FUNDACION ENDEAVOR

Endeavor es una Fundación que identifica a los emprendedores más innovadores y con mayor potencial y les provee apoyo estratégico de excelencia para ayudarlos a llevar sus compañías al siguiente nivel promoviendo la cultura emprendedora

Endeavor no realiza inversiones financieras en las empresas de los emprendedores que apoya, brinda servicios que potencian el crecimiento de la compañía del emprendedor. Los servicios que los emprendedores reciben provienen de una red de ejecutivos que voluntariamente y por su convencimiento en la misión de Endeavor contribuyen con el crecimiento de los emprendedores.

Para ser elegido como Candidato al Panel de Selección de Emprendedores Endeavor es necesario: - Tener una compañía en marcha - Tener una facturación anual aproximada entre 1 y 15 millones de pesos. - Ser ciudadano del país de nominación o extranjero con residencia establecida en el país durante al menos cinco años. - Debe demostrar el impacto sobre el desarrollo económico de su modelo de negocio y comprometerse a mantener operaciones locales en el país en sus futuros planes de expansión.

Los emprendedores seleccionados serán apoyados con programas diseñados para continuar la formación personal y profesional y acelerar el desarrollo de sus compañías. Endeavor actuará como un facilitador del desarrollo, brindando acceso a información relevante, herramientas de gestión, apoyo de consultoría y acceso a una red donde podrán compartir experiencias y nutrirse de los aprendizajes de sus miembros.

Existen dos etapas de la relación con Endeavor: durante los primeros dieciocho meses luego de definir un plan de acción, Endeavor, les brinda a los emprendedores seleccionados, información y contactos estratégicos con expertos e inversores locales e internacionales, asesoramiento para el diseño de planes de negocios y el beneficio de compartir y acceder al conocimiento que la red de emprendedores Endeavor ha ido acumulando durante su desarrollo. Luego de ese período, el Emprendedor se convierte en "Alumni", y el apoyo responde a necesidades que proactivamente el emprendedor presenta al equipo de Servicio a Emprendedores.

11.10 BANCO GALICIA

Programa del Microemprendimiento a la PYME

Banco Galicia, en el marco de su programa de Responsabilidad Social Corporativa, presenta "**Valor a tu Desarrollo - Programa Del Microemprendimiento a la PyME**" con el propósito de contribuir a la formalización de actividades productivas de quienes ya tienen un microemprendimiento sustentable, y a la generación de empleo. Esta iniciativa fue pensada para que tenga un alcance nacional.

Sus objetivos son:

- Favorecer y facilitar la formación de micro y pequeñas empresas a partir de la selección de emprendimientos sustentables, de al menos de tres años de antigüedad, para así acompañar a sus promotores durante el proceso de creación de una PyME.
- Capacitar a los emprendedores que hayan pasado la primera instancia de selección de modo que puedan adquirir una diversidad de competencias - conocimientos, actitudes y habilidades- personales y sociales que les permitirán desenvolverse responsable, creativa y eficientemente.
- Otorgar créditos blandos a aquellos emprendedores que se hayan destacado durante el proceso de capacitación por capacidad y convicción.

El programa consta de tres etapas:

1. **Entrega de la Guía de Orientación.** Cómo transformar un microemprendimiento en una PyME a todos los que se inscriban mediante el formulario del programa y de modo totalmente gratuito. El propósito de esta Guía, diseñada por especialistas para este Programa, es acompañar en el desarrollo a aquellos emprendedores que no sólo supieron mantener su negocio y subsistir en el tiempo, sino que también pudieron crecer y hacerse sustentables.
La inscripción se realiza completando un formulario que contiene preguntas que se manejarán con un alto grado de confiabilidad y reserva. La elección entre los emprendimientos presentados estará basada en criterios objetivos, definidos con anterioridad.
Los emprendedores que no hayan sido seleccionados a través del formulario, tendrán la posibilidad de participar en foros temáticos mensuales. Por ello, resulta importante que todos los que se postulen al programa expliciten cuáles son los temas de su interés.
2. **Capacitación virtual y semi-presencial intensiva**, a los emprendedores seleccionados en un primer proceso de evaluación y selección, en temas relacionados con la estrategia de crecimiento, el financiamiento, la administración, el marco legal e impositivo, entre otros. Durante este proceso se hará especial hincapié en la planificación a mediano y largo plazo, y se desarrollarán todos los aspectos que fueron tratados en la guía.
A su vez, la capacitación consta de dos etapas:

