

**SEMINARIO DE TRABAJO FINAL DE GRADO**

**“Investigación exploratoria sobre el modo actual de financiamiento de las Pymes Cordobesas”**

***Alumno:*** Marcelo Leonardo Filippo - ADM 648

***Año:*** 2004

*Mi trabajo final de grado esta dedicado de todo corazón a mi mamá y mi papá por haberme permitido haberlo logrado.....*

## ÍNDICE:

<b>PRIMERA PARTE: “ Presentación de la Investigación ”</b> .....	<b>6</b>
. Introducción .....	7
. <b>Objetivos</b> .....	<b>10</b>
. <b>Metodología</b> .....	<b>12</b>
. <b>Identificación del Problema</b> .....	<b>15</b>
. <b>Justificación</b> .....	<b>17</b>
<b>SEGUNDA PARTE: “ Marco Contextual ”</b> .....	<b>19</b>
<b>Nuevo Marco Contextual: Salida del Default</b> .....	<b>26</b>
<b>TERCERA PARTE: “ Desarrollo del Objetivo de Estudio ”</b> .....	<b>31</b>
. <b>Marco Teórico</b> .....	<b>32</b>
<b>CUARTA PARTE: “ Financiamiento Tradicional”</b> .....	<b>39</b>
<b>QUINTA PARTE: “ Investigación Exploratoria”</b> .....	<b>47</b>
. Encuesta a Empresarios .....	48
. Encuesta Empresa CIBER – BAR STAR TREK.....	54
. Encuesta Empresa ANDREA FRANCESCHINI .....	61
. Encuesta Empresa HELADERÍA GRIDO .....	69
. Encuesta Empresa MIRGAL S.A. ....	77
. Encuesta Empresa KHALAMA DISCO S.R.L .....	85
. Encuesta a ESTACIÓN DE SERVICIO YPF ACA .....	92
. Encuesta PANADERÍA SAN FRANCISCO .....	100
. Encuesta a HOTEL MONTECATINI .....	108
. Encuesta PRODUCTOR AGROPECUARIO (Héctor Peretti,) .....	115
. Encuesta a Profesionales.....	123
. Argos Rodríguez Machado (Gerente de la Bolsa de Comercio de Cba) .....	125
. Graciela Bercoff (Ex Diputada Nacional) .....	127
. Daniel Ojeda (Gerente del Banco Francés de Villa Carlos Paz) .....	130
. Silvia Aisa (Lic. en Economía) .....	132
. Nadin Argañaraz (Presidente del IERAL) .....	134
. Mariela Camporro(Directora de Presupuesto. Municipalidad de Cba).....	141
. Cristina Caón (Presidenta del Consejo Deliberante de Villa Carlos Paz .....	144
. Maximiliano Casaldi (Contador de la empresa Refinería del Centro S.A) ...	150
. Consuelo Ruiz (Ministerio de Producción. Gobierno de Cba) .....	154
<b>SEXTA PARTE: “ Financiamiento Estructurado”</b> .....	<b>157</b>
. <b>Sociedad de Garantía Recíproca</b> .....	<b>160</b>
. <b>Cheque Diferidos Descontados en la Bolsa</b> .....	<b>166</b>
. <b>Fideicomisos</b> .....	<b>170</b>

SÉPTIMA PARTE: “Conclusión Final” .....	175
OCTAVA PARTE: “Leyes Utilizadas” .....	179
. Ley Pyme Nº 24.467 .....	180
. Resolución 675/2002.....	196
. Ley de Fomento para MyPymes Nº 25.300 .....	198
. Ley de la Vivienda y la Construcción Nº 24.441 .....	209
. Bibliografía .....	213
. Glosario .....	215

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Población de la Provincia de Córdoba (INDEC 2001)</b> .....	<b>20</b>
Cantidad de Locales según Sector (INDEC 1994) .....	<b>21</b>
<b>Préstamos al Sector Privado Año 1994</b> .....	<b>23</b>
<b>Préstamos al Sector Privado Año 1994 (Provincia de Córdoba)</b> .....	<b>24</b>
<b>Préstamos al Sector Privado Año 1999</b> .....	<b>25</b>
<b>Préstamos al Sector Privado Año 1999 (Provincia de Córdoba)</b> .....	<b>25</b>

# **1ra. Parte: “Presentación de la Investigación”**

# Introducción:

*“El trabajo no es solo acción, violencia, temor, destrucción, angustia y libertad externa, es también acción-contemplación, encuentro con el tu, ascesis, libertad interior y transmutación de la naturaleza. La dicha es también estar orgulloso de su propio trabajo”*

*Mahatma Gandhi*

Luego de seis largos años de carrera universitaria comienza a vislumbrarse el final. Un final cargado de emociones, angustias y miedos, en donde el acceso al título pareciera estar cada vez más cerca y más lejos al mismo tiempo.

En este momento solo siento ganas de agradecer a mi familia, a mis compañeros, a mis amigos y a todo aquel que intervino en mi formación académica, en especial a los profesores que he tenido a lo largo de estos años, hasta aquellos que me bocharon o que me hicieron recursar una materia o que me llamaron la atención. Todos verdaderamente me mostraron el camino a seguir y me enseñaron que con esfuerzo y dedicación se puede alcanzar el objetivo anhelado.

El presente trabajo final de grado se basó en una investigación exploratoria sobre cómo se financian en la actualidad las micro, pequeñas y medianas empresas de la provincia de Córdoba. Mostrando las diversas alternativas de financiamiento elegidas por cada empresario Pyme entrevistado, de acuerdo a su conveniencia e información.

El trabajo se dividió en tres partes para facilitar el entendimiento y optimizar su abordaje, ellas son las formas tradicionales de acceso al crédito, las encuestas realizadas a empresarios y a profesionales y por último el desarrollo de las nuevas formas de financiamiento.

Las mismas se detallan brevemente a continuación:

### **Fuentes Tradicionales de Obtención de Fondos:**

Entre ellas se analizó el financiamiento bancario a través de la obtención de crédito a corto plazo, por medio del giro en descubierto bancario o por medio de la obtención de fondos a largo plazo (mayor a un año) lo que se denominó crédito “genuino”.

### **Investigación Exploratoria:**

Se realizaron encuestas a empresarios y a profesionales de la provincia de Córdoba, con el fin de investigar su opinión y experiencias sobre las diversas alternativas de financiación, conociendo además cuáles son sus expectativas de acceso al financiamiento en los próximos días.

Cabe aclarar que las Pymes entrevistadas han sido elegidas con el objeto de cubrir todos

los sectores empresarios (Sector Agropecuario, Industrial, Comercial y de Servicios). Además el estudio se orientó a todos los tamaños de empresas (Micro, Pequeña y Mediana) estableciendo los parámetros legales que determinan cada categoría.

### **Nuevas Alternativas de Financiación:**

En los últimos años a raíz de las crisis bancarias, han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. Las que se podrían llamar "las nuevas alternativas o las alternativas actuales" de obtención de financiamiento empresario.

Se investigó sobre: Las Sociedades de Garantía Recíproca, los cheques de pago diferido descontados en el mercado de capitales y los Fideicomisos.

**Objetivos:**

### **OBJETIVO GENERAL :**

- > Realizar una investigación exploratoria sobre el modo actual de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Córdoba

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- > Investigar las diversas alternativas de acceso al financiamiento tradicional y estructurado, disponibles en la provincia de Córdoba.
- > Encuestar en nueve empresas de la provincia de Córdoba su forma actual de financiamiento.
- > Entrevistar a nueve profesionales, averiguando cómo observan el acceso al crédito por parte del empresariado cordobés
- > Deducir cuáles son los requisitos, ventajas y desventajas de cada alternativa investigada.

# Metodología:

El presente trabajo final de grado se basó en la realización de una investigación sobre cómo en la actualidad las pymes cordobesas financian sus actividades comerciales.

Esta investigación se dividió en dos partes:

- . Una de carácter documental
- . Otra de carácter exploratoria.

### **Investigación Documental:**

Se plasmó en la búsqueda de información teórica por medio de:

- . Recolección Bibliográfica.
- . Exploración de revistas económicas.
- . Recopilación de recortes periodísticos.
- . Consulta de páginas Web nacionales e internacionales.

Parte de la búsqueda de esta información se realizó en la hemeroteca de la Universidad Nacional de Córdoba. En ella, se encontró una inmensa variedad de revistas y libros económicos referidos al tema en cuestión.

### **Investigación Exploratoria:**

Esta investigación se realizó a través de entrevistas a:

- . Nueve empresarios de la provincia de Córdoba.
- . Nueve profesionales destacados.

Estas entrevistas fueron estandarizadas. Las realizadas a los empresarios contaron con 18 preguntas y las dirigidas a los profesionales con 9 preguntas.

Cabe aclarar que esta investigación fue exploratoria, sin peso estadístico. La justificación para esta modalidad de trabajo la da el hecho de que no se dispuso de la información en forma masiva que permitiera tomar una muestra en base a la cuál se pudieran realizar inferencias probabilísticas.

Pero de todos modos, la expresión de actores tales como empresarios y profesionales del área, fue indispensable, aunque sólo sea a efectos descriptivos.

El modelo de entrevista se confeccionó con la intención de que facilite la indagación y abordaje a las experiencias y conocimientos que ofrecieron los empresarios cordobeses.

Las entrevistas realizadas a los profesionales se realizaron con el objetivo de conocer cuáles eran sus expectativas y opiniones sobre las diversas alternativas de financiación existentes en la actualidad en nuestra provincia.

# Identificación del Problema:

Las restricciones halladas en la búsqueda de financiamiento “genuino” por parte del empresariado cordobés y el palpable desconocimiento de las diversas formas de financiamiento, fue la mayor motivación encontrada a la hora de la elección del tema del presente trabajo final de grado.

Por “genuino” se desea hacer referencia al problema que poseen los empresarios Pymes de conseguir financiamiento a largo plazo, para que el destino de este dinero produzca la renta necesaria para cubrir su costo.

En forma paralela, en los últimos años, han surgido con gran fuerza nuevas formas de financiamiento. Estas nuevas alternativas de endeudamiento se conocen como “financiamiento estructurado”. Son las opciones cada vez más buscadas a la hora de requerir fondos, invertir en capital de trabajo, realizar nuevos proyectos o adquirir nuevas tecnologías.

# Justificación:

El presente trabajo final de graduación, además del agrado y satisfacción personal que generó, brindó dos beneficios fundamentales, a saber:

**Otorgó al empresario Pyme la posibilidad de conocer cómo acceder a fondos genuinos:**

Un claro beneficio de esta investigación, resultó del aprendizaje de los caminos necesarios para acceder a diversas alternativas financieras. Se investigaron las dificultades típicas de cada elección, sus requisitos y principales ventajas y desventajas.

A través de las encuestas se investigó el pasado para llegar a entender el presente y así permitirle al empresario Pyme conocer y entender cuáles son las diversas alternativas que tiene a la hora de financiar sus actividades.

**Ofreció información financiera al empresario Pyme al mostrarle los conocimientos necesarios para la toma de decisiones empresarias:**

La finalidad primordial de este trabajo final de graduación fue investigar el modo de obtención de fondos por parte de los empresarios Pymes.

Esta investigación exploratoria otorgó la posibilidad de conocer cuáles son los diversos modos de obtención de fondos a las que una empresa puede aspirar por su nivel de facturación, por su información y por las características propias del mercado.

La utilidad aquí planteada fue exponerle al empresario Pyme la importancia de conocer las alternativas actuales de obtención de fondos externos para el desarrollo y evolución de su actividad o sector.

Cabe destacar, que el motivo por el cual las empresas se endeudan difiere según el rubro y depende de diversas variables, entre ellas, el momento actual de la organización, las aspiraciones comerciales de sus propietarios, su capacidad para asumir riesgo y las decisiones del gobierno provincial y nacional.

**2da. Parte:**  
**“Marco Contextual”**

## Observemos los números de Nuestra Provincia del año 2004:

### Población:

La provincia de Córdoba cuenta con 3.066.801 habitantes distribuidos de la siguiente manera:[1]



Como podemos observar, la provincia de Córdoba, en sus 12.439.240 kilómetros cuadrados de extensión terrestre, cuenta con cuatro ciudades principales:

- La ciudad de Córdoba Capital con 1.267.000 habitantes.
- Río Cuarto con 144.000 habitantes.
- Villa María con 72.000 habitantes y
- San Francisco con 58.000 habitantes.

Es claramente visible, como la ciudad de Córdoba cuenta con el 41% de la población total, a diferencia de Río Cuarto que posee solo el 5% de habitantes con respecto al total provincial.

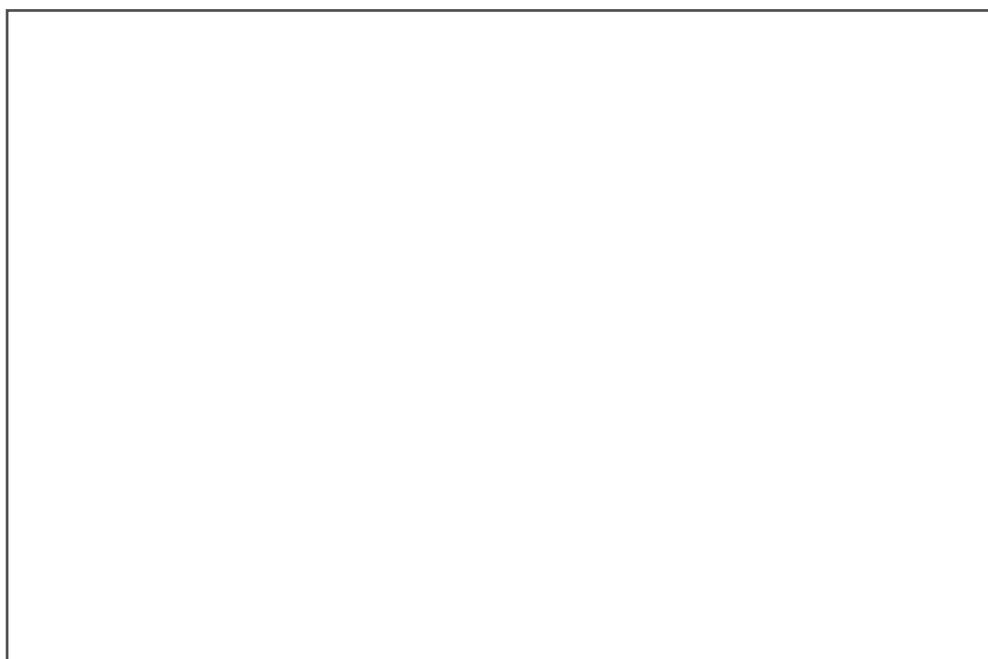
Relacionando la provincia en su totalidad con la ciudad de Córdoba, estos datos estadísticos, nos brindan la posibilidad de observar que en el departamento capital existe una gran concentración de habitantes, lo que muestra que es el motor de la economía de la provincia y de la región “centro” de nuestro país.

### **El marco económico:**

En toda la provincia de Córdoba existen 4.020 industrias registradas, de las cuales el 94% de ellas son pequeñas y medianas empresas. Cabe aclarar en este punto, que no se pudo acceder a datos precisos de cuántas Pymes comerciales y de servicios operan en toda la provincia actualmente, al no existir esta información.[2]

Con relación al valor económico de la producción empresaria, podemos expresar que las pequeñas y medianas empresas cordobesas, aportan el 67% del valor bruto total generado en toda la provincia.

A continuación se presenta un gráfico que brinda la posibilidad de observar la actividad empresaria de los sectores Comercial, Industrial y Servicios en las ciudades de Córdoba Capital, Río Cuarto, Villa María y San Francisco.



### **El marco Financiero:**

Ahora se presenta la evolución del sistema financiero argentino entre el año 1994 y el año 1999. Esta información es la parte más importante de la investigación bibliográfica, pues muestra el avance de los préstamos a nivel nacional y permite analizar en forma separada lo ocurrido en la provincia de Córdoba.

La misma, se obtuvo explorando los boletines del B.C.R.A, en la hemeroteca de la Facultad de Ciencias Económicas, dependiente de la Universidad Nacional de Córdoba, durante los meses de Agosto y Setiembre del 2004.

A continuación se presenta el análisis financiero, el cual está diagramado de la siguiente manera:

- . Préstamos en Moneda Nacional:
  - o Adelanto en cuenta corriente.

- o Descuento / Compra de Documentos.
- o Préstamos Hipotecarios.
- o Préstamos Prendarios.
- o Otros

. Préstamos en Moneda Extranjera.

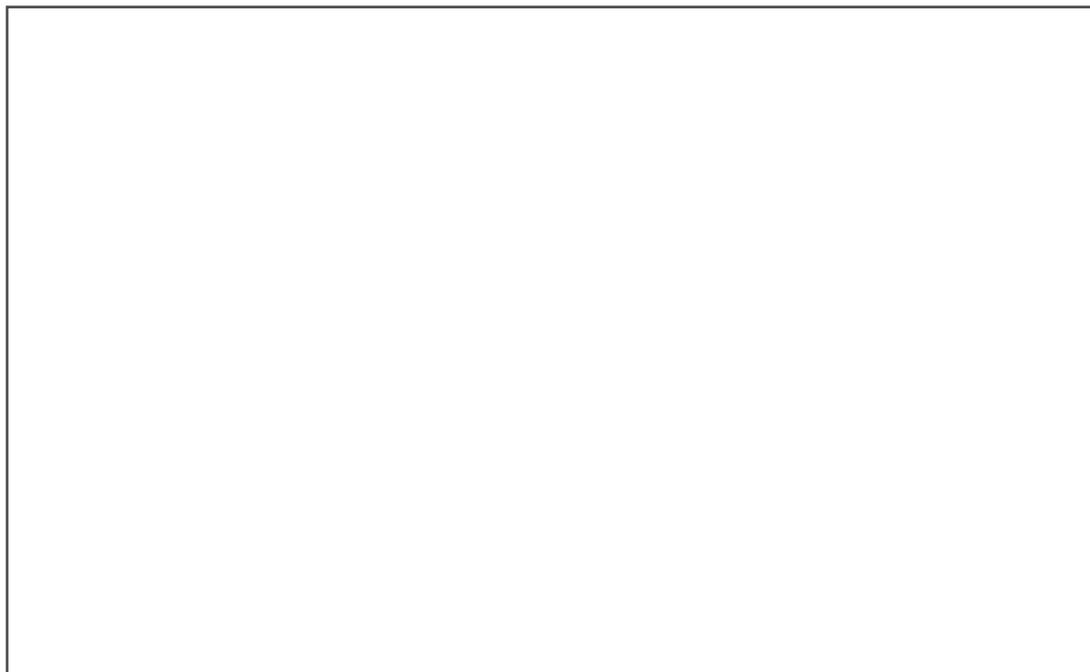
Cada uno de ellos distribuidos según la división política entre:

- . Capital Federal.
- . Provincia de Buenos Aires.
- . Provincia de Córdoba.
- . Resto del País.
- . Total País.