1. **Etapa I:** cada uno de los emprendedores que ingrese al programa recibirá el acompañamiento durante dos meses de mentores en forma virtual que los guiará en la adecuación y/o el desarrollo de los planes de negocios a fin de ajustarlos a la realidad del emprendimiento y cumplimentar los requisitos para la transformación en una PyME.
2. **Etapa II:** los emprendedores recibirán un acompañamiento y seguimiento en virtud de la formalización e implementación de los trámites y los requisitos necesarios para la conversión en una PyME formal. (Plazo a definir en función de las necesidades identificadas).
3. **Otorgamiento de créditos blandos** a quienes se hayan destacado en la capacitación conforme a su capacidad y convicción, esto es, aquellas PyMEs que - habiendo pasado por la etapa de acompañamiento y encontrándose formalizados- requieran los fondos y califiquen para la asistencia financiera según el análisis de un comité interdisciplinario de funcionarios de Banco Galicia. Los montos de los créditos a otorgar oscilan entre los \$20.000 y los \$50.000.
Las características de la línea son: el destino de los fondos debe ser inversión y capital de trabajo, el plazo es de hasta 36 meses, con una tasa fija de 12% y un período de gracia de 6 meses.
Quienes obtengan el crédito contarán con una mentoría realizada por participantes de la Competencia de Naves del Centro de Emprendedores del IAE, la Escuela de Dirección y Negocios de la Universidad Austral.

11.11 EMPRENDEDOR XXI

Emprendedor XXI, financia proyectos a través de los programas de créditos para emprendedores del Banco Credicoop.

El Programa de créditos para emprendedores son líneas de préstamos específicamente destinadas a financiar el desarrollo de proyectos promovidos por usuarios de EMPRENDEDOR XXI pertenecientes a Instituciones asociadas al Portal. Estos créditos están sujetos a la aprobación técnica y comercial del Banco Credicoop C.L. y deben contar con dictamen de viabilidad técnica favorable extendido por la Institución a la que pertenece el emprendedor.

Para financiar hasta \$ 30.000.- , a sola firma

- Monto máximo \$ 30.000.-
- Beneficiarios: Universitarios de grado con carrera avanzada o recientemente recibidos.
- Plazo máximo: hasta 5 años, incluyendo hasta 12 meses de gracia para el pago de capital e intereses.
- Forma de amortización del capital: por sistema francés, en cuotas mensuales y/o trimestrales de capital e interés, de acuerdo al Plan de Negocios presentado.
- Tasa de interés: Variable • Régimen de variabilidad de tasa: ajustable por tasa Encuesta para depósitos a PF en pesos a 30 días, de bancos Privados que publica el BCRA, corregida.

PLAZO	TASA NOMINAL ANUAL(1)	TASA EFECTIVA ANUAL	COSTO FINANCIERO TOTAL*
Hasta 12 meses	9,50	9,93	11,29
De 13 a 24 meses			11,41
De 25 a 36 meses			11,84
De 37 a 48 meses			12,08

*Ejemplo para un crédito de \$ 30.000.-, sin plazo de gracia. Incluye seguro de vida (0,12% sobre saldos) y comisiones (de corresponder). No incluye IVA

• Plazo de gracia:

* Operaciones hasta 36 cuotas: 6 meses (plazo máximo: 42 meses)

* Operaciones de 37 a 48 cuotas: 12 meses (plazo máximo: 60 meses)

• Comisiones:

* Por operaciones hasta 24 cuotas: sin comisiones

- * Por operaciones de 25 a 36 cuotas: 0,5% sobre monto otorgado
- * Por operaciones de 37 a 48 cuotas: 1 % sobre monto otorgado.
- Régimen de desembolsos: de acuerdo a necesidades aprobadas del Plan de Negocios (puede ser desembolsos parciales acumulativos durante el periodo de gracia similar al esquema de “avance de obra” o desembolso único).
- Monto a financiar del proyecto aprobado: hasta el 100% del mismo.

Para financiar desde \$ 30.001.- hasta \$ 60.000.- , con avales

- Monto máximo \$ 60.000.-
- Beneficiarios: Universitarios de grado con carrera avanzada o recientemente recibidos.
- Plazo máximo: hasta 5 años, incluyendo hasta 12 meses de gracia para el pago de capital e intereses.
- Forma de amortización del capital: por sistema francés, en cuotas mensuales y/o trimestrales de capital e interés, de acuerdo al Plan de Negocios presentado.
- Garantías: Fianza de terceros.
- Tasa de interés: Variable.
- Régimen de variabilidad de tasa: ajustable por tasa Encuesta para depósitos a PF en pesos a 30 días, de bancos Privados que publica el BCRA, corregida.

PLAZO	TASA NOMINAL ANUAL(1)	TASA EFECTIVA ANUAL	COSTO FINANCIERO TOTAL*
Hasta 12 meses	9.50	9.93	11,29
De 13 a 24 meses			11,41
De 25 a 36 meses			11,84
De 37 a 48 meses			12,08

*Ejemplo para un crédito de \$ 60.000.-, sin plazo de gracia. Incluye seguro de vida (0,12% sobre saldos) y comisiones (de corresponder). No incluye IVA

- Plazo de gracia:

*Operaciones hasta 36 cuotas: 6 meses (plazo máximo: 42 meses)

*Operaciones de 37 a 48 cuotas: 12 meses (plazo máximo: 60 meses)

- Comisiones :

* Por operaciones hasta 24 cuotas: sin comisiones

* Por operaciones de 25 a 36 cuotas: 0,5% sobre monto otorgado

* Por operaciones de 37 a 48 cuotas: 1 % sobre monto otorgado.

- Régimen de desembolsos: de acuerdo a necesidades aprobadas del Plan de Negocios (puede ser desembolsos parciales acumulativos durante el periodo de gracia similares al esquema de “avance de obra” o desembolso único)
- Monto a financiar del proyecto aprobado: hasta el 100% del mismo. Para financiar desde \$ 60.001.- hasta \$ 500.000.-, con garantías reales
- Monto máximo: hasta \$ 500.000.-
- Beneficiarios: Universitarios de grado con carrera avanzada o recientemente recibidos.
- Plazo máximo: hasta 6 años, incluyendo hasta 12 meses de gracia para el pago de capital e interés.
- Forma de amortización del capital: por sistema francés, en cuotas mensuales y/o trimestrales de capital e interés, de acuerdo al Plan de Negocios presentado.
- Garantías: Personales y/o Prendarias y/o Hipotecarias y/o SGR, de acuerdo a las características del proyecto en cuestión.
- Tasa de interés: variable.
- Régimen de variabilidad de tasa: ajustable por tasa Encuesta para depósitos a PF en pesos a 30 días, de bancos Privados que publica el BCRA, corregida.

PLAZO	TASA NOMINAL ANUAL*	TASA EFECTIVA ANUAL	COSTO FINANCIERO TOTAL GTIAS. PERSONALES Y SGR*	COSTO FINANCIERO TOTAL GTIAS. PERSONALES Y PRENDA*
Hasta 60	9,50	9,93	11,98	12,05
De 61 a 72	Consultar			

*Ejemplo para un préstamo de \$ 200.000.-, sin plazo de gracia. Incluye seguro de vida (0,12% sobre saldos), comisiones, seguro del bien prendado y gastos de constitución de prenda, de corresponder. No incluye IVA ni gastos de constitución de hipoteca y seguro del bien hipotecado, de corresponder. Gastos de constitución de prenda: monto fijo de \$ 200.- + IVA; arancel: 0.2% sobre el valor del préstamo.

Gastos de constitución de prenda: monto fijo de \$ 100.- + IVA; arancel: 0.02% sobre el valor del préstamo. •

Plazo de gracia:

* Operaciones hasta 36 cuotas: 6 meses (plazo máximo: 42 meses)

* Operaciones de 37 a 60 cuotas: 12 meses (plazo máximo: 72 meses)

- Comisión:
 - * Por operaciones hasta 24 cuotas: sin comisiones
 - * Por operaciones de 25 a 36 cuotas: 0,5% sobre monto otorgado
 - * Por operaciones de 37 a 60 cuotas: 1 % sobre monto otorgado
- Régimen de desembolsos: de acuerdo a necesidades aprobadas del Plan de Negocios (puede ser desembolsos parciales acumulativos durante el periodo de gracia similares al esquema de “avance de obra” o desembolso único). • Monto a financiar del proyecto aprobado: hasta el 100% del mismo. Adicionalmente, el Banco Credicoop C. L. le brinda otros productos crediticios para empresas, productos específicos para el agro y créditos a tasa 0% para la adquisición de maquinaria.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- Javier González Fraga -Políticas para las Pequeñas y Medianas Empresas: Evaluación y Propuestas”, Informe elaborado por el Instituto Argentino de Mercado de Capitales- Noviembre 1999
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) - linforme sobre fomento de las Pymes, 72º reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo - Ginebra en 1986
- Cardozo, Alejandro – Pymes Intuición o Método – Editorial Opción – Bs. As. – 1999
- Resultados Prueba Piloto Marzo 2007 - MAPA PyME – SEPYME, Secretaría de Industria del Ministerio de Economía y Producción de la Nación
- Cleri, Carlos – www.portaldelaspyemes.com
- Bekerman Marta –Sirlin Pablo, Patrón de especialización y política comercial en la Argentina de los ´90, Eudeba, 1996
- E.P.H del INDEC, y del Ministerio de Trabajo.
- Pietrantueno, C.; Sarasqueta, V.- Trabajo de Investigación - El Turismo Como Impulsor del Desarrollo Local de las Mipymes - UADE - Año: 2004
- S.S. PYME y D.R. – Año 2007
- Grollino, O. - Problemas y obstáculos de la Pymes en los ´90: El desarrollo Argentino a partir de las Pymes Industriales en el proceso de sustitución de importaciones – Tesina – Universidad Abierta Interamericana- Facultad de Ciencias empresariales – Licenciatura en Ingeniería Comercial - 2006
- Fundación Observatorio Pyme. Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las Pymes Industriales. Buenos Aires: 2006/2007.