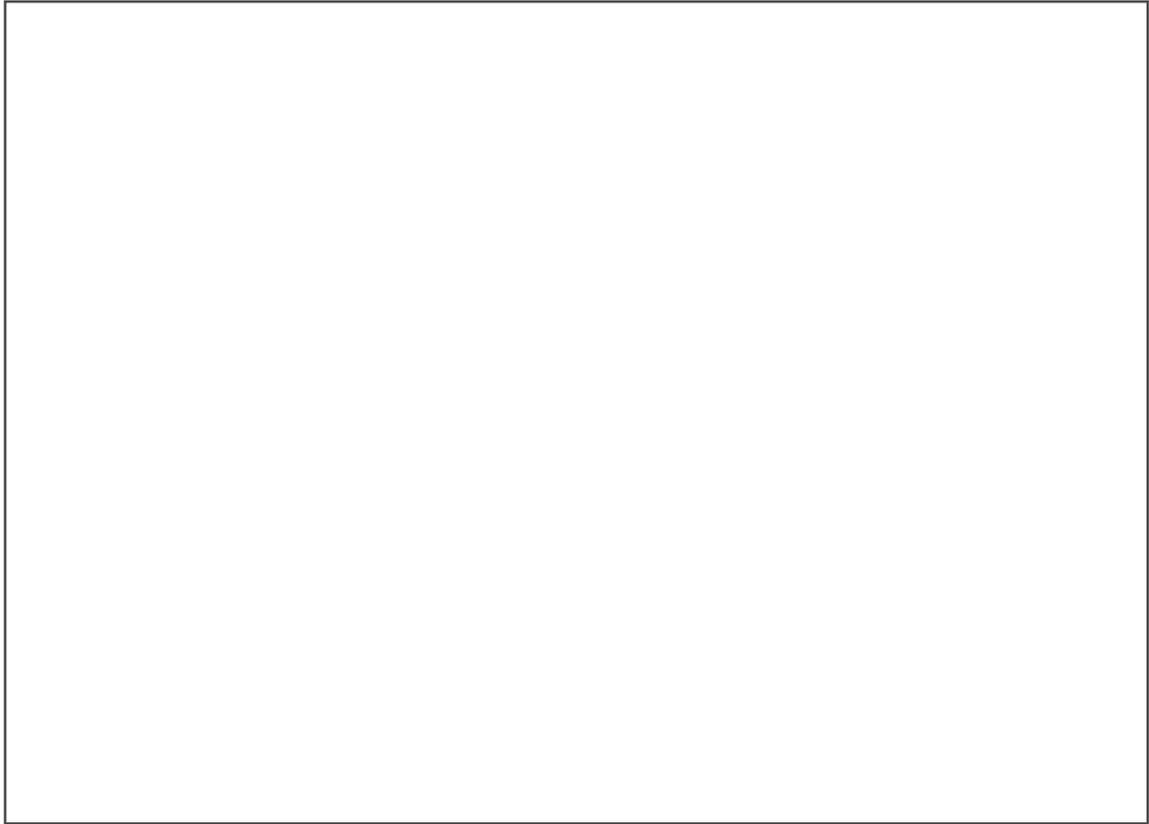


Pcia Bs.					8		
As	1.141.966	2.104.763	993.900	30.330	523.900	6.211.176	11.006.035
Córdoba							
	339.736	645.423	223.273	12.836	52.585	2.057.554	3.331.407
Resto							
del País	1.093.303	2.246.665	1.759.536	87.686	240.942	7.490.537	12.918.669

Gráficamente a nivel país se obtuvo:



A nivel Provincia de Córdoba se obtuvo el siguiente gráfico:



**“Nuevo Marco  
Contextual: Salida del  
Default”**

## EL IMPACTO DEL DEFAULT:

*“Es la primera vez que ganamos y defendemos el bolsillo de los argentinos, hemos hecho la mejor negociación de la historia de una nación con sus acreedores privados”*

*Presidente Néstor Kirchner, finalizado el canje, el 25 de febrero de 2005*

La declaración del default en diciembre de 2001, la cesación de pagos y la salida de la paridad con el dólar, fue para muchos empresarios Pymes un barajar y dar de nuevo. La crisis desatada desde comienzos del 2002 junto con la devaluación y la pesificación fue un calvario, que hoy, poco a poco parece estar llegando a su fin.

### Deuda en Default:

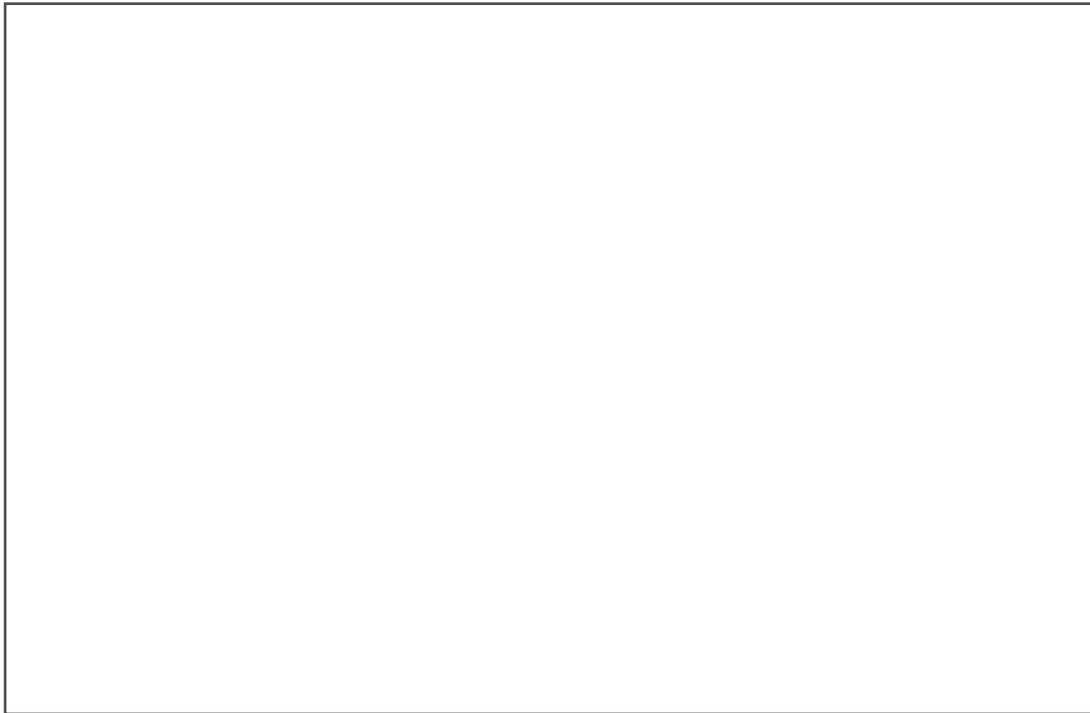
Luego de tres largos años de vivir en default y con el objeto de volver a “ingresar” al mundo económico-financiero y de cumplir con los acreedores internacionales, el gobierno actual[5] lanzó el 17 de enero de 2005 una reestructuración de todos sus títulos públicos *defaulteados*.

La oferta del gobierno consistió en negociar el interés de la deuda con una quita (nunca antes vista en el mundo) entre el 70 y el 75 por ciento y “canjear” esos bonos en cesación de pagos por nuevos títulos, cuyas características se detallan a continuación.[6]

Características	PAR	DESCUENTO	CUASI PAR
Fecha de Emisión	31 de diciembre de 2003	31 de diciembre de 2003	31 de diciembre de 2003
Vencimiento	31 de diciembre de 2038	31 de diciembre de 2033	31 de diciembre de 2045
Plazo	35 años	30 años	42 años
Período de Gracia del Capital	25 años	20 años	32 años
Amortización	19 cuot/semes. (Mar-Set) desde 30 setiembre 2029	20 cuot/semes. (Jun-Dic) desde 30 junio 2024	20 cuot/semes. (Jun-Dic) desde 30 setiembre 2036
Renta	Pago Semestral (Mar-Set) desde fecha de emisión	Pago Semestral (Jun-Dic) desde fecha de emisión	Pago Semestral (Jun-Dic) desde 30 de junio 2014
Relación de Canje	No tiene Pérdida	Pérdida del 66,3%	Pérdida del 30,1%

**Tenedores de Títulos *Defaulteados*:**

Los titulares de estos bonos eran argentinos y extranjeros. Los tenedores extranjeros, se encontraban distribuidos de la siguiente forma[7]:



De todos ellos, los inversores italianos fueron los que más se resistieron al canje de la deuda, debido a que eran 450 mil bonistas, de los cuales la gran mayoría eran jubilados. Esta gran cantidad, se debe[8] a que los bancos de ese país aconsejaron a los ahorristas que invirtieran en bonos argentinos poco antes de declararse el default (diciembre 2001). Es decir, mientras se perfilaba la insolvencia argentina aligeraban su exposición a través de sus clientes.

**Resultado del Canje:**

Aunque los datos exactos del Canje aún no se conocen[9] se puede afirmar que el nivel de aceptación del canje de la deuda finalmente ha sido del 76%. El mismo ha sido declarado por el gobierno como sumamente exitoso, aunque la palabra más adecuada sería la de alivio, tanto en el aspecto económico como en el financiero.

A partir de esta reestructuración de deuda argentina, nuestro país cuenta con una oportunidad única para poder encarar un proceso de normalización de sus relaciones con el mundo. Pudiendo restablecer y comenzar sus futuras negociaciones con los organismos internacionales (FMI, G-7, Banco Mundial), ya no sólo aceptando condiciones sino también imponiéndolas.

**Efectos del Canje en las Pymes:**

Superada la incertidumbre que generó la espera del resultado del canje, comienza a florecer un escenario económico-financiero positivo, el que brindará la posibilidad de que retorne con mayor fuerza el crédito, tanto para los individuos como para las empresas. Esto es debido a que la salida del default mejorará los balances de los bancos y ello estimulará los préstamos.

Además, los analistas[10] creen que habrá una abundante oferta de dólares por parte de los argentinos y de las empresas que sacarán sus ahorros debajo del "colchón" en busca de mejores negocios, influenciado por la liquidación de otra cosecha récord de granos.

Todo esto, llevará a que el punto fundamental que tendrán que analizar y enfrentar las empresas, más precisamente las Pymes en el 2005 será netamente de carácter financiero.

El escenario a futuro no es completamente optimista, pues la economía podría sufrir en el segundo semestre del 2005 una desaceleración, cuando comience a producirse un agotamiento de la capacidad ociosa de las empresas.

#### **Agenda del Gobierno Post-Canje:**

Después del éxito del canje, nuestro país cuenta con múltiples desafíos y oportunidades que no debería dejar pasar.

Existen dos grandes ejes que concentran los esfuerzos y la atención de los organismos multinacionales, ellos son:

- . El proceso de reestructuración de la deuda en default.
  
- . La renegociación de las tarifas de los servicios públicos privatizados.

#### **Tarifas de Servicios Públicos:**

Además del canje de la deuda, en el orden de prioridades del gobierno nacional está el tratamiento del aumento de los salarios y del casi inminente incremento de las tarifas de los servicios públicos.

Ambos aspectos, serían negativos para la economía de las Pymes. Si bien las medidas, de concretarse, afectarán también a las grandes empresas, serán las pequeñas, medianas y en especial las micro empresas las más golpeadas por estas disposiciones del gobierno a nivel nacional.

El incremento de estas tarifas busca reestablecer la ecuación económico-financiera de las empresas prestadoras de los servicios y primordialmente mantener la calidad de los mismos, a pesar de ello, afectaría sin duda de manera directa, el bolsillo de cada empresario Pyme.

En definitiva y para concluir, el problema de las Pymes que se titula “cómo obtener financiamiento y no quebrar en el intento”, podría llegar a verse superado gracias al exitoso resultado de la reestructuración de la deuda. Esto es una de las grandes incógnitas que arroja la salida del default y que sólo el tiempo contestará.

**3ra. Parte:**  
**“Desarrollo del Objeto  
de Estudio”**

# Marco Teórico:

*“La inversión sine qua non, es decir la primera inversión de un proyecto debería ser la realización de un proyecto de inversión”*

*Cristina Caón, Presidente del Consejo Deliberante de la ciudad de Villa Carlos Paz.*

Previo a la búsqueda de financiamiento, el empresario Pyme, debe realizar una serie de análisis y estudios financieros. Para ello, se utilizó como guía teórica el libro “Preparación y Evaluación de Proyectos” del autor Sr. Nassir Sapag Chain.

Este autor comenzó por definir qué era una inversión, a qué nos referimos al hablar de proyecto de inversión, cuáles eran sus elementos principales y los estudios de viabilidad necesarios.

Precisó a la inversión como el sacrificio de consumo actual, en búsqueda de un beneficio o renta en el futuro.

Definió un proyecto como la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, tendiente a resolver una necesidad humana, en nuestro caso una necesidad empresaria.

En mi opinión, esta es la respuesta a una idea que busca la forma de aprovechar una oportunidad de negocios y debe evaluarse en términos de conveniencia, de tal forma que se asegure la resolución de esa necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable.

Antes de decidir si existe o no la necesidad de obtener algún tipo de financiamiento externo, el autor plantea cómo se prepara un proyecto de inversión.

### **Preparación de un Proyecto de Inversión:**

Determinó dos etapas principales a la hora de comenzar a idear un proyecto. En una primera etapa se prepara el proyecto, determinando magnitudes de sus inversiones, costos y beneficios.

En una segunda etapa, se evalúa el proyecto, es decir se mide la rentabilidad de la inversión. Estas etapas constituyen lo que se conoce como preinversión.

Creo que las causas de éxito o fracaso de un proyecto pueden ser múltiples y de diversa naturaleza. Como por ejemplo:

- . Un cambio tecnológico puede transformar un proyecto rentable en uno fallido.
  
- . Un cambio en el escenario político-económico, como se vivió en nuestro país entre los años 2001 y 2002, también puede generar en ellos profundas transformaciones

cualitativas y cuantitativas.

- . Especial atención merece el análisis del entorno institucional, las normativas legales y los cambios en las relaciones comerciales internacionales.

### **Evaluación de proyectos:**

Luego de preparar el proyecto, el autor comienza con su evaluación. Considera que evaluar un proyecto significa proveer de información específica a quién debe tomar decisiones empresarias.

Manifiesta además, que debido a la gran diversidad de proyectos para evaluarlos se debe tener en cuenta tanto el objeto del estudio como la finalidad de la inversión.

#### **A) Según el objeto del estudio:**

Se debe determinar ¿Qué se espera medir con la evaluación del proyecto? Pudiendo identificar tres tipos diferentes:

- . Estudios para medir la rentabilidad de un proyecto, es decir, del total de la inversión, independientemente de dónde provengan los fondos.
- . Estudios para medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos en el proyecto.
- . Estudios para medir la capacidad del propio proyecto para enfrentar los compromisos de pago asumidos en un eventual endeudamiento para su realización.

En mi opinión, es necesario y fundamental, que el evaluador de una inversión diferencie la rentabilidad del proyecto de la rentabilidad del inversionista.

Mientras que en el primer caso se busca medir la rentabilidad de un negocio, independientemente de quien lo haga; en el segundo, contrariamente, se busca medir la rentabilidad de los recursos propios del inversionista.

#### **B) Según la finalidad de la inversión:**

Es decir, ¿Cuál es el objeto de asignación de recursos? De este modo es posible distinguir entre proyectos que:

- . Crean nuevos negocios o empresas y
- . Proyectos que buscan evaluar un cambio, mejora o modernización de una empresa

existente.

Por último, el autor resalta que en el primer caso, la evaluación se concentra en determinar todos los costos y beneficios asociados directamente con la inversión.

En el segundo, sólo se debe considerar aquellos (costos y beneficios) que son relevantes para la decisión tomada.

Este tipo de evaluación en empresas en marcha, se conoce como análisis de flujos de fondos incremental.[11]

### **Ampliación de este tema:**

Los flujos de efectivo incrementales de una evaluación de proyecto consisten en cualquier cambio y en todos los cambios en los flujos futuros de efectivo de la empresa que fuesen consecuencia directa del hecho de emprenderlo.

Debemos tener en cuenta que, según este autor[12], en el principio de individualidad sólo se toman los flujos de efectivo incrementales a la hora de realizar esta evaluación.

Además de tener en cuenta este punto, se pueden cometer los siguientes errores:

- . Tomar como relevante a la hora de la evaluación costos hundidos.
- . Tomar como un desembolso efectivo de dinero un costo de oportunidad.
- . No analizar los posibles efectos colaterales que se pueden presentar, como por ejemplo la erosión.

### **Financiamiento de Proyectos: . [13]**

Una clasificación más profunda nos permite identificar varias opciones para un mismo proyecto. En función del endeudamiento necesario, se pudo distinguir entre aquellos proyectos:

- . Financiados con leasing.
- . Los financiados por endeudamiento, ya sea por el sistema financiero o con proveedores.
- . Los financiados con recursos propios.
- . Los financiados con una combinación de estas fuentes.

Siempre se debe tener en cuenta que la evaluación de proyectos se basa en estimaciones de lo que se espera que sean los beneficios y los costos que se asocian a un proyecto

Por esta razón si dos especialistas diferentes evaluaron un proyecto, seguramente

ambos arribarían a resultados diferentes o poco similares.

A mi parecer, a pesar de esta subjetividad existente, nunca se debe olvidar que el criterio de evaluación más adecuado, descansa siempre en:

- . La correcta valoración de los beneficios esperados y
- . En la clara definición del objetivo que se persigue con dicha evaluación.

Por último en la evaluación social del proyecto se compara los beneficios y los costos que una determinada inversión puede tener para la comunidad de una provincia o país en su conjunto.

### **Realización de un Proyecto de Inversión:**

“A las Pymes Argentinas les falta avanzar mucho en materia de generar estudios de factibilidad y que eso motorice el financiamiento, es decir si vos tenés una buena idea, un buen proyecto, debes demostrarlo”

*Nadín Argañaraz. Presidente del IERAL*

¿Es conveniente o no realizar una determinada inversión? Para contestar este interrogante, pienso que se debe realizar un estudio de viabilidad, el que intenta simular con el máximo de precisión lo que sucedería con el proyecto si fuese implementado, aunque difícilmente se logre con exactitud. Estos análisis son previos a realizar la inversión y más anteriores aún, a la determinación del modo de financiamiento que tiene dicho proyecto.

Son seis los estudios que deben realizar para evaluar el proyecto[14]. Estos estudios se describen brevemente a continuación:

- . Análisis de la Viabilidad Comercial:
  - o Indica si el mercado es o no sensible al bien o servicio producido por el proyecto y la aceptabilidad que tendrá en su consumo o uso.
  
- . Viabilidad Técnica:
  - o Estudia las posibilidades materiales, físicas o químicas de producir el bien o servicio que deseó generarse con el proyecto.
  
- . Viabilidad Legal:
  - o Pueden existir algunas restricciones de carácter legal que impidan su

funcionamiento, no haciendo recomendable su ejecución.

. Viabilidad de Gestión:

- o Define si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación tanto en lo estructural como en lo funcional. Muchos proyectos fracasan por falta de capacidad administrativa.

. Viabilidad Financiera:

- o Mide la rentabilidad que retorna de la inversión, todo medido en bases monetarias. Determina la aprobación o rechazo del proyecto.