- Fundación Garantizar el Desarrollo – Herramientas de Financiación de Pymes en el mercado de capitales – Bs. As – Agosto 2009
- Kulfas Matías – Las Pymes Argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas. – CEPAL – Chile – 2009
- Eduardo A. Barreira Delfino: “Leasing”, Ed Errepar-Longseller-Argentina-2000- 2da Edición.
- José del Río – El Cronista Comercial - Cuáles son los fondos de inversión que tienen como objetivo comprar empresas con nuevas ideas – 27/04/10 – Bs. As.
- F.I.E.L. (1996). Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina. (Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas)
- “Las MIPyMES y el mercado de crédito en la Argentina” Guillermo Escudé, Tamara Burdisso, Marcelo Catena, Laura D’ámato, George McCandless, Tomás Murphy.
- “2º Conferencia Ministerial de la OCDE sobre PyMES” Exposición del Señor Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa Y Desarrollo Regional. Lic. Federico Poli. Ricardor Sabor, Profesor de la Universidad de Buenos Aires.
- Síntesis del seminario sobre WARRANT que periódicamente se dictan en la sede de ABAPPRA a cargo del Dr. Eduardo Barreira Delfino, Coordinador del Centro de Capacitación.

- Gutierrez, Ricardo, Vigier, Hernán y Castellano, Andrea. (1988). Inversión y Financiamiento: Un planteo no convencional. Mimeo.
- Vigier, Hernán.(1996). Apuntes del Seminario: El Problema de la Inversión y el Financiamiento en la Pequeña y Mediana Empresa. El Caso Argentino., dictado en la Universidad Rovira i Virgili. Reus. España.
- Eduardo A. Barreira Delfino: “Leasing”, Ed Errepar-Longseller-Argentina-2000- 2da Edición.
- www.idepyme.com.ar
- www.warrantsnet.com
- <http://www.fyo.com/insumos/creditos/retencion.asp>

VII. ANEXO I

Conocimiento de las Pymes sobre el Financiamiento en el mercado de capitales

Encuesta (realizada a 100 Pymes)

Fuente: Fundación Garantizar el Desarrollo – Bs. As. -2007

Fundación Garantizar el Desarrollo

Encuesta (realizada a 100 Pymes):

Conocimiento de las Pymes sobre el Financiamiento en el mercado de capitales

1. Su empresa factura: Más de 5.000.000 de pesos al año. Menos de 5.000.000

Más 40%

Menos 60%

2. Cantidad de empleados. Más de 50. Menos de 50

Más 50 43%

Menos 50 57%

3. Conoce el financiamiento que proviene del mercado de capitales

SI 46%

NO 54%

4. Conoce el financiamiento a Pymes con cheque propio diferido.

SI 52%

NO 48%

5. Conoce el financiamiento a Pymes con descuento de cheques a terceros en el mercado de capitales.

SI 57%

NO 43%

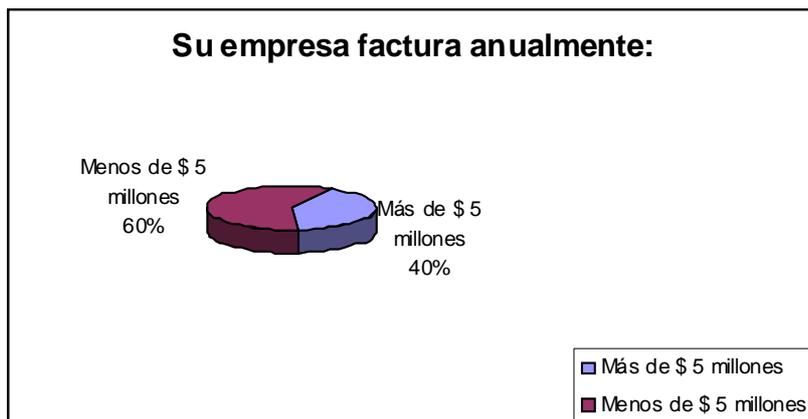
6. Conoce el financiamiento a Pymes mediante obligaciones negociables.

SI 36 %
NO 64%

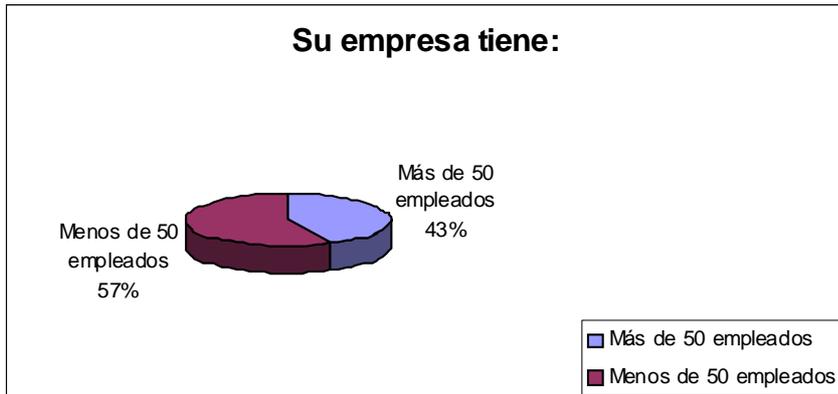
7. Conoce el financiamiento a Pymes mediante fideicomisos.

SI 30%
NO 70%

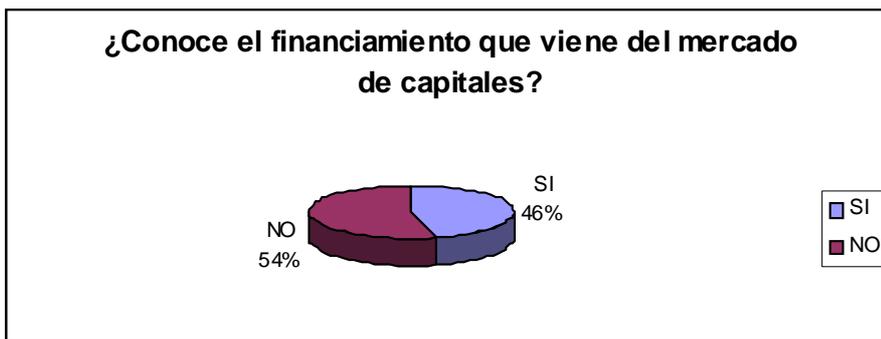
1. Facturación Anual:



2. Cantidad de empleados

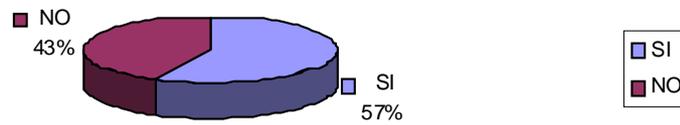


3. ¿Conoce el financiamiento que proviene del mercado de capitales?



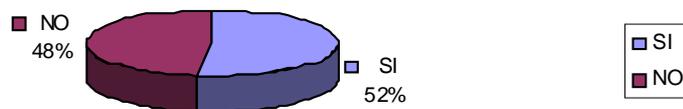
4. ¿Conoce el financiamiento a Pymes con cheque de pago diferido de terceros?

¿Conoce el financiamiento a Pymes con cheque de pago diferido de terceros?

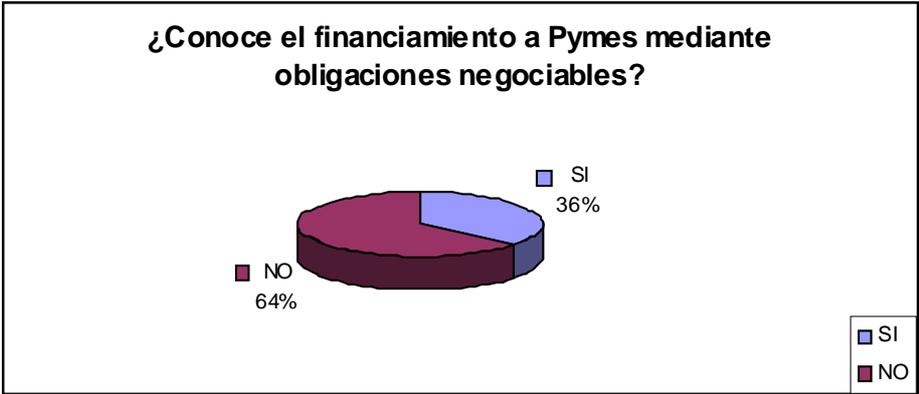


5. **¿Conoce el financiamiento a Pymes con cheque de pago diferido propios?**

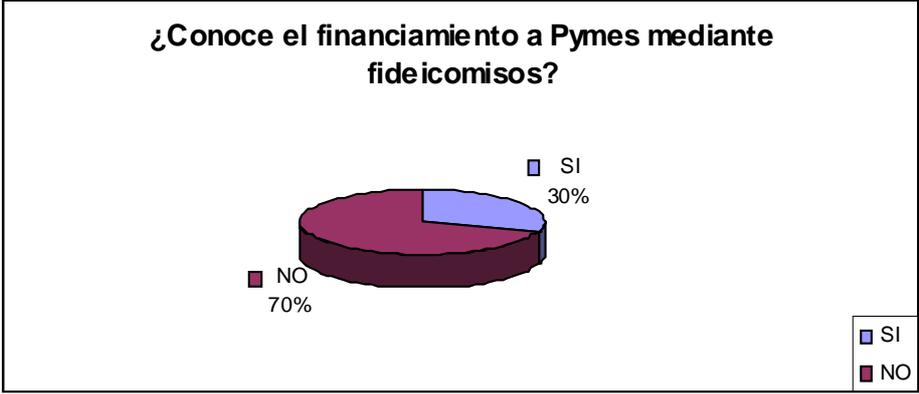
¿Conoce el financiamiento a Pymes con cheque de pago diferido propio?



6. **¿Conoce el financiamiento a Pymes con obligaciones negociables?**



7. ¿Conoce el financiamiento a Pymes con fideicomisos?



VIII. ANEXO II

Ley N° 23.962

OBLIGACIONES NEGOCIABLES

OBLIGACIONES NEGOCIABLES

Ley Nº 23.962

Sustitúyense artículos de la Ley Nº 23.576 y modifícase la Ley de Impuesto a las Ganancias (t.o. en 1986).

Sancionada: Julio 4 de 1991.