. Viabilidad Ambiental:

- o Se refiere al impacto ambiental del proyecto. Muestra que se deben tener en cuenta consideraciones de carácter ambiental, no sólo buscando la calidad de vida, sino también evaluando el efecto económico que tuviera sobre la inversión.

Por último deseo agregar, que en un país tan inestable social y económicamente como el nuestro, deben hacerse además de los estudios planteados con anterioridad, un análisis de la viabilidad política asociada al proyecto en los años posteriores a su creación y puesta en marcha.

Este punto hace referencia a la necesidad imperiosa de analizar el futuro económico de la provincia, región o país en donde se desarrolle el proyecto y en donde fuera a comercializarse.

**4ta. Parte:**  
**“Financiamiento  
Tradicional”**

*¿Se endeudaría en la actualidad? No. Porque considero inestable el escenario en el cual hoy el país se desenvuelve. Hay muchas marchas y contramarchas y no se vislumbran acciones que aseguran credibilidad y confianza.*

*Marcos Miretti. MIRGAL S.A.*

En primer lugar se expusieron cuáles son los requisitos que deben cumplir las empresas argentinas para ser consideradas Microempresas, Pequeñas Empresas o Medianas Empresas (Pymes).

### **Concepto de Pequeña y Mediana Empresa: [15]**

En la República Argentina, la Corporación de la Pequeña y Mediana Empresa (COPyME) clasificó como pequeñas empresas aquellas que ocupan hasta 25 empleados y como medianas a las que emplean entre 26 y 200 agentes.

La clasificación del régimen de las Pymes sigue ciertos criterios alejados de la naturaleza de este tipo de empresa. En el artículo 2° de la Ley 24.467 no se define su carácter. En el 83° se establece tal carácter sólo haciendo referencia a las relaciones laborales.

Hay autores que interpretan que una Pyme es aquella empresa en la cual la propiedad de capital se identifica con la dirección efectiva y la dimensión responde a una característica de conducta y de poder económico.

El concepto de pequeña empresa es relativo. En esta interviene:

- . La evolución económica
- . El lugar donde esté ubicada la empresa
- . El tiempo en el cual se realice la observación (esto se ve magnificado en ciudades turísticas como en Villa Carlos Paz)
- . La tecnología empleada
- . La participación de mercado
- . El volumen de ventas
- . Número de empleados
- . Cantidad de energía consumida.

Desde el punto de vista de la dirección, la actividad estratégica y operativa está en manos de una o dos personas, que son al mismo tiempo, las responsables de las decisiones más importantes de la empresa.

Con respecto a la mediana empresa, en ella hay una mayor diferenciación de las funciones, existe el personal técnico y el profesional a nivel directivo.

A pesar de estas discrepancias, en el presente trabajo final de grado, se tomarán como parámetros para determinar el carácter de una Pyme, el número de empleados recién mencionado y el nivel de facturación expuesto en la Resolución 675/2002.

En dicha resolución, la **Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, determinó un ranking, él que estableció que son consideradas micro, pequeñas y medianas empresas, las empresas que registren determinados valores máximos de ventas totales anuales [16] :**

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

**Los montos máximos de facturación anual que figuran en la tabla precedente, excluyen el impuesto al valor agregado.**

**Aquí en este cuadro, las empresas deben determinar el** valor de sus ventas totales anuales tomando en cuenta el promedio de los últimos TRES (3) años, contados a partir del último balance o información contable equivalente, adecuadamente documentada.

#### **El porque de acceder al financiamiento externo:**

Creo que una empresa posee tres maneras de financiar sus actividades:

- . Con sus propias utilidades.
- . Con fondos obtenidos de terceros (Sistema Bancario, Proveedores)
- . Con Aportes de Capital (Propietarios, Socios, Inversores, Mercado de Capitales)

La gran mayoría de las pequeñas empresas (ocho de mis nueve entrevistados) se financian con la primera opción.

A mi entender esto sucede por la desconfianza y valga la redundancia por el “riesgo de correr riesgos”. De esta forma el empresario Pyme se “mantiene” en el negocio sólo por los frutos económicos generados por este y por el comportamiento de variables como el clima o el turismo (depende el rubro en que se encuentre).

De las dos opciones restantes, la más favorable, aunque en estos momentos la más costosa es la financiación por medio del sistema bancario o por medio de la extensión de plazos con sus proveedores. Lo que le permite a la empresa obtener mayor liquidez y holgura financiera.

El mercado de capitales o en su caso más pequeño el aporte de un socio inversor es en la actualidad el menos buscado, ya sea por desconocimiento o por pensar en que tales fondos requerirán una alta tasa de repago.

Según mi opinión ninguna de las tres es la más apropiada en forma aislada, pues, lo que el empresario Pyme debería realizar es una conjunción de estas formas de abastecimiento financiero. De esta manera el empresario Pyme lograría la tan ansiada autonomía financiera.

División del Trabajo:

Para comprender la evolución de las diversas oportunidades de acceso al financiamiento en la provincia de Córdoba, esta parte del trabajo dividió sus contenidos en tres partes, a saber:

1. Financiamiento Tradicional.
2. Investigación Exploratoria a Empresarios y Profesionales.
3. Financiamiento Estructurado (nuevas formas de financiamiento).

## **FINANCIAMIENTO TRADICIONAL:**

### **Banco Córdoba:**

En el Banco Provincia de Córdoba, en la cartera Crediticia MiPymes, destinada a otorgar créditos a las pequeñas y medianas empresas de nuestra provincia, se exigen las siguientes condiciones para acceder a los mismos :

- . Presentar la solicitud del préstamo y la documentación pertinente a efectos de realizar un análisis económico financiero de viabilidad.
- . Calificar de acuerdo a los requisitos de asistencia crediticia establecidos por el BCRA para el otorgamiento de préstamos.
- . Encontrarse calificadas en la Central de Riesgo Crediticio del BCRA.
- . Presentar la resolución de otorgamiento de los beneficios de la Ley 9121, emitida por La Provincia de Córdoba.
- . No registrar incumplimientos de pago en la A.F.I.P.

### **Plazos:**

El Banco Provincia de Córdoba, a través de su Cartera Crediticia destinada a empresarios Pymes, una vez otorgado el crédito, brinda la posibilidad de financiar su monto hasta en un plazo máximo de cuatro años y seis meses (54 meses), incluyendo los períodos de gracia.

### **Periodos de gracia:**

El período de gracia es un lapso de tiempo, que otorgan este tipo de entidades y que les permiten al deudor no abonar el pago del capital durante dicho lapso.

Este tema amerita una aclaración importante: luego de dicho tiempo mencionado, el deudor comenzará a abonar nuevamente el capital pero éste incluirá todos los intereses adeudados, es decir, los intereses siguen "creciendo" durante el período de gracia por más que no se paguen en esa oportunidad.

Esta entidad otorga la posibilidad de gozar de un período de gracia de hasta un año para la amortización del capital y de un plazo de 180 días para el pago de intereses y comisiones por administración de cartera.

### **Tasa de interés:**

Para finalizar el análisis de los Créditos MyPyme se presenta el costo de la financiación, el mismo es del 7,5% anual.

### **Banco Francés:**

Para el mejor arribo en este punto, se entrevistó al Gerente del Banco Francés de Villa Carlos Paz, Sr. Daniel Ojeda.

Este profesional destacó que en la actualidad el acceso al financiamiento en nuestra provincia se encuentra bastante restringido, tanto en los plazos como en los costos (tasas de

interés).

Indicó que el Gobierno Nacional y el Banco Central son los organismos económicos responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas Pymes puedan acceder al crédito externo.

Según su interpretación estos organismos deberían emprender acciones tales como colocar encajes menores (porcentaje de dinero que el Banco debe guardar para seguridad del ahorrista, esto es por disposición del BCRA). Por parte del gobierno nacional se deberían regular las tasas de interés, trabajando en reducirlas y de este modo facilitarles a las empresas Pymes el acceso a fondos genuinos.

Como mayores obstáculos a sortear por las empresas cordobesas a la hora de requerir dinero bancario, el profesional destacó que actualmente en la banca privada existen altas tasas de interés y cortos períodos de pago. Por el lado empresario, la falta de credibilidad de su negocio o emprendimiento y la exigencia de mostrar que su inversión generará valor económico son los requisitos más dificultosos a cumplir por las mismas.

Personalmente en este aspecto, creo que es debido a la falta de formulación y evaluación de proyectos por parte del empresario. No sólo que no muestran que su emprendimiento será rentable, sino que muchas veces, no es creíble la rentabilidad planteada por ellos.

Al referirse a como aconsejarle a un empresario la forma de financiarse, su respuesta profesionalmente me sorprendió. El entrevistado manifestó que como el financiamiento bancario es muy costoso y poco accesible, la Pyme debería financiarse con fondos propios.

Esto a mi modo de ver, es incomprensible, pues el Gerente de un Banco (su máxima autoridad) no puede aconsejar la no utilización del sistema bancario, por más de que no este de acuerdo con el mismo.

Aquí se denota poca actitud profesional de su parte y una despreocupación total por su labor.

**5ta. Parte:**  
**“Investigación Exploratoria”**

# Encuesta a Empresarios

## INVESTIGACIÓN A EMPRESARIOS:

Se entrevistaron a nueve empresarios durante los meses de octubre del 2003 a febrero del 2004.

El objetivo de las entrevistas ha sido el de recabar información, opiniones y experiencias personales sobre su modo pasado y actual de obtención de recursos para el financiamiento de sus operaciones comerciales.

Las empresas entrevistadas fueron las siguientes:

**. MICRO EMPRESA. Cyber-Bar Star Trek (Ubicados en la calle Bv.Illía 386 y Bv.Illía 561, Entrevistado: Pablo Sebastián Araoz)**

Razón Social:	Monotributista.	
Actividad principal:	Cyber - Kiosco.	
Sector:	Servicios.	
Mercado al que apunta:	Segmento desde los 9 años a los 70,	
	principalmente público adolescente.	
Cantidad de Empleados:	8.	

**. MICRO EMPRESA. ANDREA FRANCESCHINI, (Sucursales Nuevo Centro Shopping y Barrio General Paz, Entrevistado: Federico Sobrero)**

Razón Social:	Andrea Franceschini.	
Actividad principal:	Repostería.	
Sector:	Comercio.	
Mercado al que apunta:	Local, ciudad de Córdoba.	
Cantidad de Empleados:	8.	

**. MICRO EMPRESA. Heladerías GRIDO. (Sucursales N° 41, N° 199, N° 200, Entrevistado: Juan Javier Monzó)**

Razón Social:	"Grido" Heladería.	
Actividad principal:	Heladería.	
Sector:	Comercio.	
Mercado al que apunta:	Todos salvo los de ingresos más altos y	
	más bajos.	
Cantidad de Empleados:	16.	

**. MICRO EMPRESA. PANIFICADORA SAN FRANCISCO DE PAOLA. (Ubicada EN LA CALLE Sarmiento 198. Villa Carlos Paz, Entrevistado: Daniel Ayzvián)**

Razón Social:	Sin especificar.	
Actividad principal:	Elaboración y Venta de Comestibles.	
Sector:	Comercio.	
Mercado al que apunta:	Turístico.	
Cantidad de Empleados:	15.	

**. MICRO EMPRESA. HOTEL MONTECATINI (Ubicado en la ciudad de Villa Carlos Paz, Entrevistado: Pablo S. Lopez)**

Razón Social:	Sin especificar.	
Actividad principal:	Hotelería.	
Sector:	Servicios.	
Mercado al que apunta:	Turismo Estudiantil y Particulares.	
Cantidad de Empleados:	10.	

**. PEQUEÑA EMPRESA. Fábrica de Galletitas MIRGAL.(Ubicada en la ciudad de Luque, interior de la provincia de Córdoba, Entrevistado: Marcos Miretti)**

Razón Social:	Mirgal S.A.	
Actividad principal:	Elaboración y Comercialización de Galletitas.	
Sector:	Industrial Alimenticio Panificación..	
Mercado al que apunta:	Mercado Nacional Local.	
Cantidad de Empleados:	30.	

**. PEQUEÑA EMPRESA. KHALAMA DISCO S.R.L (Ubicada en la ciudad de Villa Carlos Paz, Entrevistado: Vicente Enzo Campise)**

Razón Social:	Khalama S.R.L.	
Actividad principal:	Discoteca.	
Sector:	Servicios.	
Mercado al que apunta:	Turístico.	
Cantidad de Empleados:	40 en temporada.	

**. PEQUEÑA EMPRESA. HECTOR OSCAR PERETTI: EMPRESARIO AGROPECUARIO (Productor de Trigo, Soya y Maíz en el norte de la Provincia de Córdoba. Entrevistado: Hector Oscar Peretti.)**

Razón Social:	Peretti Hector Oscar.	
Actividad principal:	Agricultura.	
Sector:	Agropecuario.	
Mercado al que apunta:	Soya, Maíz y Trigo.	
Cantidad de Empleados:	Ninguno (Todos contratados)	

**. MEDIANA EMPRESA. Estación de Servicio YPF ACA (Ubicada en la calle Av. San Martín 2280. Ciudad de Villa Carlos Paz, Entrevistado: Osvaldo Carlos Pérez Puga.)**

Razón Social:	Sin especificar.	
Actividad principal:	Venta de Combustibles.	
Sector:	Comercio.	
Mercado al que apunta:	Turístico y Residentes en la ciudad.	
Cantidad de Empleados:	25.	

Estas entrevistas estandarizadas fueron confeccionadas, como se detalla a continuación, en cuatro partes:

**- 1º Parte:**

o Se recopiló información sobre los datos generales de la empresa (cantidad de empleados, su facturación anual promedio, etc.), También sobre su posición con respecto a su sector y su pensamiento referido a cómo observan la asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial y Municipal.

**- 2º Parte:**

o Estas preguntas permitieron conocer la información que brindaron los empresarios cordobeses entrevistados sobre las diversas alternativas de financiación disponibles en el mercado.

**- 3º Parte:**

o Brindaron la posibilidad de observar cuál fue su visión sobre la función del financiamiento y su pensamiento sobre si le otorgó o no, la posibilidad de experimentar un crecimiento de su empresa y sector.

**- 4º Parte:**

o Finalmente, la última parte de la entrevista, permitió vislumbrar la visión a futuro de estos empresarios sobre la posibilidad del acceso al crédito en los próximos años y permitió además conocer si el estar endeudado les ocasionó ahogo financiero.

## EMPRESA Nº 1: CIBER - BAR (Bv. Illía 386 y Bv. Illía 561)

Entrevistado: SEBASTIÁN PABLO ARAOZ

### 1º PARTE:

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual \$ 22.500 Mens.	\$900.000 Anual \$75.000 Mens.	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$5.400.000 Anual \$450.000 Mens.	\$ 10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$43.200.000 Anual \$3.600.00 Mens.	\$ 86.400.000 Anual \$ 7.200.000 Mens.	\$21.600.000 Anual \$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

- a) Asistencia financiera por parte del gobierno.
- b) Subsidios impositivos.
- c) Moratorias Impositivas.
- d) Aumento del turismo extranjero.
- e) Aumento de las exportaciones
- f) Aumento del Nivel de Precios.
- g) Salida de la paridad con el dólar.**
- h) Retenciones a las Exportaciones.
- i) Aumento del PBI.
- j) Otros .....

3.) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) Gobierno Nacional. (como principal)**
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?

- a) Si.
- b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.
- c) **No, en la actualidad.**
- d) Nunca ha recibido.

Comentario:

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)	X			
Subsidios impositivos.	X Contra la ilegalidad del Software			
Moratorias Impositivas.	No contesta.			
Subsidios Específicos.	No contesta.			
Programas que ayuden a la integración de su sector.		X	X Se intentó armar pero aún sigue desregulado el sector.	
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP, Volver al Trabajo).		X		
Apoyo para facilitar la exportación.	No contesta.			
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.			
Otro .....				

**No existe una entidad reguladora, haría falta que haya.**

## 2º PARTE:

5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?

- a) Financiamiento con Proveedores. **(No se puede, plazos muy cortos máximo dos años)**
- b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza.
- c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
- d) **Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).(a 2 años en el Banco Roela)**
- e) Giro en Descubierta bancario.
- f) **Leasing. (Alquiler con opción a compra)**
- g) Extender el pago de salarios. **( NO sería Ético )**
- h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas. **(NO, Los**

*impuestos son muy bajos en este sector)*

i) Subsidios municipales o provinciales.

j) *Aporte de dueños o socios. (Dueños Únicamente)*

k) Otros ...Poseo amoblamientos en Comodato.

6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria.

Motivos: **Banco Roela.**

- 1) Creo en el Banco soy cliente de esa entidad.

- 2) Facilidad de Pago.

- 3) Intereses Bajos.

El crédito pedido nos fue rápidamente otorgado.

7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores.

Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?

. Siempre

. Sólo algunas veces.

. Según el monto de compra.

. Según el proveedor.

. **Nunca.**

Comentario: ¿De qué depende?

*Existe un único proveedor y no se puede influenciar en los plazos.*

8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿ A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.	X		X Se utiliza con frecuencia	
Leasing (Alquiler con opción a compra).	X			X
Prendas.	X		X	
Hipotecas.	X		X	
Factoring.		X		X
Opciones Financieras.		X		X
Fideicomisos		X		X
Financieros.				
Obligaciones		X		X
Negociables.				
Certificado de Depósito. (warrant)		X		X
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)		X		X
Fondo Común de inversión.		X		X
Futuros.		X		X
Otra ...COMODATO	X		X Se utiliza	

**3º PARTE:**

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

a) *Si.*

b) No.

Comentario: ¿Por qué?.....

*Podría abrir otros mercados, ampliar sucursales, tendría más bocas de expendió al público. Buscaría una franquicia. Continuaría en esta provincia se puede crecer aquí.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

a) *La tasa de interés. 2*

b) Los plazos de pago.

c) La obtención de un período de gracia.

d) La credibilidad de la institución.

e) Los requisitos contables exigidos.

f) *Futuro económico de nuestro país. 1*

g) La garantía necesaria. 3

h) Otro aspecto.....

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

a) *Si.*

b) No.

¿Por qué?

*Hemos obtenido un crédito a dos años de plazo en el Banco Roela.*

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

a) Cumplir con obligaciones a corto plazo.

b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su empresa.

c) Mantenerse en el negocio.

d) Sobrevivir a los tiempos actuales.

e) *Creecer.*

Buscaría expandirme, crecer.

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

a) Operatoria diaria de su empresa.

b) *Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.*

c) Refacción de las instalaciones actuales.

- d) Exportación o Importación de productos.
- e) Compra de nueva Maquinaria o Tecnología. **(NO en este momento si dentro de un año)**
- f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.
- g) Pago de salarios.
- h) Pago de compras a proveedores.
- i) Cancelación de deuda en general.
- j) Ampliación el nivel de producción.
- k) Ampliación del capital de trabajo.
- l) **Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual.**
- m) Otra .....

- 14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?
- a) Si.
  - b) **No.**

¿Por qué razón piensa que fue?