Promulgada: Agosto 1 de 1991.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc., sancionan con fuerza de Ley:

ARTICULO 1º — Se agrega el artículo 36 bis, y se sustituyen los artículos 1º, 3º, 4º, 7º, 8º, 10, 35, 36, 37, 38 y 46 de la ley 23.576, obligaciones negociables por los siguientes:

Artículo 1º — Las sociedades por acciones, las cooperativas y las asociaciones civiles constituidas en el país, y las sucursales de las sociedades por acciones constituidas en el extranjero en los términos del artículo 118 de la ley de Sociedades Comerciales, pueden contraer empréstitos mediante la emisión de obligaciones negociables, conforme las disposiciones de la presente ley.

Se aplican las disposiciones de la presente ley, en forma que reglamente el Poder Ejecutivo, a las entidades del Estado Nacional, de las provincias y de las municipalidades regidas por las leyes 13.653 (texto ordenado), 19.550 (texto ordenado en 1984) (artículos 308 a 314), 20.705 y por leyes convenios.

Artículo 3º — Pueden emitirse con garantía flotante, especial o común. La emisión cuyo privilegio no se limite a bienes inmuebles determinados se considerará realizada con garantía flotante. Será de aplicación lo dispuesto en los artículos 327 a 333 de la Ley 19.550, (texto ordenado en 1984). Las garantías se constituyen por las manifestaciones que el emisor realice en las resoluciones que dispongan la emisión y deben inscribirse, cuando corresponda según su tipo, en los registros pertinentes.

La inscripción en dichos registros deberá ser acreditada ante el organismo de contralor con anterioridad al comienzo del período de colocación. La hipoteca se constituirá y cancelará por declaración unilateral de la emisora cuando no concurra un fiduciario en los términos del artículo 13, y no requiere de la aceptación por los acreedores. La cancelación sólo procederá si media certificación contable acerca de la amortización o rescate total de las obligaciones negociables garantizadas, o conformidad unánime de las obligacionistas. En el caso de obligaciones negociables con oferta pública, se requiere además la conformidad de la Comisión Nacional de Valores.

Pueden ser igualmente avaladas o garantizar por cualquier otro medio. Pueden también ser garantizadas por entidades financieras comprendidas en la ley respectiva.

Artículo 4º — Las obligaciones negociables pueden emitirse con cláusula de reajuste de capital conforme a pautas objetivas de estabilización, en tanto sean compatibles con lo prescripto en la ley 23.928 y otorgar un interés fijo o variable.

Es permitida la emisión en moneda extranjera. La suscripción, así como el cumplimiento de los servicios de renta y amortización, cuyos pagos podrán ser efectuados en plazas del exterior, deberán ajustarse en todos los casos a las condiciones de emisión.

La salida de las obligaciones negociables del país y su reingreso se podrá efectuar libremente.

El emisor de obligaciones denominadas y suscriptas en moneda extranjera que obtenga divisas de sus exportaciones podrá imputar parte de ellas a la constitución de un fondo en el país o en el exterior, en los montos necesarios para atender los servicios de renta y amortización de dichas obligaciones negociables hasta los límites previstos en el artículo 36, inciso 4) de la presente ley.

El Banco Central de la República Argentina y la Comisión Nacional de Valores ejercerán la supervisión y control de los fondos constituidos de acuerdo a la opción incorporada en el párrafo anterior.

En el supuesto de que el Banco Central de la República Argentina limitase, total o parcialmente, el acceso al mercado de cambio, deberá establecer los mecanismos a fin de facilitar el cumplimiento de los servicios de renta y amortización de las obligaciones negociables denominadas y suscritas en moneda extranjera que hayan sido colocadas con oferta pública con autorización de la Comisión Nacional de Valores.

Artículo 7º — Los títulos deben contener:

- a) La denominación y domicilio de la emisora, fecha y lugar de constitución, duración y los datos de su inscripción en el registro Público de Comercio u organismos correspondientes, en lo pertinente;
- b) El número de serie y de orden de cada título, y el valor nominal que representa;
- c) El monto del empréstito y moneda en que se emite;
- d) La naturaleza de la garantía;
- e) Las condiciones de conversión en su caso;
- f) Las condiciones de amortización;
- g) La fórmula de actualización del capital, en su caso; tipo y época de pago de interés;
- h) Nombre y apellido o denominación del suscriptor, si son nominativos.

Deben ser firmados de conformidad con los artículos 212 de la ley 19.550 (t.o. en 1984) o 26 de la ley 20.337, tratándose de sociedades por acciones o cooperativas, respectivamente, y por el representante legal y un miembro del órgano de administración designado al efecto, si se trata de asociaciones civiles o sucursales de sociedades constituidas en el extranjero, según el caso. Cuando se trate de obligaciones escriturales,

los datos indicados en los puntos a) y h) de este artículo, deberán transcribirse en los comprobantes de apertura y constancias de saldo.

Artículo 8º — Las obligaciones negociables podrán ser representadas en título al portador o nominativo, endosables o no. Los cupones podrán ser, en todos los casos, al portador y deberán contener la numeración del título al cual pertenecen. También se podrán emitir obligaciones escriturales, conforme al artículo 31.

Artículo 10. — En los casos de emisión de obligaciones negociables la emisora deberá elaborar un aviso que publicará en Boletín Oficial por UN (1) día, quedando constancia del contenido del mismo en el organismo de control respectivo, y se inscribirá en el Registro Público con los siguientes datos:

- a) Fecha de las asambleas y reunión del órgano de administración en su caso, en que se haya decidido el empréstito y sus condiciones de emisión;
- b) La denominación de la emisora, domicilio, fecha y lugar de constitución, duración y los datos de su inscripción en el Registro Público de Comercio u organismo correspondiente;
- c) El objeto social y la actividad principal desarrollada a la época de la emisión;
- d) El capital social y el patrimonio neto de la emisora;
- e) El monto del empréstito y la moneda en que se emite;
- f) El monto de las obligaciones negociables o debentures emitidos con anterioridad, así como el de las deudas con privilegios o garantías que la emisora tenga contraídas al tiempo de la emisión;
- g) La naturaleza de la garantía;
- h) Las condiciones de amortización;
- i) La fórmula de actualización del capital en su caso, tipo y época del pago del interés;
- j) Si fueren convertibles en acciones la fórmula de conversión, así como las de reajuste en los supuestos de los artículos 23 inc. b), 25 y 26 de la presente ley y la parte pertinente de las decisiones de los órganos de gobierno y de administración en su caso, referentes a la emisión.

Artículo 35. — Están exentos del impuesto de sellos los actos, contratos y operaciones, incluyendo entregas o recepciones de dinero, relacionados a la emisión, suscripción, colocación y transferencia de las obligaciones negociables a las que se refiere la presente ley. Esta exención alcanza además a todo tipo de garantías personales o reales, constituidas a favor de los inversores o de terceros que garanticen la emisión, sean anteriores, simultáneos o posteriores a la misma.

Asimismo estarán exentos del impuesto de sellos los aumentos de capital que correspondan por las emisiones de acciones a entregar por conversión de las obligaciones a que alude el párrafo precedente.

El Poder Ejecutivo invitará a las provincias a otorgar iguales exenciones en el ámbito de sus jurisdicciones.

Las franquicias anteriores sólo alcanzan a los actos y contratos y operaciones referidos.

Artículo 36. — Serán objeto del tratamiento impositivo establecido a continuación de las obligaciones negociables previstas en la presente ley, siempre que se cumplan las siguientes condiciones y obligaciones:

1. Se trate de emisiones de obligaciones negociables que sean colocadas por oferta pública, contando para ello con la respectiva autorización de la Comisión Nacional de Valores.

2. La emisora garantice la aplicación de los fondos a obtener mediante la colocación de las obligaciones negociables, a inversiones en activos físicos situados en el país, integración de capital de trabajo en el país o refinanciación de pasivos, a la integración de aportes de capital en sociedades controladas o vinculadas a la sociedad emisora cuyo producido se aplique exclusivamente a los destinos antes especificados, según se haya establecido en la resolución que disponga la emisión, y dado a conocer al público inversor a través del prospecto.

3. La emisora deberá acreditar ante la Comisión Nacional de Valores, en el tiempo, forma y condiciones que ésta determine, que los fondos obtenidos fueron invertidos de acuerdo al plan aprobado.

4. El plazo mínimo de amortización total de las obligaciones no podrá ser inferior a dos (2) años. En el caso de emitirse con cláusula de amortización parcial deberán cumplirse las siguientes condiciones adicionales:

a) La primera amortización no se efectuará hasta transcurridos seis (6) meses ni podrá ser superior al veinticinco por ciento (25%) de la emisión;

b) La segunda amortización no se efectuará hasta transcurridos doce (12) meses ni podrá ser superior al veinticinco por ciento (25%) de la emisión;

c) El total a amortizar dentro de los primeros dieciocho (18) meses no podrá exceder del setenta y cinco por ciento (75%) del total de la emisión.

Los plazos mencionados en este inciso se contarán a partir de la fecha en que comience la colocación de las obligaciones negociables.

Cuando la emisora sea una entidad financiera regida por la ley 21526 y sus modificaciones, podrá destinar dichos fondos al otorgamiento de préstamos a los que los prestatarios deberán darle el destino a que se refiere el inciso 2) del párrafo anterior, conforme las reglamentaciones que a ese efecto dicte el Banco Central de la República

Argentina. En el mismo supuesto será la entidad financiera la que deberá acreditar el destino final de los fondos en la forma que determine la Comisión Nacional de Valores.

Artículo 36 bis — El tratamiento impositivo a que se refiere el primer párrafo del artículo anterior será el siguiente:

1. Quedan exentas del impuesto al valor agregado, las operaciones financieras y prestaciones relativas a la emisión, suscripción, colocación, transferencia, amortización, intereses y cancelaciones de las obligaciones negociables y sus garantías.

2. La transferencia de obligaciones negociables creadas por la presente ley quedará exenta del impuesto sobre la transferencia de títulos valores, siempre que la misma se efectúe en los mercados abierto y/o bursátil.