**El crédito en el Banco Roela nos fue otorgado con rapidez.**

- 15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.
- a) Giro en descubierto Bancario.
  - b) Crédito Bancario a corto plazo
  - c) **Crédito Bancario a largo plazo.**
  - d) Emisión de Cheques pago diferido.
  - e) Suspensión de ventas a crédito.
  - f) Aumento de las ventas a crédito.
  - g) Venta de mercadería a menor precio.
  - h) Aumento de Precios. **(NO es posible, existe demasiada competencia)**
  - i) No pago de salarios.
  - j) Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
  - k) No pago de impuestos.
  - l) Compraría en menores cantidades.
  - m) Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
  - n) Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.
  - o) **Buscaría un aporte externo de un Socio inversor.**
  - p) Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su Sector.
  - q) **Buscaría apoyo de su Municipio.**
  - r) Emitiría Obligaciones Negociables.
  - s) Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
  - t) Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.
  - u) Otra opción .....

#### 4º PARTE:

16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse? ¿Le produce “ahogo financiero” ?

Positivos	Negativos
* Oportunidad de no quedarse parado,	* Dificultad de acceso.
* Oportunidad de crecer.	* Altas condiciones.
* Posibilidad de generar beneficios económicos, a través del dinero de terceros.	* Cambio de Reglas, No existen reglas claras de juego.

17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Lo que suceda en la provincia de Córdoba va a depender de lo acontecido a nivel país. Salida del Default, paridad con el dólar. Actualmente se vislumbra demasiado riesgo.*

18) Algún Comentario Final:

*No realizó Ninguno.*

**EMPRESA Nº 2 :**  
**ANDREA FRANCESCHINI (Sucursal Nuevo Centro Shopping y Barrio General Paz)**

**Entrevistado: FEDERICO SOBRERO.**

**1º PARTE:**

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual	\$900.000 Anual	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 22.500 Mens. \$ 1.800.000 Anual	\$75.000 Mens. \$5.400.000 Anual	\$ 10.800.000 Anual	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$ 150.000 Mens. \$10.800.000 Anual	\$450.000 Mens. \$43.200.000 Anual	\$ 900.000 Mens. \$ 86.400.000 Anual	\$21.600.000 Anual
	\$ 900.000 Mens.	\$3.600.00 Mens.	\$ 7.200.000 Mens.	\$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

- a) Asistencia financiera por parte del gobierno.
- b) Subsidios impositivos.
- c) Moratorias Impositivas.**
- d) Aumento del turismo extranjero.
- e) Aumento de las exportaciones
- f) Aumento del Nivel de Precios.
- g) Salida de la paridad con el dólar.
- h) Retenciones a las Exportaciones.
- i) Aumento del PBI.**
- j) Otros ...Suba de Salarios de la Población en General.

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) Gobierno Nacional. ( a través del Banco Central )**
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.**
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales. (tienen crédito a menores tasa que el Banco Central)**
- h) Otras .....

4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?

- a) Si.
- b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.
- c) No, en la actualidad.**
- d) Nunca ha recibido.

Comentario:

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)	No contesta.			
Subsidios impositivos.	X			
Moratorias Impositivas.	No contesta.			
Subsidios Específicos.	No contesta.			
Programas que ayuden a la integración de su sector.	No contesta.			
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP, Volver al Trabajo).	No contesta.			
Apoyo para facilitar la exportación.	No contesta.			
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.			
Otro .....	No contesta.			

## 2º PARTE:

5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?

- a) Financiamiento con Proveedores. (mucho, pero acertado en la actualidad, antes pagábamos en forma mensual y ahora pagamos semanalmente)**
- b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza. (Se han reducido en la actualidad)
- c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
- d) Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).
- e) Giro en Descubierta bancario.
- f) Leasing. (Alquiler con opción a compra)
- g) Extender el pago de salarios. ( a veces me exeso unos días)**
- h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas. (es lo primero que uno deja de pagar, prefiero pagarle a mis empleados y no pagar los impuestos)
- i) Subsidios municipales o provinciales.
- j) Aporte de dueños o socios. ( Siempre prefiero incorporar a un Socio, antes**

*de pedir un crédito)*

k) Otros .....

6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria. Motivos:

*Opero con el Banco Suquia por:*

- 1) Cercanía
- 2) Atención Personalizada.
- 3) Relación con el Gerente

*A partir de ahora comienzo a trabajar también con el Banco de Córdoba, para poder recibir la tarjeta "Cordobesa", con ese truco te obligan a usarlos*

7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores. Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?

- a) Siempre
- b) Sólo algunas veces.
- c) Según el monto de compra.**
- d) Según el proveedor.
- e) Nunca.

Comentario: ¿De qué depende?

*Si al poseer dos Sucursales tengo un poco más de peso que si tuviera una sola y además una de las sucursales (Nuevo Centro) es la segunda en Ventas de las 14 sucursales. Entonces uno, un poco de peso tiene. Puedo negociar desde una semana hasta 15 días, soy buen cliente.*

*Para determinados proveedores somos clientes muy importantes y para otros somos una hormiga.*

8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.	X		X	
Leasing (Alquiler con opción a compra).	X			X Por el tipo de maquinaria
Prendas.	X			X No tenemos maquinarias de gran valor
Hipotecas.	X			X
Factoring.	No contesta.			

Opciones Financieras.	No contesta.			
Fideicomisos Financieros.	X		X Solo si pongo una Master Franquicia	
Obligaciones Negociables.	No contesta.			
Certificado de Depósito. (warrant)	No contesta.			
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)	No contesta.			
Fondo Común de inversión.	No contesta.			
Futuros.	No contesta.			
Otra .....	No contesta.			

### 3º PARTE:

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

a) Sí.

b) No.

Comentario: ¿Por qué?

*El dinero siempre ayuda, si tuviera más dinero tendría alguna sucursal más, crecería hasta el punto que el mercado me deje, yo fui el primer franquiciado de la empresa y hoy en día quedan pocos lugares. Pero si hubiese tenido más dinero tendría más sucursales.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

a) *La tasa de interés. (1)*

b) Los plazos de pago. (2)

c) La obtención de un período de gracia. (4) No muy largo en un rubro como el mío se comienza a facturar muy rápido.

d) La credibilidad de la institución.

e) Los requisitos contables exigidos.

f) Futuro económico de nuestro país.

g) La garantía necesaria.

*i) Otro aspecto... (3) Que el crédito no sea variable, es decir que las condiciones estén determinadas de antemano, y no puedan modificarse, eso genera mucho miedo*

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

a) Sí.

b) No. ¿Por qué?

*Podría ser, siempre buscando la apertura de un nuevo local, por ahí me endeudaría por la posibilidad de irme a otra provincia.*

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

a) *Cumplir con obligaciones a corto plazo.*

b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su empresa.

c) Mantenerse en el negocio.

d) Sobrevivir a los tiempos actuales.

e) *Crecer.*

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

a) Operatoria diaria de su empresa.

b) *Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.*

c) Refacción de las instalaciones actuales.

d) Exportación o Importación de productos.

e) Compra de nueva Maquinaria o Tecnología.

f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.

g) *Pago de salarios.*

h) Pago de compras a proveedores.

i) Cancelación de deuda en general.

j) Ampliación el nivel de producción.

k) Ampliación del capital de trabajo.

l) *Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual. (pero con un crédito a largo plazo y con un período de gracia interesante)*

m) Otra .....

14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?

a) Si.

b) *No.*

¿Por qué razón piensa que fue?

*No sabe / no contesta.*

15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.

a) Giro en descubierto Bancario.

b) *Crédito Bancario a corto plazo.2*

c) Crédito Bancario a largo plazo.

d) Emisión de Cheques pago diferido.

- e) Suspensión de ventas a crédito.
- f) Aumento de las ventas a crédito.
- g) Venta de mercadería a menor precio.
- h) Aumento de Precios.
- i) No pago de salarios.
- j) Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
- k) No pago de impuestos. 1***
- l) Compraría en menores cantidades.
- m) Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
- n) Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.
- o) Buscaría un aporte externo de un Socio inversor.
- p) Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su Sector. 1 (comparte el primer lugar)***
- q) Buscaría apoyo de su Municipio. 1 (comparte el primer lugar)
- r) Emitiría Obligaciones Negociables.
- s) Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
- t) Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.
- u) Otra opción .....

#### 4º PARTE:

16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse? ¿Le produce “ahogo financiero” ?

Positivos	Negativos
*Si uno lo utiliza para el crecimiento.	* Por definición estar endeudado, no es positivo es una necesidad.
*Velocidad, las oportunidad de crecimiento se presentan una sola vez.	* Uno no duerme. No lo veo como un modo de vida
* Hay negocios en donde no se puede crecer de a poco, necesitas Capital de trabajo de arranque.	Siempre se paga una tasa de interés que uno en un negocio propio creciendo más despacito no lo haría.

17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Creo que la tendencia es a que haya mayor tendencia al acceso al crédito, sobre todo con condiciones más claras, yo estuve averiguando y las condiciones no son claras, nadie te dice las cosas como son y las tasas son abusivas.*

Yo creo que en la medida que el país *vaya creciendo, va haber acceso a crédito a niveles más bajos.*

18) Algún Comentario Final:

*No realizo Ninguno*

### EMPRESA N° 3: HELADERÍA GRIDO (Sucursal N° 41, N° 199, N° 200)

Entrevistado: JUAN JAVIER MONZÓ

#### 1º PARTE:

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual \$ 22.500 Mens.	\$900.000 Anual \$75.000 Mens.	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$5.400.000 Anual \$450.000 Mens.	\$ 10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$43.200.000 Anual \$3.600.00 Mens.	\$ 86.400.000 Anual \$ 7.200.000 Mens.	\$21.600.000 Anual \$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

- a) Asistencia financiera por parte del gobierno.
- b) Subsidios impositivos.
- c) *Moratorias Impositivas.***
- d) Aumento del turismo extranjero.
- e) Aumento de las exportaciones
- f) Aumento del Nivel de Precios.
- g) Salida de la paridad con el dólar.
- h) Retenciones a las Exportaciones.
- i) Aumento del PBI.
- j) Otros .....

*La hemos podido utilizar en la actualidad para adaptarnos a la realidad de la empresa, y poder encaminar la empresa y las sucursales.*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) *Gobierno Nacional. (1)***
- b) Gobierno Provincial.
- c) *Entidades Bancarias. (1)***

- d) Banco Central. (1)
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.(1)**
- h) Otras .....

*Creo que es una integridad de estos organismos económicos.*

- 4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?
- a) Si.
  - b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.
  - c) No, en la actualidad. Creo que no recibe ningún tipo de asistencia por parte del Estado y tampoco hay una Confederación Empresaria en nuestro Sector.**
  - d) Nunca ha recibido.

**Comentario:**

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)				x
Subsidios impositivos.	No contesta.			
Moratorias Impositivas.	No contesta.			
Subsidios Específicos.	No contesta.			
Programas que ayuden a la integración de su sector.	No contesta.			
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP, Volver al Trabajo).	No contesta.			
Apoyo para facilitar la exportación.	No contesta.			
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.			
Otro .....	No contesta.			

***Podían establecerse Confederación Empresarias que no existen en la actualidad para poder lograr asesoramiento y asistencia financiera.***

**2º PARTE:**

- 5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?
- a) **Financiamiento con Proveedores.** (el más utilizado por la empresa)
  - b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza. (se trabaja con cuentas corrientes con los mismos)
    - c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
    - d) Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).
    - e) Giro en Descubierta bancario.
    - f) Leasing. (Alquiler con opción a compra)
  - g) **Extender el pago de salarios.** (MOMENTÁNEO una o dos semanas, con las aperturas de nuevas sucursales)
  - h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas. (tratando de fomentar el crecimiento de la empresa)
    - i) Subsidios municipales o provinciales.
  - j) **Aporte de dueños o socios.** (siempre que se intentó crecer se buscó el aporte de los dueños o de un socio inversor)
  - k) Otros .....

- 6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria. Motivos:

**La empresa utiliza el Banco Credicop**

- 1) Es la utilizada por toda la firma GRIDO.
- 2) Por los cheques pago diferido.
- 3) Necesidad de contar con seguridad en el manejo del dinero.

- 7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores. Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?
- a) Siempre
  - b) **Sólo algunas veces.**
  - c) Según el monto de compra.
  - d) Según el proveedor.
  - e) Nunca.

Comentario: ¿De qué depende?

*Si bien en la firma Grido tenemos nuestra propia cuenta corriente que la vamos saldando a medida que vamos vendiendo nuestros productos, en lo referido a los insumos, en especial con los cucuruchos, al poseer tres sucursales conseguimos precios de contado y con descuentos utilizando cheques a 30 y 45 días.*

- 8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿ A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.	X		X Los utilizamos actualmente	
Leasing (Alquiler con opción a compra).	x		X Compra de Cámara de Frío	
Prendas.	X			X
Hipotecas.	X			X
Factoring.	X		X Podría ser una alternativa interesante	
Opciones Financieras.		X		X
Fideicomisos Financieros.	X			X
Obligaciones Negociables.		x		
Certificado de Depósito. (warrant)		X		
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)		X		
Fondo Común de inversión.		X		
Futuros.		X		
Otra .....				

### 3º PARTE:

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

a) Si.

b) No.

Comentario: ¿Por qué?

*Si tuviera más dinero no es que vendería más en las mismas sucursales, sino que tendría más bocas de expendio del mismo negocio por lo tanto el nivel de ventas crecería.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

a) **La tasa de interés.**

b) Los plazos de pago.

c) La obtención de un período de gracia.

d) La credibilidad de la institución.

e) Los requisitos contables exigidos.

f) Futuro económico de nuestro país.

g) **La garantía necesaria.**

h) Otro aspecto.....

*A mi me interesaría cuanto tengo que pagar de interés, en que tiempo y con que tengo que responder si no funciona el motivo por el que se pidió el crédito.*

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

- a) *Si.*
- b) No.

¿Por qué?

*Nos endeugaríamos si obtuviéramos una baja tasa de interés con un buen plazo, para invertir en una Cámara de Frío y en nuevas sucursales.*

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

- a) Cumplir con obligaciones a corto plazo.
- b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su empresa.
- c) Mantenerse en el negocio.
- d) Sobrevivir a los tiempos actuales.
- e) *Crecer. ( y ampliar la empresa)*

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

- a) Operatoria diaria de su empresa.
- b) *Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.*
- c) Refacción de las instalaciones actuales.
- d) Exportación o Importación de productos.
- e) *Compra de nueva Maquinaria o Tecnología.*
- f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.
- g) Pago de salarios.
- h) Pago de compras a proveedores.
- i) Cancelación de deuda en general.
- j) Ampliación el nivel de producción.
- k) Ampliación del capital de trabajo.
- l) Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual.
- m) Otra .....

14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?

- a) Si.
- b) *No.*

¿Por qué razón piensa que fue?

*El financiamiento que hemos obtenido hasta el momento se basa en el Aporte de Socios o solamente esperar, no hemos accedido a ningún financiamiento bancario, hemos esperado que el negocio prospere un poco para poder hacer las inversiones necesarias.*

- 15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.
- Giro en descubierto Bancario.
  - Crédito Bancario a corto plazo
  - Crédito Bancario a largo plazo.
  - d) Emisión de Cheques pago diferido. (por ser un negocio de alta rotación)***
  - Suspensión de ventas a crédito.
  - Aumento de las ventas a crédito.
  - Venta de mercadería a menor precio.
  - Aumento de Precios.
  - No pago de salarios.
  - Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
  - k) No pago de impuestos. (siempre se ha acudido al no pago de impuestos a término)***
  - Compraría en menores cantidades.
  - Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
  - Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.
  - o) Buscaría un aporte externo de un Socio inversor. (siempre se ha acudido)***
  - Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su Sector.
  - Buscaría apoyo de su Municipio.
  - Emitiría Obligaciones Negociables.
  - Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
  - Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.

#### 4º PARTE:

- 16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse? ¿Le produce “ahogo financiero” ?

Positivos	Negativos
* Facilita: El crecimiento	* Los intereses
* El aumento de facturación	* Los Plazos de Pago.
* El capital.	* Ahogo financiero (pero depende de la inversión que se haga)

- 17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

***Esperamos que el acceso al crédito suba un poco, que las tasa de interés puedan bajar y que las condiciones de los créditos sean un poco más accesibles y más estables, para no depender tanto de las variables que poseen los créditos actualmente.***

- 18) Algún Comentario Final:

***Ninguno.***

## EMPRESA Nº 4 : MIRGAL S.A.

**Entrevistado: MARCOS MIRETTI.**

### 1º PARTE:

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual \$ 22.500 Mens.	\$900.000 Anual \$75.000 Mens.	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$5.400.000 Anual \$450.000 Mens.	\$ 10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$43.200.000 Anual \$3.600.00 Mens.	\$ 86.400.000 Anual \$ 7.200.000 Mens.	\$21.600.000 Anual \$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

- a) Asistencia financiera por parte del gobierno.
- b) Subsidios impositivos.
- c) Moratorias Impositivas.
- d) Aumento del turismo extranjero.
- e) Aumento de las exportaciones
- f) Aumento del Nivel de Precios.
- g) Salida de la paridad con el dólar.
- h) Retenciones a las Exportaciones.
- i) Aumento del PBI.

*j) Otros. ....Ninguno en particular; pues el sector no se ha beneficiado*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) **Gobierno Nacional.**
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o

puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?

- a) Si.
- b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.
- c) No, en la actualidad.
- d) Nunca ha recibido.**

Comentario:

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)	X	x		
Subsidios impositivos.		x		
Moratorias Impositivas.	No contesta.			
Subsidios Específicos.	No contesta.			
Programas que ayuden a la integración de su sector.	No contesta.			
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP, Volver al Trabajo).		x		
Apoyo para facilitar la exportación.	X			
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.			
Otro .....	No contesta.			

## 2º PARTE:

5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?

- a) Financiamiento con Proveedores.
- b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza.**
- c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
- d) Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).
- e) Giro en Descubierto bancario.
- f) Leasing. (Alquiler con opción a compra)
- g) Extender el pago de salarios.
- h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas.
- i) Subsidios municipales o provinciales.

j) *Aporte de dueños o socios.*

k) Otros .....

6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria. Motivos:

- 1) *Conveniencia de la operación*
- 2) Seguridad y prestigio de la Institución
- 3) Facilidad; es decir no requería demasiada complejidad.

7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores. Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?

- a) Siempre
- b) *Sólo algunas veces.*
- c) Según el monto de compra.
- d) Según el proveedor.
- e) Nunca.

Comentario: ¿De qué depende?

*Depende en primer lugar del proveedor y del momento en el que se acuerde gestionar la operación; también es importante el monto del crédito como así también el hecho de no generar una imagen negativa de la empresa.*

8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.	X		X	
Leasing (Alquiler con opción a compra).	X			X
Prendas.	X			X
Hipotecas.	X			X
Factoring.		x		
Opciones Financieras.	X			X
Fideicomisos	X		X	
Financieros.				
Obligaciones	X		X	
Negociables.				
Certificado de Depósito. (warrant)	X			X
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)		x		
Fondo Común de	X			X

inversión.					
Futuros.	x			x	
Otra .....					

### 3º PARTE:

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

- a) Si.
- b) No.

Comentario: ¿Por qué?

*Porque considero al dinero como un recurso más; indispensable para captar y generar más recursos y como el artífice del crecimiento. Quizás solo el financiamiento no asegure mas ventas: pero sí las posibilidades para vender más.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

- a) **La tasa de interés. (2)**
- b) Los plazos de pago. (3)
- c) La obtención de un período de gracia.
- d) **La credibilidad de la institución. (4)**
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) **Futuro económico de nuestro país. (1)**
- g) La garantía necesaria.
- h) Otro aspecto.....

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

- a) Si.
- b) No.

¿Por qué?

*Porque no considero estable el escenario en el cual hoy el país se desenvuelve. Hay muchas marchas y contramarchas y no se vislumbran acciones que aseguran credibilidad y confianza.*

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

- a) Cumplir con obligaciones a corto plazo.
- b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su

empresa.

- c) *Mantenerse en el negocio. (1)*
- d) Sobrevivir a los tiempos actuales.
- e) *Creecer. (2)*

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

- a) Operatoria diaria de su empresa.
- b) Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.
- c) Refacción de las instalaciones actuales.
- d) Exportación o Importación de productos.
- e) *Compra de nueva Maquinaria o Tecnología.*
- f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.
- g) Pago de salarios.
- h) Pago de compras a proveedores.
- i) Cancelación de deuda en general.
- j) *Ampliación el nivel de producción.*
- k) Ampliación del capital de trabajo.
- l) *Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual.*
- m) Otra .....

14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?

- a) Si.
- b) *No.*

¿Por qué razón piensa que fue?

*Porque se temía que sucedieran los hechos que finalmente ocurrieron en el país durante los últimos 45 años.*

15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.

- a) Giro en descubierto Bancario.
- b) *Crédito Bancario a corto plazo*
- c) Crédito Bancario a largo plazo.
- d) *Emisión de Cheques pago diferido.*
- e) Suspensión de ventas a crédito.
- f) Aumento de las ventas a crédito.
- g) *Venta de mercadería a menor precio.*
- h) Aumento de Precios.
- i) No pago de salarios.

- j) Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
- k) No pago de impuestos.
- l) Compraría en menores cantidades.
- m) Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
- n) Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.
- o) Buscaría un aporte externo de un Socio inversor.
- p) Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su Sector.
- q) Buscaría apoyo de su Municipio.
- r) Emitiría Obligaciones Negociables.
- s) Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
- t) Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.
- u) Otra opción .....

**4º PARTE:**

16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse? ¿Le produce “ahogo financiero” ?

Positivos	Negativos
*Es un medio útil para quienes no pueden asumir todo el compromiso	*Es una causal de problemas si no se puede ejecutar correctamente
*Estimula la Inversión	*Pone al descubierto falencias en la empresa
*Diversifica los riesgos de afrontar el negocio con todo el capital propio.	*Se pierde el control de la empresa

17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Creo que el acceso al crédito se mantendrá igual o un tanto mejor que hoy, pero sólo en los casos que sirvan para activar el consumo; Con respecto al crédito que fomenta inversiones no soy optimista hasta en tanto no se resuelvan los compromisos con acreedores privados, el FMI, o aquellos temas referidos a la pesificación de los ahorros.*

A mi entender todo dependerá de que el gobierno muestre señales de la existencia de un plan de gobierno basado en un modelo económico que asegure factores de crecimiento que estimulen la oferta a partir de la creación de leyes que señalen las reglas del juego a aceptar para así poder impulsar un crecimiento en todos los sectores de la economía.

18) Algún Comentario Final:

*En nuestra empresa existe el siguiente panorama: Nuestra empresa no financia sus*

*operaciones; se maneja con recursos genuinos de las ventas generadas y de los aportes de dinero que efectúan los propietarios.*

Se entablan negociaciones con bancos a partir del uso de cuentas corrientes y cajas de ahorro para depósitos de efectivo o cheques.

**EMPRESA Nº 5 : KHALAMA DISCO S.R.L**  
**Entrevistado: VICENTE ROBERTO CAMPISE.**

**1º PARTE:**

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual \$ 22.500 Mens.	\$900.000 Anual \$75.000 Mens.	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$5.400.000 Anual \$450.000 Mens.	\$ 10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$43.200.000 Anual \$3.600.00 Mens.	\$ 86.400.000 Anual \$ 7.200.000 Mens.	\$21.600.000 Anual \$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

- a) Asistencia financiera por parte del gobierno.
- b) Subsidios impositivos.
- c) Moratorias Impositivas.**
- d) Aumento del turismo extranjero.
- e) Aumento de las exportaciones
- f) Aumento del Nivel de Precios.
- g) Salida de la paridad con el dólar.**
- h) Retenciones a las Exportaciones.
- i) Aumento del PBI.
- j) Otros

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) Gobierno Nacional.
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.**
- d) Banco Central.
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?

- a) Si.
- b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.
- c) No, en la actualidad.
- d) **Nunca ha recibido.**

Comentario:

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)	No contesta.			
Subsidios impositivos.	No contesta.			
Moratorias Impositivas.	.	X (único caso que recibimos)	X (único caso que recibimos)	
Subsidios Específicos.	No contesta.			
Programas que ayuden a la integración de su sector.	No contesta.			
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP, Volver al Trabajo).	No contesta.			
Apoyo para facilitar la exportación.	No contesta.			
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.			
Otro .....	No contesta.			

## 2º PARTE:

5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?

- a) **Financiamiento con Proveedores.**
- b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza.
- c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
- d) **Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).**
- e) Giro en Descubierto bancario.
- f) Leasing. (Alquiler con opción a compra)
- g) Extender el pago de salarios.
- h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas.

- i) Subsidios municipales o provinciales.
- j) Aporte de dueños o socios. **(NO) debido a que no lo permiten los estatutos.**
- k) Otros .....

6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria. Motivos:

- 1) **Agilidad en el otorgamiento del Crédito Solicitado.**
- 2) Buena atención.
- 3) No contesta.

7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores. Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?

- a) **Siempre.**
- b) Sólo algunas veces.
- c) Según el monto de compra.
- d) Según el proveedor.
- e) Nunca.

Comentario: ¿De qué depende?

***El producto principal que expende nuestra empresa es de una oferta muy grande, vale decir que en el mercado tenemos para elegir e imponer condiciones.***

8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.	X		X (Es el más utilizado)	
Leasing (Alquiler con opción a compra).		X	No contesta	
Prendas.		X	No contesta	
Hipotecas.		X	No contesta	
Factoring.		x	No contesta	
Opciones Financieras.		X	No contesta	
Fideicomisos		X	No contesta	
Financieros.				
Obligaciones		X	No contesta	
Negociables.				
Certificado de Depósito. (warrant)		X	No contesta	
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)		x	No contesta	
Fondo Común de inversión.		x	No contesta	
Futuros.		X	No contesta	
Otra .....				

### 3º PARTE:

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

a) Si.

b) No.

Comentario: ¿Por qué?

*Porque nuestra empresa se encuentra en su techo de ventas.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

a) *La tasa de interés.*

b) Los plazos de pago.

c) La obtención de un período de gracia.

d) La credibilidad de la institución.

e) Los requisitos contables exigidos.

f) *Futuro económico de nuestro país. (Esto es importante para todo tipo de empresa)*

g) La garantía necesaria.

h) Otro aspecto.....

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

a) *Si.*

b) No.

¿Por qué?

*Considero que hay estabilidad. El país está creciendo y veo bien encaminada la negociación de la deuda externa con los acreedores (FMI y otros)*

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

a) Cumplir con obligaciones a corto plazo.

b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su empresa.

c) *Mantenerse en el negocio.*

d) Sobrevivir a los tiempos actuales.

e) Crecer.

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

a) Operatoria diaria de su empresa.

b) Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.

c) *Refacción de las instalaciones actuales.*

d) Exportación o Importación de productos.

e) *Compra de nueva Maquinaria o Tecnología.*

f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.

g) Pago de salarios.

h) Pago de compras a proveedores.

- i) Cancelación de deuda en general.
- j) Ampliación el nivel de producción.
- k) Ampliación del capital de trabajo.
- l) Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual.
- m) Otra .....

- 14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?
- a) Si.
  - b) No.**

¿Por qué razón piensa que fue? *Porque el 100% de nuestras ventas son de contado efectivo.*

- 15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.
- a) Giro en descubierto Bancario.**
  - b) Crédito Bancario a corto plazo
  - c) Crédito Bancario a largo plazo.
  - d) Emisión de Cheques pago diferido.**
  - e) Suspensión de ventas a crédito.
  - f) Aumento de las ventas a crédito.
  - g) Venta de mercadería a menor precio.
  - h) Aumento de Precios.
  - i) No pago de salarios.
  - j) Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
  - k) No pago de impuestos.**
  - l) Compraría en menores cantidades.
  - m) Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
  - n) Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.
  - o) Buscaría un aporte externo de un Socio inversor.
  - p) Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su Sector.
  - q) Buscaría apoyo de su Municipio.
  - r) Emitiría Obligaciones Negociables.
  - s) Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
  - t) Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.
  - u) Otra opción .....

**4º PARTE:**

16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse?  
¿Le produce “ahogo financiero” ?

Positivos	Negativos
* Cumplir con mis proveedores para mantener la buena imagen.	* No menciona.
* No menciona.	* No menciona.
* No menciona.	* No menciona.

17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Pienso que como dije anteriormente, que el país está creciendo. Tengo plena confianza que nos acercamos más al tipo de crédito de tasa internacional, es decir tasa baja y mucha oferta de crédito.*

18) Algún Comentario Final:

*No realizó ninguno.*

**EMPRESA Nº 6 : ESTACIÓN DE SERVICIO YPF - ACA**

(Av. San Martín 2280. Ciudad de Villa Carlos Paz)

**Entrevistado: OSVALDO CARLOS PEREZ PUGA.**

**1º PARTE:**

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual \$ 22.500 Mens.	\$900.000 Anual \$75.000 Mens.	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$5.400.000 Anual \$450.000 Mens.	\$ 10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$43.200.000 Anual \$3.600.00 Mens.	\$ 86.400.000 Anual \$ 7.200.000 Mens.	\$21.600.000 Anual \$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

a) Asistencia financiera por parte del gobierno.

- b) Subsidios impositivos.
- c) Moratorias Impositivas.**
- d) Aumento del turismo extranjero.
- e) Aumento de las exportaciones
- f) Aumento del Nivel de Precios.
- g) Salida de la paridad con el dólar.
- h) Retenciones a las Exportaciones.
- i) Aumento del PBI.
- j) Otros

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) Gobierno Nacional.
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.**
- d) Banco Central.
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?

- a) Si.
- b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.**
- c) No, en la actualidad.
- d) Nunca ha recibido.

Comentario:

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)	No contesta.			
Subsidios impositivos.	No contesta.			
Moratorias Impositivas.	.	X (único caso que recibimos)	X (único caso que recibimos)	
Subsidios Específicos.	No contesta.			

Programas que ayuden a la integración de su sector.	No contesta.			
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP, Volver al Trabajo).	No contesta.			
Apoyo para facilitar la exportación.	No contesta.			
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.			
Otro .....	No contesta.			

## 2º PARTE:

5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?

- a) Financiamiento con Proveedores.
- b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza.
- c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
- d) Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).
- e) Giro en Descubierto bancario.
- f) Leasing. (Alquiler con opción a compra)
- g) Extender el pago de salarios.
- h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas.**
- i) Subsidios municipales o provinciales.
- j) Aporte de dueños o socios. (NO) debido a que no lo permiten los estatutos.
- k) Otros .....

6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria. Motivos:

**- Nuestra empresa no se financia a través del sistema bancario.**

7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores. Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?

- a) Siempre.
- b) Sólo algunas veces.
- c) Según el monto de compra.**
- d) Según el proveedor.
- e) Nunca.**

Comentario: ¿De qué depende?

**Depende de la alta presión tributaria que existe en el país.**

8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.			No contesta	
Leasing (Alquiler con opción a compra).	X		X (Sólo para un futuro negocio, no en esta empresa)	
Prendas.			No contesta	
Hipotecas.			No contesta	
Factoring.			No contesta	
Opciones Financieras.			No contesta	
Fideicomisos Financieros.			No contesta	
Obligaciones Negociables.			No contesta	
Certificado de Depósito. (warrant)			No contesta	
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)			No contesta	
Fondo Común de inversión.			No contesta	
Futuros.			No contesta	
Otra .....				

### 3º PARTE:

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

- a) Si.
- b) No.

Comentario: ¿Por qué?

*El consumo de venta, el nivel de ventas de nuestra empresa depende exclusivamente del nivel de gente. Esto es debido a que nos encontramos situados en una ciudad turística.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

- a) **La tasa de interés.**
- b) Los plazos de pago.
- c) La obtención de un período de gracia.
- d) La credibilidad de la institución.
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) Futuro económico de nuestro país. (Esto es importante para todo tipo de empresa)
- g) La garantía necesaria.

h) Otro aspecto.....

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

a) Si.

b) No.

¿Por qué? **No Contesta.**

**Considero que aún no están dadas las pautas y los intereses no son accesibles.**

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

a) Cumplir con obligaciones a corto plazo.

b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su empresa.

c) Mantenerse en el negocio.

**d) Sobrevivir a los tiempos actuales.**

e) Crecer.

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

a) Operatoria diaria de su empresa.

b) Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.

c) Refacción de las instalaciones actuales.

d) Exportación o Importación de productos.

e) Compra de nueva Maquinaria o Tecnología.

f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.

g) Pago de salarios.

h) Pago de compras a proveedores.

i) Cancelación de deuda en general.

j) Ampliación el nivel de producción.

k) Ampliación del capital de trabajo.

**l) Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual.**

m) Otra .....

14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?

a) Si.

**b) No.**

¿Por qué razón piensa que fue?

**Por no haberlo intentado. Hasta este momento no hemos pedido créditos bancarios.**

- 15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.
- a) Giro en descubierto Bancario.
  - b) Crédito Bancario a corto plazo
  - c) Crédito Bancario a largo plazo.
  - d) Emisión de Cheques pago diferido.
  - e) Suspensión de ventas a crédito.
  - f) Aumento de las ventas a crédito.
  - g) Venta de mercadería a menor precio.
  - h) Aumento de Precios.
  - i) No pago de salarios.
  - j) Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
  - k) No pago de impuestos.
  - l) Compraría en menores cantidades.
  - m) Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
  - n) Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.
  - o) Buscaría un aporte externo de un Socio inversor.
  - p) *Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su sector.***
  - q) Buscaría apoyo de su Municipio.
  - r) Emitiría Obligaciones Negociables.
  - s) Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
  - t) Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.
  - v) Otra opción .....

**4º PARTE:**

16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse? ¿Le produce “ahogo financiero” ?

Positivos	Negativos
* No encuentro ningún aspecto positivo.	* Alta presión tributaria. En especial el IVA al 21% me parece muy alto debería ser del 10% o del 7% como es en España..
	La alícuota de los ingresos brutos también es elevada..

17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

***Considero que hasta que no le reduzcan a las pequeñas y medianas empresas la excesiva presión tributaria, estas empresas seguirán al borde de la quiebra.***

En nuestra empresa, con 25 empleados, es mayor el importe que abono en impuestos que lo que se *paga en sueldos y esto no debería ocurrir nunca.*

18) Algún Comentario Final:  
*No realizó ninguno.*

**EMPRESA Nº 7: PANADERÍA Y CONFITERÍA SAN FRANCISCO DE PAOLA (Calle Sarmiento 198 - Ciudad de Villa Carlos Paz)**

**Entrevistado: DANIEL AYVAZÍAN**

1º PARTE:

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual \$ 22.500 Mens.	\$900.000 Anual \$75.000 Mens.	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$5.400.000 Anual \$450.000 Mens.	\$ 10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$43.200.000 Anual \$3.600.00 Mens.	\$ 86.400.000 Anual \$ 7.200.000 Mens.	\$21.600.000 Anual \$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

- a) Asistencia financiera por parte del gobierno.
- b) Subsidios impositivos.
- c) Moratorias Impositivas.
- d) Aumento del turismo extranjero.
- e) Aumento de las exportaciones
- f) Aumento del Nivel de Precios.
- g) Salida de la paridad con el dólar.
- h) Retenciones a las Exportaciones.
- i) Aumento del PBI.
- j) *Otros ..... Ninguno de estos benefició a nuestra empresa. A nosotros nos beneficia el turismo nacional.*

3.) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) **Gobierno Nacional.**
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

*El Gobierno tanto provincial como nacional son los responsables y de ellos*

*depende el accionar de los bancos.*

4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?

- a) Si.
- b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.
- c) No, en la actualidad.
- d) **Nunca ha recibido.**

Comentario:

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)	X	X		
Subsidios impositivos.	No contesta.			
Moratorias Impositivas.	No contesta.			
Subsidios Específicos.	No contesta.			
Programas que ayuden a la integración de su sector.	No contesta.			
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP, Volver al Trabajo).	Ver comentario.			
Apoyo para facilitar la exportación.	No contesta.			
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.			
Otro .....				

*Estoy en desacuerdo con estos tipos de planes debido a que fomentan la vagancia y dificultan nuestra labor a la hora de buscar personal calificado para trabajar, mas aún en temporada de verano.*

## 2º PARTE:

5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?

- a) **Financiamiento con Proveedores.**
- b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza.
- c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
- d) Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).
- e) **Giro en Descubierto bancario.**
- f) Leasing. (Alquiler con opción a compra)
- g) Extender el pago de salarios.

- h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas.
- i) Subsidios municipales o provinciales.
- j) Aporte de dueños o socios.
- k) Otros .....

*Utilizamos mucho el giro en descubierto bancario. Cuando se espera un aumento de alguna materia prima, utilizamos cheque pago diferido y de esta forma compramos los insumos (harina, grasa, etc.) a precios sin aumento y hacemos una buena diferencia que de otro modo no podríamos hacerla.*

*Con los proveedores tenemos mucha confianza debido que desde hace 10 años que poseemos este negocio nunca le hemos fallado y eso se nota en la gran confianza y en el gran respaldo que nos dan. Nunca nos falta harina ni ningún tipo de insumo, utilizamos cheques a 30 y 60 días sin ningún drama. Esto es debido a nuestra correcta actitud y a la buena relación que existe entre nosotros.*

6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria. Motivos:

- 1) **Comodidad**
- 2) Siempre me mantuve en el mismo banco, desde que era el Banco Israelita.
- 3) Me conocen y eso es importante pues nos manejamos mucho con el giro en descubierto.

7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores. Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?

- a) Siempre
- b) Sólo algunas veces.
- c) Según el monto de compra.**
- d) Según el proveedor.
- e) Nunca.

Comentario: ¿De qué depende?

*Por la trayectoria como cliente, me cuidan porque nunca les falle.*

8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.	X		X (Lo utilizo con frecuencia en la compra de insumos par comprar sin	

			aumento)
Leasing (Alquiler con opción a compra).	X		No contesta.
Prendas.		x	No contesta.
Hipotecas.		X	No contesta.
Factoring.		X	No contesta.
Opciones Financieras.		X	No contesta.
Fideicomisos Financieros.		X	No contesta.
Obligaciones Negociables.		X	No contesta.
Certificado de Depósito. (warrant)		X	No contesta.
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)		X	No contesta.
Fondo Común de inversión.		X	No contesta.
Futuros.		x	No contesta.
Otro.....			