3. Los resultados provenientes de la compra-venta, cambio, permuta, conversión y disposición de obligaciones negociables quedan exentas del impuesto a las ganancias. Si se tratara de beneficiarios del exterior comprendidos en su título V, no regirá lo dispuesto en el artículo 21 de la misma ley, y en el artículo 104 de la ley 11.683 (texto ordenado en 1978).

4. Quedan exentos del impuesto a las ganancias los intereses, actualizaciones y ajustes de capital. Si se tratara de beneficiarios del exterior comprendidos en su título V, no regirá lo dispuesto en el artículo 21 de la misma ley, y en el artículo 104 de la ley 11.683 (texto ordenado en 1978).

Igual tratamiento impositivo se aplicará a los títulos públicos.

A los fines de facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas al presente régimen, la Comisión Nacional de Valores establecerá requisitos diferenciales por categorías definidas por la magnitud de la emisión y el tamaño de la empresa emisora. Cuando la emisora se ajuste a lo previsto en el artículo 13, la reglamentación podrá limitar las exigencias de intervención en la Comisión Nacional de Valores, sin perjuicio de mantener los beneficios del tratamiento fiscal establecido en el presente artículo.

Artículo 37. — La entidad emisora podrá deducir en el impuesto a las ganancias en cada ejercicio la totalidad de intereses y actualizaciones devengados por la obtención de los fondos provenientes de la colocación de las obligaciones negociables que cuenten con autorización de la Comisión Nacional de Valores para su oferta pública. Asimismo serán deducibles los gastos y descuentos de emisión y colocación.

La Comisión Nacional de Valores declarará inaplicable este beneficio impositivo a toda solicitud de oferta pública de obligaciones negociables, que por el efecto combinado entre sus descuentos de emisión y tasa de interés a pagar represente para la entidad emisora un costo financiero desproporcionado con relación al prevaleciente en el mercado para riesgos y plazos similares.

Artículo 38. — Cuando la emisora no cumpla con las condiciones u obligaciones previstas en el artículo 36, y sin perjuicio de las sanciones que pudieren corresponder de acuerdo con la ley 11.683 (texto ordenado en 1978 y sus modificaciones), decaerán los beneficios resultantes del tratamiento impositivo previsto en esta ley y la emisora será responsable del pago de los impuestos que hubieran correspondido al inversor. En este caso deberá tributar, en concepto de impuesto a las ganancias, la tasa máxima prevista en el artículo 90 de la ley respectiva sobre el total de las rentas devengadas en favor de los inversores.

El impuesto se abonará con sus correspondientes actualizaciones e intereses con carácter de pagos únicos y definitivos, facultándose a la Dirección General Impositiva a establecer la forma, plazos y condiciones de ingreso.

Artículo 46. — Modifícase el inciso c) del artículo 35 de la disposición de facto 20.091, el que queda redactado de la siguiente manera:

c) Obligaciones negociables que tengan oferta pública autorizada emitidas por sociedades por acciones, cooperativas, y asociaciones civiles constituidas en el país, o a las sucursales de las sociedades por acciones constituidas en el extranjero en los términos del artículo 118 de la Ley de Sociedades Comerciales, y en debentures, en ambos casos con garantía especial o flotante en primer grado sobre bienes radicados en el país.

ARTICULO 2º — Se derogan los artículos 39, 40 y 42 de la ley 23.576, de obligaciones negociables.

ARTICULO 3º — Las bolsas de comercio del interior del país que cuenten con mercado de valores adherido quedan facultadas para recibir las solicitudes de autorización de oferta pública de obligaciones negociables que deseen efectuar las personas jurídicas domiciliadas en su región.

Las solicitudes serán remitidas a la Comisión Nacional de Valores previo informe de la bolsa interviniente donde conste que se encuentra reunida la totalidad de los requisitos exigidos.

Las bolsas de comercio sin mercado de valores adherido gozarán también de esta facultad, pero deberán apoyar su informe con la opinión profesional de matriculados en los consejos profesionales de su zona.

ARTICULO 4º — Se modifica la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1986 y sus modificaciones, de la forma que se indica a continuación:

1. Sustitúyese el punto 7 del inciso a) del artículo 95, por el siguiente:

7: Acciones, cuotas y participaciones sociales incluidas las cuotas partes de fondos comunes de inversión; obligaciones negociables emitidas de conformidad a lo establecido por el artículo 36 de la ley 23.576 y sus modificaciones y títulos, letras bonos y demás títulos valores emitidos por los Estados nacional, provinciales o municipales.

2. Sustitúyese en el inciso a) del artículo 97 la expresión "incisos h), k), t) y z)" por la expresión "incisos h), t) y z)".

3. Derógase el artículo 99.

ARTICULO 5º — Lo dispuesto en el artículo 4º tendrá efecto para los ejercicios fiscales cerrados a partir de la publicación de la presente ley.

ARTICULO 6º — Comuníquese al Poder Ejecutivo. — ALBERTO R. PIERRI. — EDUARDO DUHALDE. — Esther H. Pereyra Arandía de Pérez Pardo. — Hugo R. Flombaum.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS CUATRO DIAS DEL MES DE JULIO DEL AÑO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y UNO.