### 3º PARTE:

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

- a) Si.
- b) No.**

Comentario: ¿Por qué?.....

*Por más que arregle el negocio o que cambie las instalaciones o agrande el local, las ventas no aumentarían. Vendería mas si vendría mas gente a Carlos Paz.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

- a) La tasa de interés.
- b) Los plazos de pago.
- c) La obtención de un período de gracia. (De un año de plazo, aproximadamente.)**
- d) La credibilidad de la institución.
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) Futuro económico de nuestro país.
- g) La garantía necesaria.
- h) Otro aspecto.....

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

- a) Si.
- b) No.**

¿Por qué?

*No en la actualidad, No creo en los gobernantes, las reglas del entorno no son claras. Quedas pagando siempre, como lo que pasó con los bancos en el 2001.*

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

- a) Cumplir con obligaciones a corto plazo.
- b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su empresa.
- c) Mantenerse en el negocio.
- d) Sobrevivir a los tiempos actuales.
- e) *Creecer.*

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

- a) Operatoria diaria de su empresa.
- b) Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.
- c) Refacción de las instalaciones actuales.
- d) Exportación o Importación de productos.
- e) *Compra de nueva Maquinaria o Tecnología.( Remodelaría el local, la gente se cansa de verlo siempre igual y desde hace 10 años que no lo reformamos)*
- f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.
- g) Pago de salarios.
- h) Pago de compras a proveedores.
- i) Cancelación de deuda en general.
- j) Ampliación el nivel de producción.
- k) Ampliación del capital de trabajo.
- l) Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual.
- m) Otra .....

14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?

- a) *Si.*
- b) *No.*

¿Por qué razón piensa que fue?

*Muchas trabas en ciertos lados y en otros no. Hay incertidumbre.*

15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.

- a) *Giro en descubierto Bancario.*
- b) Crédito Bancario a corto plazo
- c) *Crédito Bancario a largo plazo.*

- d) Emisión de Cheques pago diferido.
- e) Suspensión de ventas a crédito.
- f) Aumento de las ventas a crédito.
- g) Venta de mercadería a menor precio.
- h) Aumento de Precios. **(NO es posible, existe demasiada competencia)**
- i) No pago de salarios.
- j) Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
- k) No pago de impuestos.
- l) Compraría en menores cantidades.
- m) Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
- n) Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.
- o) Buscaría un aporte externo de un Socio inversor.**
- p) Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su Sector.
- q) Buscaría apoyo de su Municipio.**
- r) Emitiría Obligaciones Negociables.
- s) Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
- t) Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.
- u) Otra opción .....

**4º PARTE:**

16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse? ¿Le produce “ahogo financiero” ?

Positivos	Negativos
* La pesificación a \$1,40 me benefició debido a que estaba endeudado con un crédito para la reforma de mi casa.	* Los cambios bruscos e inesperados en el gobierno.

17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

***Depende si el gobierno se puede mantener, si no vendrá otro. Es preferible uno malo conocido que un gobierno bueno por conocer.***

18) Algún Comentario Final:

***Ninguno.***

**EMPRESA Nº 8 : HOTEL MONTECATINI. (Ciudad de Villa Carlos Paz)**

**Entrevistado: PABLO S. LOPEZ.**

**1º PARTE:**

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual \$ 22.500 Mens.	\$900.000 Anual \$75.000 Mens.	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$5.400.000 Anual \$450.000 Mens.	\$ 10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$43.200.000 Anual \$3.600.00 Mens.	\$ 86.400.000 Anual \$ 7.200.000 Mens.	\$21.600.000 Anual \$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

- a) Asistencia financiera por parte del gobierno.
- b) Subsidios impositivos.**
- c) Moratorias Impositivas.
- d) Aumento del turismo extranjero.
- e) Aumento de las exportaciones
- f) Aumento del Nivel de Precios.**
- g) Salida de la paridad con el dólar.
- h) Retenciones a las Exportaciones.
- i) Aumento del PBI.
- j) Otros

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) Gobierno Nacional.
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales. (Son los que manejan todo.)**
- h) Otras .....

4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?

- a) Si.
- b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.
- c) No, en la actualidad.
- d) **Nunca ha recibido.**

Comentario:

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)	No contesta.			
Subsidios impositivos.	.	X (A nivel Provincial. En Rentas, son muy elevados)	X (Acá en Carlos Paz lo que se paga de Comercio e Industria, es demasiado alto)	
Moratorias Impositivas.	No contesta.			
Subsidios Específicos.	No contesta.			
Programas que ayuden a la integración de su sector.	No contesta.			
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP, Volver al Trabajo).	No contesta.			
Apoyo para facilitar la exportación.	No contesta.			
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.			
Otro .....	No contesta.			

## 2º PARTE:

5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?

- a) Financiamiento con Proveedores.
- b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza.
- c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
- d) Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).
- e) Giro en Descubierto bancario.

- f) Leasing. (Alquiler con opción a compra)
- g) Extender el pago de salarios.

**h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas.**

- i) Subsidios municipales o provinciales.
- j) Aporte de dueños o socios. (NO) debido a que no lo permiten los estatutos.
- k) Otros .....

6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria. Motivos:

**- No trabajamos con créditos bancarios.**

7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores. Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?

- a) Siempre.
- b) Sólo algunas veces.
- c) Según el monto de compra.**
- d) Según el proveedor.
- e) Nunca.**

Comentario: ¿De qué depende?

**Compramos mercaderías en pocas cantidades, debido a que de esta forma podemos controlar que no haya faltantes.**

8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.	X		No contesta	
Leasing (Alquiler con opción a compra).	X		No contesta	
Prendas.	X		No contesta	
Hipotecas.	X		No contesta	
Factoring.			No contesta	
Opciones Financieras.	X		No contesta	
Fideicomisos Financieros.			No contesta	
Obligaciones Negociables.			No contesta	
Certificado de Depósito. (warrant)			No contesta	
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)			No contesta	
Fondo Común de inversión.			No contesta	
Futuros.			No contesta	
Otra .....				

**3º PARTE:**

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En

definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

- a) **Si.**
- b) No.

Comentario: ¿Por qué?

*Porque tendría mayor flexibilidad de presupuesto en publicidad, promoción del hotel y brindaría mayores servicios, tanto para el turismo estudiantil como para el particular.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

- a) La tasa de interés.
- b) Los plazos de pago.
- c) La obtención de un período de gracia.
- d) La credibilidad de la institución.
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) **Futuro económico de nuestro país. (lamentablemente no lo conocemos, no se puede saber que pasará de acá a cinco o diez años)**
- g) La garantía necesaria.
- h) Otro aspecto.....

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

- a) Si.
- b) **No.**

¿Por qué?

***En nuestro país no tenemos garantías de un proceso económico estable.***

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

- a) Cumplir con obligaciones a corto plazo.
- b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su empresa.
- c) Mantenerse en el negocio.
- d) Sobrevivir a los tiempos actuales.
- e) **Crecer.**

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

- a) Operatoria diaria de su empresa.
- b) Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.
- c) **Refacción de las instalaciones actuales.**
- d) Exportación o Importación de productos.

- e) Compra de nueva Maquinaria o Tecnología.
- f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.
- g) Pago de salarios.
- h) Pago de compras a proveedores.
- i) Cancelación de deuda en general.
- j) Ampliación el nivel de producción.
- k) Ampliación del capital de trabajo.
- l) Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual.
- m) Otra .....

- 14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?
- a) Si.
  - b) No.**

¿Por qué razón piensa que fue?

***Por no haber solicitado financiamiento alguno.***

- 15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.
- a) Giro en descubierto Bancario.
  - b) Crédito Bancario a corto plazo
  - c) Crédito Bancario a largo plazo.
  - d) Emisión de Cheques pago diferido.
  - e) *Suspensión de ventas a crédito.***
  - f) Aumento de las ventas a crédito.
  - g) Venta de mercadería a menor precio.
  - h) Aumento de Precios.
  - i) No pago de salarios.
  - j) Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
  - k) *No pago de impuestos.***
  - l) Compraría en menores cantidades.
  - m) Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
  - n) *Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.***
  - o) Buscaría un aporte externo de un Socio inversor.
  - p) *Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su sector.***
  - q) Buscaría apoyo de su Municipio.
  - r) Emitiría Obligaciones Negociables.
  - s) Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
  - t) Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.
  - u) *Otra opción .....Invertiría en Promoción.***

#### **4º PARTE:**

- 16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse? ¿Le

produce "ahogo financiero" ?

Positivos	Negativos
* No contestó debido a que nunca solicitó financiamiento alguno.	No contestó.

17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Acceder a los créditos provinciales y nacionales es medianamente fácil, pero en la actualidad el mercado no se muestra favorable con los mismos, por las tasas de interés y por la inestabilidad en todos los aspectos de la economía nacional.*

18) Algún Comentario Final:

*No realizó ninguno.*

**EMPRESA Nº 9: HÉCTOR OSCAR PERETTI: EMPRESARIO AGROPECUARIO**  
**Productor de Trigo, soja y maíz en el norte de la provincia de Córdoba.**

**Entrevistado: HÉCTOR OSCAR PERETTI**

1º PARTE:

1) La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a través de la resolución 675/2002, establece un ranking de **ventas totales netas de IVA** para que una empresa sea considerada PYME. ¿En qué ubicación se encuentra su empresa?

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 270.000 Anual \$ 22.500 Mens.	\$900.000 Anual \$75.000 Mens.	\$1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$ 450.000 Anual \$ 37.500 Mens.
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000 Anual \$ 150.000 Mens.	\$5.400.000 Anual \$450.000 Mens.	\$ 10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$3.240.000 Anual \$ 270.000 Mens.
MEDIANA EMPRESA	\$10.800.000 Anual \$ 900.000 Mens.	\$43.200.000 Anual \$3.600.00 Mens.	\$ 86.400.000 Anual \$ 7.200.000 Mens.	\$21.600.000 Anual \$1.800.000 Mens.

2) ¿Cuál de los siguientes hechos económicos, piensa Usted, que benefició o beneficia a su empresa y/o sector?

- Asistencia financiera por parte del gobierno.
- Subsidios impositivos. *(No existe.)*
- Moratorias Impositivas. *(No estoy informadote que existan.)*
- Aumento del turismo extranjero.

- e) Aumento de las exportaciones.
- f) Aumento del Nivel de Precios.
- g) **Salida de la paridad con el dólar.**
- h) Retenciones a las Exportaciones. (Muy contraproducente.)
- i) Aumento del PBI.
- j) **Otros ..... A nosotros lo único que nos beneficia es la riqueza del suelo.**

3.) ¿Qué organismos económicos considera usted, son los responsables de establecer las condiciones necesarias para el acceso al crédito a nivel nacional?

- a) **Gobierno Nacional. (1)**
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) **Banco Central. (3)**
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) **Otras .....Banco Nación (2)**

***El Gobierno Nacional y el Banco Nación a través de las Cámaras y del Banco Central deberían establecer las condiciones necesarias y brindar créditos a las demás entidades bancarias.***

4) ¿Usted piensa que en la Actualidad, el sector donde su empresa se encuentra recibe o puede acceder a asistencia financiera por parte del Estado Nacional, Provincial, Municipal o de Confederaciones Empresarias?

- a) Si.
- b) Si, pero a costos muy altos o con requisitos inaccesibles.
- c) No, en la actualidad.
- d) **Nunca ha recibido.**

Comentario:

En caso de ser **positiva** su respuesta por favor especifique el tipo de asistencia que recibe o recibió su sector y la fuente de asistencia. En caso de ser **negativa**, por favor indique cuál debería recibir su sector.

	Nación	Provincia	Municipio	Confederaciones Empresarias
Asistencia Financiera (acceso a créditos)	No contesta.			
Subsidios impositivos.	No contesta.			
Moratorias Impositivas.	No contesta.			
Subsidios Específicos.	No contesta.			
Programas que ayuden a la integración de su sector.	No contesta.			
Programas que financien la mano de obra (Ejemplo: PPP,	Ver comentario.	X		

Volver al Trabajo).					
Apoyo para facilitar la exportación.	No contesta.				
Reduciendo las retenciones a las exportaciones.	No contesta.				
Otro ..... Reducción de las retenciones a las exportaciones.					

**Considero importantes este tipo de medidas (PPP, Volver al Trabajo), pues nos ayuda a tomar empleo.**

## 2º PARTE:

5) ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento su empresa utiliza o utilizó en los últimos años, para solventar sus actividades?

**a) Financiamiento con Proveedores.**

- b) Extender los plazos de pago e intentar reducir los plazos de cobranza.
- c) Crédito bancario a corto plazo (1 año).
- d) Crédito bancario a largo plazo (mayor a 1 año).
- e) Giro en Descubierto bancario.
- f) Leasing. (Alquiler con opción a compra)
- g) Extender el pago de salarios.
- h) No pago de impuestos a término, ingresando en Moratorias Impositivas.
- i) Subsidios municipales o provinciales.
- j) Aporte de dueños o socios.**
- k) Otros .....

6) Una de las formas tradicionales de obtener financiamiento es el sistema bancario. Mencione tres motivos que hicieron que su empresa eligiera determinada institución bancaria. Motivos:

**- No es nuestro caso, no me financiaría de esta forma.**

7) Otra forma tradicional de obtener financiamiento es extender el plazo de pago a proveedores. Su empresa ¿Puede o podría influir en el crédito que sus proveedores le ofrecen para operar?

- a) Siempre
- b) Sólo algunas veces.
- c) Según el monto de compra.
- d) Según el proveedor.**
- e) Nunca.

Comentario: ¿De qué depende?

**Depende de la actitud de cada cliente. .**

8) En los últimos años, a raíz de las crisis bancarias han aparecido y/o resurgido con mayor fuerza nuevas formas de financiamiento. ¿De cuál de ellas posee información? ¿Usted cree que su empresa podría acceder a alguna de ellas? ¿A cuál?

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CONOCE	NO CONOCE	ACCEDERÍA	NO ACCEDERÍA
Cheque pago diferido.	X		X	
Leasing (Alquiler con opción a compra).	X			X
Prendas.	x			X
Hipotecas.	X			X
Factoring.		X		
Opciones Financieras.	X			X
Fideicomisos	X			X
Financieros.				
Obligaciones Negociables.	X			X
Certificado de Depósito. (warrant)	X			X
Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)		X		X
Fondo Común de inversión.	X			X
Futuros.	x		Los utilizo con frecuencia pero no para financiarme, sino para asegurar un precio específico	
Otro.....				

### 3º PARTE:

9) ¿Usted cree que el crecimiento de una empresa va de la mano del financiamiento? En definitiva ¿Si tuviera más dinero vendería más?

- a) Si.
- b) No.

Comentario: ¿Por qué?.....

*Vendería más, alquilaría más campos. Pero este es un mercado muy competitivo, no es fácil conseguir campos, esto es debido a que no soy propietario.*

10) Para obtener financiamiento externo, ¿Qué consideraría más importante?

- a) **La tasa de interés. (2) Siempre y cuando sea razonable sino no la tarjeta Agronegocios.**
- b) Los plazos de pago.
- c) La obtención de un período de gracia.
- d) La credibilidad de la institución.
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) Futuro económico de nuestro país.
- g) La garantía necesaria.
- h) **Otro aspecto... Tarjeta Agronegocios.**

11) Si obtuviera lo buscado en la opción anterior: ¿Se endeudaría en la actualidad?

a) **Si. (Depende)**

b) No.(Depende)

¿Por qué?

*Solo me endeudo hasta el 25% de mi costo de producción y lo hago a través de proveedores.*

12) A modo general ¿Cuál sería el motivo por el que se endeudaría?

a) Cumplir con obligaciones a corto plazo.

b) Por ser la única opción que tiene para cumplir con la operatoria habitual de su empresa.

c) Mantenerse en el negocio.

d) Sobrevivir a los tiempos actuales.

e) **Creecer.**

**Aclaración: Lo hago por política impositiva, es decir por estrategia impositiva.**

13) A modo particular ¿Qué necesitaría financiar?

a) Operatoria diaria de su empresa.

b) Apertura de un nuevo negocio, local, sucursal.

c) Refacción de las instalaciones actuales.

d) Exportación o Importación de productos.

e) Compra de nueva Maquinaria o Tecnología.( Remodelaría el local, la gente se cansa de verlo siempre igual y desde hace 10 años que no lo reformamos)

f) Refacción de las maquinarias o tecnología actual.

g) Pago de salarios.

h) Pago de compras a proveedores.

i) Cancelación de deuda en general.

j) Ampliación el nivel de producción.

k) Ampliación del capital de trabajo.

l) Desarrollo de un nuevo proyecto diferente al habitual.

**m) Otra ..... Insumos y Saldos de arrendamiento.**

14) En alguna oportunidad, ¿Intentó acceder a algún tipo de financiamiento y no pudo lograrlo?

a) Si.

**b) No.**

¿Por qué razón piensa que fue?

**Poseo 10 (diez) proveedores y negocio con ellos.**

- 15) Si se quedara sin dinero, donde acudiría primero en su búsqueda.
- a) Giro en descubierto Bancario.
  - b) Crédito Bancario a corto plazo
  - c) Crédito Bancario a largo plazo.
  - d) Emisión de Cheques pago diferido.
  - e) Suspensión de ventas a crédito.
  - f) Aumento de las ventas a crédito.
  - g) Venta de mercadería a menor precio.
  - h) Aumento de Precios.
  - i) No pago de salarios.
  - j) Aumento de salarios para poder vender mayores cantidades.
  - k) No pago de impuestos.
  - l) Compraría en menores cantidades.
  - m) Compraría en mayores cantidades, intentando abonar en mayores plazos.
  - n) Aumentaría la seguridad de sus cobranzas.
  - o) Buscaría un aporte externo de un Socio inversor. (Solo si no cubriera el 25% de mi costo de producción con la financiación con proveedores).**
  - p) Buscaría apoyo externo de Asociaciones empresarias y/o gremiales de su Sector.
  - q) Buscaría apoyo de su Municipio.
  - r) Emitiría Obligaciones Negociables.
  - s) Ingresaría en un Fideicomiso Financiero.
  - t) Ingresaría en un Fondo Común de Inversión.
  - u) Otra opción .....

**4º PARTE:**

16) ¿Mencione tres aspectos POSITIVOS y NEGATIVOS que encuentra al endeudarse? ¿Le produce “ahogo financiero” ?

Positivos	Negativos
* Encuentro solo un aspecto positivo si la tasa interna de retorno es positiva.	* No encuentro aspectos negativos.

17) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Encuentro incertidumbre en el desconocimiento de la política de crédito de gobierno nacional.*

18) Algún Comentario Final:

***Las características de mi negocio son las siguientes:***

- . No poseo personal en relación de dependencia. (solo contratados).
- . No poseo activos de maquinaria.
- . Tercerizo la Siembra, Fumigación, Trilla, es decir, los labores culturales.

- . Poseo profesionales en finanzas, agronomía y contaduría.
- . El transporte es propio.
- . *Poseo Capital Líquido.*

# Encuesta a Profesionales

## **Investigación a Profesionales:**

**Estas encuestas se desarrollaron desde octubre del 2004 hasta febrero del 2005.**

Fueron entrevistados reconocidos profesionales de la provincia de Córdoba, cabe aclarar que algunos de los consultados son profesores y/o tutores de la Universidad Empresarial Siglo 21. **Estos entrevistados contestaron nueve preguntas referidas a la investigación realizada.**

**El objetivo de estas entrevistas ha sido el de recabar información, opiniones y experiencias personales sobre el acceso al financiamiento empresario en el pasado, en el presente y cómo vislumbraron ellos el futuro inmediato. Los encuestados han sido:**

- . Contadora Sra. Cristina Caón, Presidente del Consejo Deliberante de la ciudad de Villa Carlos Paz.
  
- . Contadora Sra. Silvia Aisa. Ministerio de Finanzas de la Municipalidad de Córdoba. Profesora de la UE 21.
  
- . Contadora Sra. Mariela Camporro, Directora General del Departamento de Presupuesto de la Municipalidad de Córdoba. Tutora de la UE 21.
  
- . **Abogada Dra. Graciela Bercoff, ex Diputada Nacional, participante del Congreso Nacional Constituyente en el año 1994. Profesora de la UE 21.**
  
- . **Sr. Daniel Ojeda, Gerente del Banco Francés (BBVA) sucursal N° 274 ubicada en la ciudad de Villa Carlos Paz.**
  
- . Licenciado Sr. Nadín Argañaraz, Presidente del IERAL. Profesor de la UE 21.
  
- . Contador Sr. Argos Rodríguez Machado. Gerente de la Bolsa de Comercio de Córdoba. Profesor de la UE 21.
  
- . **Contador Maximiliano Casaldi. Contaduría: Empresa Refinería del Centro S.A**
  
- . **Contadora Consuela Ruiz. Ministerio de Producción del Gobierno de Córdoba**

**Encuestado N° 10: ARGOS RODRÍGUEZ MACHADO: Gerente de la Bolsa de Comercio de Córdoba.**

- 1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*El acceso al financiamiento es un poco reducido aún careciendo del financiamiento*

*a largo plazo y a un costo razonable.*

- 2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés?

*Lo mejor antes del default y lo peor después del default.*

- 3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

*a) Gobierno Nacional.*

b) Gobierno Provincial.

c) Entidades Bancarias.

*d) Banco Central.*

e) Asociaciones Gremiales.

f) Uniones o Confederaciones Empresarias.

g) Organismos Internacionales.

h) Otras .....

*Indico a: a) Gobierno Nacional y al d) Banco Central. Como los responsables del diseño de la política global de financiamiento para las empresas.*

- 4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

*En primer lugar el Gobierno Nacional debe dar las condiciones para que el país pueda reinsertarse nuevamente dentro del flujo internacional de crédito mediante la salida del default, y desde allí coordinar por intermedio del BCRA una política monetaria y de crédito coherente.*

- 5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

*a) Altas tasas de interés.*

b) Cortos períodos de pago.

c) La NO obtención de un período de gracia.

d) La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento.

e) Los requisitos contables exigidos.

f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor

*g) La garantía necesaria.*

¿Por qué razón piensa que sucede? *La falta de crédito adecuado es coincidente con el marco global en el que el país está inserto por lo que las líneas de crédito no pueden ser absolutamente estables y uniformes. Para lo cual es necesario siempre garantías adicionales o específicas que encarecen el crédito.*

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

- a) Si.
- b) No.

¿Por qué? *Buenos Aires es la principal plaza financiera del país allí la oferta por lógica está más diversificada.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*Es difícil ya que habría ver en cada caso particular para evaluar correctamente las alternativas.*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Estimo que hasta que se brinde una solución en el aspecto macro la situación internacional será un fuerte condicionante.*

9) Algún Comentario Final: *Ninguno.*

**Encuestada Nº 11 : Abogada GRACIELA BERCOFF: Ex Diputada Nacional.**

1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*Lo evalúo como escaso; todavía el sistema bancario no se recuperó y el acceso al crédito es oneroso y complejo, a lo que se debe sumar la baja calificación que alcanzan las empresas en general, sobre todo las Pymes.*

2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés?

*La mejor época es durante la década del '90, debido a la estabilidad de la moneda y al crecimiento general de la economía.*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

- a) **Gobierno Nacional.**
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.

- e) Asociaciones Gremiales.
- f) **Uniones o Confederaciones Empresarias.**
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

*El gobierno Nacional trazando una política económica y de desarrollo, de lo que carece en la actualidad. Al no haber reglas de juego claras para la economía, se reciente toda la actividad y por consiguiente el acceso al crédito. La provincia debe generar programas y planes autónomos, accesibles pero con garantía suficiente de recupero.*

5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

- a) **Altas tasas de interés.**
- b) Cortos períodos de pago.
- c) La NO obtención de un período de gracia.
- d) La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento.
- e) **Los requisitos contables exigidos.**
- f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor
- g) **La garantía necesaria.**
- h) Otro aspecto.....

¿Por qué razón piensa que sucede?

*Porque aún las empresas no se recuperan de la crisis del 2001, 2002. Las que comenzaron a producir, encuentran su capacidad de crecimiento agotada, por obsolescencia o bien porque no pueden adquirir mejor tecnología y equipamiento.*

*Además se ha tornado muy complejo la relación de la empresa con el sector público (AFIP, Administración Pública Nacional, Provincial, Municipal, etc). Al tiempo que cada vez es más difícil cumplir con todos los requisitos para su funcionamiento legal y para estar en regla con las exigencias a cumplir.*

*Esto obstaculiza la presentación de una empresa, sobre todo Pyme, a fines de obtener financiamiento.*

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

- a) Si.
- b) No.

¿Por qué?

*Porque en Capital Federal se aplican políticas de financiamiento más accesibles; existen más consultoras y profesionales capaces para una mejor gestión, existe de hecho mayor riqueza y concentración de Capital que en el interior.*

*Además se puede ejercer mayor influencia sobre organismos, sean públicos o privados.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*El financiamiento por cooperativas, o bancario con claras condiciones y garantizándolo con producción o ganancia futura de la empresa.*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Dependerá de la política económica en general. Actualmente Argentina carece de financiamiento, y eso sumado a la crisis financiera y bancaria es un factor de retracción. Creo que tres años es un período corto para que la recuperación del sistema financiero se alcance.*

*Esta situación empeorará, si el Estado Nacional continua con su política de opresión sobre los sectores de la economía y de amenazas permanentes.*

9) Algún Comentario Final:

*Ninguno.*

**Encuestado Nº 12 : DANIEL OJEDA. Gerente Banco Francés (BBVA) de la ciudad de Villa Carlos Paz.**

1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*En la actualidad se encuentra bastante restringido de plazos y costos.*

2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés?

*La mejor época fue en el año 1997 hasta el año 1999; y la peor época fue a fines del 2001 hasta la actualidad.*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

- a) **Gobierno Nacional.**
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) **Banco Central.**
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

*El Banco Central debería emprender acciones tales como colocar encajes menores y por parte del Gobierno Nacional regular tasas.*

5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

- a) **Altas tasas de interés.**
- b) Cortos períodos de pago.
- c) La NO obtención de un período de gracia.
- d) **La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento.**
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor
- g) La garantía necesaria.
- h) Otro aspecto.....

¿Por qué razón piensa que sucede?

*Por la falta de credibilidad en el gobierno.*

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

a) Si.

b) No.

¿Por qué?

*Porque en Capital Federal todo es más accesible que en las Provincias.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*Hoy por hoy con fondos propios, ya que el financiamiento es muy costoso y poco accesible.*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Yo creo que va ha ser mejor que en la actualidad, dependiendo mucho del manejo a nivel país que se este viviendo.*

9) Algún Comentario Final:

*Ninguno.*

**Encuestada Nº 13 : Lic. en Economía: SILVIA AISA**

1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*El acceso al financiamiento es bajo debido a que las condiciones de accesibilidad son muy exigentes y a que los empresarios poseen cierta aversión al riesgo (tasas altas).*

2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés? *La mejor ha sido la época de la convertibilidad debido a la previsibilidad y a que las tasas eran accesibles.*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

- a) Gobierno Nacional.
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.**
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

*El Banco Central debería facilitar el acceso en función del planeamiento estratégico que formula la empresa y no en función de sus garantías.*

5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

- a) Altas tasas de interés.
- b) Cortos períodos de pago.
- c) La NO obtención de un período de gracia.**
- d) La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento.
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor
- g) La garantía necesaria.**
- h) Otro aspecto.....

¿Por qué razón piensa que sucede?

*El período de gracia debido a la falta de análisis sectorial de las entidades financieras.*

*La garantía necesaria debido a que exigen garantías reales que superan el 100% del monto a otorgar.*

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

a) *Si.*

b) *No.*

¿Por qué? *No expreso motivo.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*Actualmente a través de Fideicomisos y en general a través del crédito bancario.*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*El crédito va a aumentar debido a la gran liquidez y al no acceso al crédito del sector público. Las tasas seguirán tendiendo a la baja.*

*Aparecerán otros elementos que competirán con los créditos tradicionales: capitales de riesgo.*

9) Algún Comentario Final:

*Hay que hacer una revisión de la legislación que rige a las entidades financieras (no las dejan actuar libremente).*

**Encuestado Nº 14 : Licenciado NADIN ARGAÑARAZ: Presidente del IERAL.**

1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*La economía Argentina después de la devaluación básicamente ha perdido financiamiento formal. Es una economía en donde las inversiones se han realizado, se han financiado a través de las utilidades.*

*El sistema financiero no está cumpliendo un buen rol entre los ahorristas y quienes demandan crédito para financiar inversiones, esto se da a nivel país y también a nivel provincial. Este es un problema que debemos resolver para que la Nación pueda volver a recuperarse y que de esa manera podamos alcanzar un crecimiento adecuado.*

2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés?

*Durante la década del '90 la economía argentina financió las inversiones con ahorro externo y con ahorro interno. La economía requirió el financiamiento externo para alcanzar los niveles de inversión que tuvimos. Niveles de inversión que posibilitaron tener la tasa de crecimiento que se tuvo durante la década del '90, está fue la mejor época de financiamiento.*

*Hubo un quiebre en el '95 - '96 donde una porción cada vez mayor de financiamiento externo fue al financiamiento del sector público. Aquí el sector público comienza a jugar un rol importante (negativo) no sólo que absorbe parte del financiamiento interno sino que parte del financiamiento externo viene a financiar el*

*déficit fiscal. Esto detona en el 2001 con la declaración del “default”.*

La peor época es la “pos devaluación”: por devaluar y por declarar el default, por ende el país no tiene ningún tipo de reputación *como para que le sigan prestando y sigan confiando él.*

Ni pensar en tener financiamiento genuino del lado internacional, ni del lado interno con un sistema bancario muy comprometido fruto de la devaluación, de la pesificación *asimétrica, etc. Todo esto nos llevó a vivir en una economía de cash, quien quiere invertir lo hace con financiamiento con capital propio y quien no, no invierte.*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

- a) Gobierno Nacional.*
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.*
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

*El gran responsable es la política macroeconómica: la política macro que lleva adelante el gobierno nacional (política fiscal y política monetaria) es decir depende del ordenamiento macro que se le da al país y de la “señal” que eso genera hacia otros agentes económicos para que el crédito se restituya ya sea en forma externa o interna.*

4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

*Concretamente Córdoba tiene programas de subsidio a la tasa de interés donde el gobierno pone parte de la tasa, de modo tal que la tasa de interés que paga la empresa es una tasa más baja que la del mercado, estas son formas de subsidiar. A medida que estos subsidios sean transparentes y explícitos, es una política activa que el gobierno de Córdoba lleva adelante y que ayuda a contribuir a la actividad económica.*

*Cuando hablé de gobierno nacional, hablé de política monetaria, con lo cual incorporé al Banco Central. Este marco tiene que generar el incentivo para que las entidades bancarias funcionen de manera correcta y funcionen en pro del aumento del crédito al sector privado para que la economía empiece a levantar, esto por el lado de la oferta.*

*Por el lado de la demanda, el mismo marco macroeconómico te va a determinar las mismas expectativas que tengan los agentes en función de la señal que vas dando con la política económica, esto te va a posibilitar que haya demanda de crédito. Porque si vos no tenés la seguridad jurídica en un país por más que tengas oferta de crédito quizá tu demanda sea muy baja.*

*El escenario macro o el marco económico que se termine delineando, te va a incidir tanto por el lado de la oferta de crédito como por el lado de la demanda de crédito.*

*Si vos tenés un proyecto rentable y necesitás financiamiento vas a demandar financiamiento y si tenés la oferta de crédito, fantástico, se arma la simbiosis que lleva a un círculo virtuoso.*

5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

- a) Altas tasas de interés.
- b) Cortos períodos de pago.
- c) La NO obtención de un período de gracia.
- d) La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento.
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor
- g) La garantía necesaria.
- h) *Otro aspecto... Que el marco macro sea creíble.*
- i) *Otro aspecto... Incentivos a la formalización de la economía.*

¿Por qué razón piensa que sucede?

*En la medida que tengamos proyectos rentables en el largo plazo, demostrables en función del marco económico que tenga Argentina, por ejemplo:*

Tengo un proyecto de inversión que tiene una tasa de rentabilidad interesante, pero tengo la expectativa de que en cualquier momento van a cambiar las condiciones, van a cambiar el marco en el cual hice la inversión y esa tasa en vez de ser la que tenía, pasa a ser mucho más baja y la inversión mía pasa a ser inviable. Invertí capital en eso y perdí, es fundamental que esto no ocurra.

*Uno debe planificar su inversión en un país razonablemente ordenado y con una visión de futuro determinada. Entonces, los obstáculos más importantes se van a sortear en la medida en que esas señales económicas que sean fruto de las políticas económicas vaya para adelante.*

*Yendo a nivel micro un obstáculo muy importante que tienen sobre todo las Pyme es la informalidad: el país tiene un grado de informalidad muy grande, tenemos un incumplimiento tributario del orden del 50%, el empleo informal en la argentina ronda un 45 o 48% y cuando vos estás en la informalidad no podés ir a un banco a pedir crédito, porque no tenés que mostrar. La informalidad se maneja básicamente con cash.*

*Para mí el principal desafío que tiene la economía argentina es generar condiciones y el incentivo para que las empresas retornen a la formalidad. Necesitás tener una economía formal, porque esa economía formal es la que te va a posibilitar mover la rueda. En la medida que vos tengas un montón de empresas informales no van a*

*poder pedir crédito por más que exista oferta de crédito. La informalidad perjudica a las más pequeñas que no tienen cash, ni capital propio para moverse, por ahí una gran empresa que es formal toma crédito.*

Si después de arreglar el tema de la deuda externa, comienzan a creer de nuevo en nuestro país desde afuera, esta gran empresa formal, con una buena reputación, que maneja un buen volumen, va a poder tomar *crédito internacional, en cambio una pequeña no podrá hacerlo, teniendo que ir al mercado nacional y para eso tiene que estar formalizada.*

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

- a) Si.
- b) No.

¿Por qué?

*Hace varios años, en un trabajo que tuvimos la oportunidad de hacer, uno podía corroborar como el ahorro que el país generaba en el interior de alguna manera se terminaba canalizando en créditos en Capital Federal.*

*Yo soy un enamorado de los incentivos y esto es una cuestión de cuales son los incentivos y las reglas de juego que vos generás.*

*Si vos tenés una obra en una región determinada del país, pero no tenés en esa región proyectos rentables, no vas a tener demanda de crédito, entonces los bancos que están ahí a ese ahorro que captan lo va a mandar a donde haya demanda de crédito.*

*Hoy el país con el cambio de precios relativos que ha tenido “post devaluación” esta teniendo un auge importante en las economías regionales que son, de mantenerse ciertas condiciones, las que van a traccionar la inversión en la Argentina. Hoy lo rural ha pasado a ser mucho más importante de lo que era antes.*

*Hoy si hay que tomar crédito, es el sector rural que está demandando crédito, porque es el que tiene una tasa de rentabilidad o una expectativa de tasa de rentabilidad importante, esto creo que en algún momento se dio y tiene que ver con los precios relativos que la economía genere.*

*No es una cuestión de discrecionalidad de que alguien obligue o de que alguien penalice al interior del país, no lo veo por ese lado.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*Lo primero, tiene que tener un proyecto de inversión viable y creíble de que es viable (esto es lo esencial).*

*En Argentina nos falta, más bien en las Pymes, avanzar mucho en materia de*

*generar estudios de factibilidad y que eso motorice, o sea, si vos tenés una idea, tenés un proyecto, demostrámelos que es bueno.*

*Porque la concepción del crédito en la Argentina ha estado ligada a la garantía real, no importa el proyecto que tengas sino el respaldo que tenés. Esa visión tiene que ir cambiando hacia una visión combinada o al menos en principio, donde el proyecto que vos tengas, tenga un peso no menor en la decisión y no sólo lo que vos tenés. Para mí es clave eso, tener un proyecto de inversión y encontrar cuales son los mecanismos de financiamiento más adecuados.*

*Acá quiero destacar que “Muchos subsidios, muchas políticas activas de financiamiento llevadas adelante por el gobierno nacional muchas veces no llegan al interior, entonces el empresario del interior tiene que mejorar su búsqueda de información. Muchas veces una empresa radicada en una actividad en el interior de la provincia de Córdoba o en el interior de la provincia de Catamarca, ni se enteró que a nivel nacional hay tal crédito, con tal subsidio para financiar su actividad.*

*Ese es un problema del gobierno nacional y si esas son las reglas de juego, un empresario Pyme va a tener que estar mucho más atento a eso.*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*El tema del default va a ser muy importante, Argentina según nuestro análisis, requiere el recupero de un nivel de inversión mayor al que hoy tenemos, como algo clave para poder crecer.*

*Si en los próximos tres años Argentina lograra salir del default con un nivel de aceptación razonable para el mundo, si en enero del 2005 podemos sentarnos y acordar con el FMI un buen programa, comenzaremos a abrir la puerta a una recuperación de la reputación y consecuentemente a fondos internacionales para financiar actividades en la Argentina o directamente para invertir en nuestro país (por supuesto si cumplimos con lo que prometemos).*

*La clave va a pasar por no volver a cometer los mismos errores que cometimos, es decir el financiamiento tendrá que ir al sector privado y el sector público tendrá que mantener esta política de superávit que está manteniendo, no solo porque tiene que pagar deudas sino como una política.*

*En la Argentina hemos estado acostumbrados que el sector público desplace al sector privado del crédito y hoy no lo está haciendo. En el último año (2004) el aumento de depósitos que ha tenido nuestro país básicamente lo aplica el sector público, quizás esa no sea una cuestión sostenida en el tiempo, pero va a ser clave que no desplace más al sector privado y que el crédito que haya sea para este último y que este sector, el privado, invierta en lo más rentable, esa es mi expectativa.*

*Un escenario pesimista, sería un escenario donde Argentina no logra cerrar un acuerdo con la deuda, no arregla con el fondo, lo que complicaría la cuestión del*

*financiamiento externo y Argentina en ese caso, va a seguir dependiendo de su ahorro interno y podrá invertir hasta donde su ahorro interno le permita, esa es mi visión.*

9) Algún Comentario Final:

*Ninguno.*

**Encuestada Nº 15 : Contadora MARIELA CAMPORRO: Directora de Presupuesto de la  
Municipalidad de Córdoba.**

1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*Lo evaluó con bajas posibilidades para empresas que no cuenten con carpetas de créditos formalizadas.*

*Las empresas que sí las poseen, son cuidadosas de tomar créditos.*

2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés?

*La mejor época fue entre 1993 y 1999 y la peor fue la anterior a 1991 y entre el año 2002 y el 2003.*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

- a) Gobierno Nacional 4.*
- b) Gobierno Provincial. 5*
- c) Entidades Bancarias 1.*
- d) Banco Central. 2*
- e) Asociaciones Gremiales.*
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias. 3*
- g) Organismos Internacionales.*
- h) Otras .....*

4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

*Regular el acceso al crédito, control de gastos y monitoreo de las tasas de interés.  
Otras acciones a emprender son: revisar las normas, generar las condiciones adecuadas para que rijan las tasas de interés internacionales.*

*Controlar el accionar de las organizaciones bancarias y establecer líneas de prestamos en función de proyectos y garantías y no sólo de garantías.*

5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

- a) Altas tasas de interés. 1*
- b) Cortos períodos de pago. 6*
- c) La NO obtención de un período de gracia. 7*
- d) La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento. 2*
- e) Los requisitos contables exigidos. 5*
- f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor. 3*

- g) La garantía necesaria. 4**
- h) Otro aspecto... Legalidad requerida.**
- i) Otro aspecto... Exigencias Formales.**

¿Por qué razón piensa que sucede?

*Por la necesidad de resguardo que necesitan las entidades bancarias.*

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

- a) Si.**
- b) No.**

¿Por qué?

*En general en similares condiciones. En Buenos Aires se ofrecen mayor cantidad de créditos de fomento por parte del gobierno y de organizaciones internacionales.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*Que acceda a créditos no tradicionales como de emisión de títulos de deuda y el uso de otras herramientas como el warrant, factoring, etc.*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Similar al actual, de mantenerse las condiciones es de esperar bajas en las tasas y mayor oferta de créditos.*

Si la situación empeorara, no habrá oferta de dinero.

9) Algún Comentario Final:

*Seguimos siendo un país de riesgo. Lo que creo es que a nivel empresarial influye en la decisión de tomar créditos, como en los plazos de endeudamiento.*

**Encuestada Nº 16 : Contadora CRISTINA CAÓN: Presidenta del Consejo Deliberante de la Ciudad de Villa Carlos Paz.**

1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*Yo creo que son dos situaciones diametralmente opuestas, hasta el 2001 una actitud al financiamiento en general ofrecido hacia las empresas y desde el 2002 otra actitud totalmente opuesta.*

*Hasta el 2001 el crédito era relativamente accesible sobre todo ante el hecho de la posibilidad de pago posterior. Creo que era un financiamiento en cuanto a la modalidad sumamente accesible y luego ante el escape del dólar, "no" era la respuesta más escuchada.*

Creo que en este año 2004 hay una cierta flexibilización en cuanto a este tema pero con un cierto ayornamiento al corto plazo, *pues a largo plazo existen préstamos con cláusula dólar o tasa libre lo que crea temor en los inversionistas.*

Entonces se hace accesible la "modalidad" del crédito con tasas relativamente accesibles, pero sí se torna poco accesible por el hecho de los plazos, esto es por el miedo de los inversionistas al largo plazo debido a los cambios de nuestra economía nacional que es, como todos conocemos de carácter cíclica.

Estamos como en un status quo, en este momento, no tenemos pre *visibilidad de lo que va a suceder a ciencia cierta con el dólar, porque no se denotan políticas de crecimiento, mas que de crecimiento, políticas de desarrollo general de la economía o del país en general.*

Entonces creo que hay accesibilidad, creo que hay tasas coherentes al ayornamiento pero hay un miedo particular en cuanto a largos plazos tanto *desde la banca, ya sea oficial o privada, como del demandante al financiamiento. Esto no hace que se torne no inaccesible sino poco utilizable.*

2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés?

*Hasta el 2001 fue demasiado light, con muchos créditos incobrables. Entre el 2002 y el 2004 acceso con muchas trabas.*

*Considero que si hoy hay un acceso restringido al financiamiento es porque hay muestras poco claras de la posibilidad de un crecimiento económico, de un desarrollo económico en el país porque la determinación de políticas no está siendo la que debería ser.*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer

las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

- a) Gobierno Nacional.
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central. ( que depende indudablemente del Gobierno Nacional)**
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

*Las determinaciones en general no las toma el gerente de un banco o la corporación dueña del banco o en el caso de una banca oficial el gobierno que corresponda. Sino que la determinación es tomada por el ente generador que es el Banco Central de la República Argentina, que depende indudablemente del gobierno Nacional.*

*Pero la accesibilidad al crédito vista desde el demandante del financiamiento, tiene que estar provista por el gobierno de cada lugar a través de las “políticas de desarrollo” de cada lugar.*

Hay bancos que en determinados lugares *poseen accesos más fáciles al crédito y en otros lugares no, debido que la condición económica de ese lugar está indicando otra temática a seguir.*

*Si bien las normas generales deben depender del gobierno nacional estableciendo los lineamientos generales, esto no implica que los gobiernos provinciales y locales no apuesten a políticas de desarrollo de cada lugar, que hagan al desarrollo económico de ese lugar.*

4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

*Nuestro país, es decir nuestro pueblo y nuestros gobernantes están tomando una nueva actitud, hasta de elección partidaria. Me refiero a las políticas de desarrollo y no sólo de crecimiento, sino acciones de desarrollo. Lo importante es que el Producto Bruto de cada lugar sea cada vez más elevado. El pueblo esta pidiendo que estas acciones sean desde las localidades.*

*Antes el gobierno nacional a través de las políticas económicas “bajaba” líneas. En la Actualidad, esa línea se encuentra al revés, ha descendido a través de políticas de desarrollo local y regional, obviamente siguiendo y respetando los condicionamientos a nivel nacional.*

Se deben desarrollar acciones, emprendimientos desde “las bases” tratando de elevar el producto bruto de cada lugar. Si cada municipio lo hiciera y si esas políticas pudieran *llegar a ser generales, serían de carácter regional, de carácter provincial y de carácter nacional.*

5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

- a) Altas tasas de interés.
- b) Cortos períodos de pago.**
- c) La NO obtención de un período de gracia.
- d) La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento.
- e) Los requisitos contables exigidos.
- f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor. (PRIORIDAD)**
- g) La garantía necesaria.
- h) Otro aspecto...

¿Por qué razón piensa que sucede?

*Mostrar como su proyecto deberá generar valor, es el mayor problema que plantean las empresas. Históricamente, este tema ha sido tomado como muy Light. En la actualidad, se le está dando importancia al armado de un proyecto de inversión, solo que no es un trabajo fácil y profesionalmente es un trabajo caro.*

*Las empresas no tienen a lo mejor la disponibilidad financiera para afrontarlo y no tienen con casi absoluta seguridad la visión que necesitan para darse cuenta de la utilidad de ese proyecto. La realización de un proyecto de inversión debería ser la condición sine quanon de todo proyecto.*

*Muchos piensan o suponen que con un análisis de mercado es suficiente, pero no es así, eso es la A pero hay que llegar a la Z y esto se logra a través de un proyecto de inversión según las expectativas de determinado proyecto económico.*

*Les está costando muchísimo a todos los profesionales hacerles lograr entender al usuario de esa información, la utilidad de la misma y lo que realmente conlleva el armado de esa situación y le cuesta al profesional sobre todo cuando dice cuanto sale su trabajo.*

Como profesionales sabemos que la compatibilización de variables, el establecimiento de criterios, no es fácil de hacer, no es corto e insume mucho tiempo. Además uno cuando da un informe de esa naturaleza indudablemente debe ser muy *responsable en esa opinión que está dando y son diferentes puntos de incompatibilidad profesional con el usuario.*

Considero que es absolutamente necesario para el otorgamiento de un crédito mostrar que el uso del mismo generará valor. *De esta forma: 1) Se minimiza el tema de un corto período de tiempo, a lo mejor hace que sean más largos razonablemente. 2) Se puede obtener un período de gracia. 3) Hasta se puede lograr que la tasa de interés sea más chica o 4) Incluso se puede permitir el financiamiento a través del ámbito privado, como ser un emprendimiento a través de una S.A. o de la búsqueda de un socio.*

Por último también al mostrar como generará valor el proyecto, se hace necesaria la

evaluación integral del proyecto, a través de un análisis FODA

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

- a) Si.
- b) No.

¿Por qué?

*Las posibilidades son iguales en todo el ámbito del país. Pero si cuando hablamos de cuestiones localizadas o regionales, ahí puede haber variabilidades.*

*La banca está acorde y a la altura de nuestra provincia y en este punto no hablo de la banca oficial, hablo fundamentalmente de la banca privada.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*Lo primero que le diría es: ¿Qué es lo que quiere hacer? ¿En qué condiciones? ¿Cuál es su objetivo? ¿Qué es lo que pretende con esto?*

Luego le diría que realice un proyecto de inversión, que analice todas las posibilidades y que realice un análisis FODA. Sin olvidar sus pretensiones, sus creencias y las expectativas de lo que puede llegar a ser *la determinación o no de una investigación de mercado.*

En definitiva: lo primero que le aconsejaría no es que vaya *al banco, sino que determine cuál es el valor que va a generar su negocio.*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Dependerá de las políticas generalizadas que pudieran haber en los órdenes más chicos que tienen que confluir con el orden nacional.*

Todavía no podemos dar una apreciación de carácter político *para los próximos 3 años adelante, este pueblo al que pertenecemos tiene demasiadas muestras de que es un pueblo con esperanzas que sigue esperando.*

*Nadie puede avizorar por el momento que es lo que puede ser una política crediticia dentro de 3 años. Sí, la intencionalidad y el anhelo es que sea mejor que ahora. Creo que hay que esperar un poco todavía.*

## 9) Algún Comentario Final:

*Me parece absolutamente válido el ayornamiento de las Universidades en la práctica, el conocimiento y sobre todo el ayornamiento a lo que son prácticamente reglas mundiales. No sólo en el caso del financiamiento sino de aspectos económicos, por lo menos si no pudiéramos lograr aplicarlo en nuestro país, pero si como profesionales permitir poder tener acceso al conocimiento. Cosa que no era posible en otras épocas.*

**ENCUESTADO Nº 17 : CR. MAXIMILIANO C. CASALDI  
CONTADURÍA- REFINERÍA DEL CENTRO S.A.**

1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*El acceso al crédito, poco a poco mejora, si tenemos en cuenta la situación que afectó a todo el sector empresarial después de la crisis de 2001.*

Las trabas operativas se han flexibilizado para opciones de préstamos a corto plazo, pero siguen siendo rigurosas si hablamos del largo plazo, gracias quizás, al descalce que aún sufren los bancos en sus operaciones, que a pesar de ser en esencia el modus operandi de las entidades en el mundo, la situación económica de nuestro país aún les juega en contra.

2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés?

*Teniendo en cuenta sólo los diez años pasados, podemos decir que muchas de las empresas cordobesas crecieron de la mano del crédito. Líneas de crédito a largo plazo y a tasas convenientes, posibilitaron desarrollar y apuntalar objetivos financieros, económicos y comerciales . Pero sólo hasta la entrada en vigencia del llamado “corralito financiero”.*

Creo , particularmente que estamos saliendo de a poco de una de las peores crisis de confianza que hayan existido en nuestro país, respecto del sistema financiero y sus estructuras.

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

- a) Gobierno Nacional.
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central. ( que depende indudablemente del Gobierno Nacional)
- e) Asociaciones Gremiales.
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....Debe ser objetivo de la Política Económica.*

Las condiciones necesarias para que las empresas puedan acceder al crédito, no debieran establecerse ni coordinarse *en forma aislada, sino que deberían seguir una línea concordante en materia de objetivos de política económica, y así, desde objetivos coordinados, claros y concretos, brindar las herramientas necesarias, para que las empresas puedan competir en un mercado como el actual, en el cual la apertura económica, entre otros factores, moviliza a las empresas a considerar la inversión como motorizador de sus posibilidades de negocios cada vez más competitivos.*

Como consecuencia teórica, la inversión debe estar acompañada del crédito como soporte financiero imprescindible.

4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

*Considero que ya ha sido contestada.*

5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

a) *Altas tasas de interés.*

b) Cortos períodos de pago.

c) La NO obtención de un período de gracia.

d) La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento.

e) Los requisitos contables exigidos.

f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor.

g) La garantía necesaria.

h) Otro aspecto...

¿Por qué razón piensa que sucede?

*A pesar de que las tasas de interés han mostrado una leve mejoría, aún son altas como para motivar el acercamiento al crédito.*

Por supuesto que a esto se suma tanto los requisitos exigidos, como el plazo ofrecido por las entidades de crédito, en general líneas a corto plazo. Esto lleva a que en la actualidad la empresas en general se vean acotadas a la posibilidad de manejar adelantos en cuenta corriente para motorizar sus operaciones.

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

a) Si.

b) No.

¿Por qué?

*El entrevistado se abstuvo de contestar esta pregunta.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*Es necesario, a la hora de tomar este tipo de decisiones, contar con información suficiente como para analizar el curso de las operaciones y su evolución, para evaluar*

*correctamente la decisión a tomar. Esto es, cuál es la mejor combinación de autofinanciamiento (financiamiento propio), y financiamiento externo.*

*Las exigencias en cuanto a requisitos, existirán y es saludable que así sea, para apuntalar la solidez del sistema bancario; la confianza en el sector financiero muestra mejoras. Queda entonces analizar qué tasas y qué períodos puede comprometer cada empresa.*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Dependerá de las políticas a tomar por los organismos públicos y privados, políticas macroeconómicas, que establezcan condiciones óptimas para el desarrollo de nuestro sector empresarial, como así también, va depender de la actitud del sector frente a las nuevas condiciones.*

El Banco Central ya tiene en estudio medidas que permitan flexibilizar la calificación de las empresas y deudores, como así también estirar los plazos de los fondos que toman los bancos.

*El comercio exterior sigue siendo una ficha fundamental en el tablero. Y el consumo interno jugará un rol fundamental a partir de Enero del año que entra (2005), por lo tanto será cuestión de estar atento y conocer las variables de juego.*

9) Algún Comentario Final:

*No realizó ninguno.*

**Encuestada Nº 18 : Contadora CONSUELO RUIZ.**

Ministerio de Producción del Gobierno de Córdoba.

1) Usted como profesional ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento en la actualidad en nuestra provincia?

*En cuanto a tasas es buena en lo que depende del Banco de Córdoba por distintas promociones. En cambio, es de difícil acceso para las pequeñas industrias y para pequeños comercios.*

2) ¿Cuál fue, según su criterio, la mejor y la peor época de acceso al financiamiento empresarial cordobés?

*No sabría decir la peor época de financiamiento, pero si es malo en los bancos privados desde hace ya muchos años. Esto es debido a las altas tasas de interés que cobran.*

3) ¿Qué organismos económicos considera usted, deberían ser los responsables de establecer las condiciones necesarias para que las empresas de nuestra provincia pudieran acceder al crédito?

- a) Gobierno Nacional.
- b) Gobierno Provincial.
- c) Entidades Bancarias.
- d) Banco Central.
- e) Asociaciones Gremiales.**
- f) Uniones o Confederaciones Empresarias.
- g) Organismos Internacionales.
- h) Otras .....

4) ¿Qué acciones debería emprender el organismo económico que usted selecciono en la pregunta anterior?

- . Buena publicidad a través de las Cámaras.**
- . Disponibilidad cierta del dinero ofrecido.

5) Cuáles considera usted, que son los mayores obstáculos que deben sortear las empresas cordobesas para llegar a obtener financiamiento:

- a) Altas tasas de interés.
- b) Cortos períodos de pago.
- c) La NO obtención de un período de gracia.
- d) La credibilidad de su empresa, negocio o emprendimiento.
- e) Los requisitos contables exigidos.**
- f) La exigencia de mostrar como su proyecto deberá generar valor
- g) La garantía necesaria.**
- h) Otro aspecto..... **Sobreabundancia de documentación y complicación en el llenado de formularios.**

¿Por qué razón piensa que sucede?

*Porque Argentina no es un país con buena información sobre el solicitante de los créditos.*

*No se pueden cruzar todos los datos necesarios para saber las posibilidades reales cobro.*

6) ¿Usted cree que las empresas cordobesas pueden acceder a créditos en iguales condiciones que sus pares de Capital Federal?

a) Sí.

b) No.

¿Por qué?

*Porque en ambos lados las pequeñas y medianas empresas tienen acceso al crédito. Pero en cambio, las micro empresas no lo pueden hacer.*

7) Si usted debería aconsejar a un empresario la forma de financiarse ¿Qué le aconsejaría?

*Bancos estatales a través de líneas especiales por leyes de promoción o C.F.I (Consejo Federal de Inversión)*

8) ¿Cómo cree Usted que será en los próximos 3 años el acceso al crédito en la provincia de Córdoba? ¿y en el país? ¿de qué va a depender?

*Actualmente para líneas de promoción se tiene una tasa inferior a la inflación, estos son créditos muy convenientes.*

*El futuro dependerá del cumplimiento de pago de los que hoy obtengan los créditos.*

*El empresario argentino solicita un crédito en la mayoría de los casos sabiendo o suponiendo no pagarlo.*

9) Algún Comentario Final:

*No realizó ninguno.*

**6ta. Parte:**  
**“Financiamiento  
Estructurado”**

## **FINANCIAMIENTO ESTRUCTURADO:**

Una de las grandes dificultades que presentan las formas tradicionales para obtener financiamiento es la restricción impuesta por el requerimiento basado en la solvencia patrimonial.

Actualmente está creciendo el número de empresas que logra sortear este inconveniente accediendo a nuevas alternativas de financiamiento, las que se basan fundamentalmente en analizar su capacidad de generar activos.

Este nuevo financiamiento, el financiamiento estructurado, ha surgido y/o resurgido con mayor fuerza luego de las crisis bancarias que azotaron al sistema financiero de nuestro país a fines del año 2001.

Esta nueva tendencia exige como principal motor para acceder al financiamiento, flujos de fondos, que las empresas deben demostrar que producirán, es decir, deben demostrar que su proyecto generará valor.

Esta es gran diferencia existente entre la forma tradicional (basada en “mostrar” la solvencia patrimonial) y la nueva forma estructurada (basada en “mostrar” la generación de activos, la generación de valor).

Esto ha sido conocido como “securitización de activos”. Los empresarios encuentran recursos a partir de las capacidades propias de sus empresas, proyectos o negocios por generar activos. Presentan sus flujos de fondos estimados y predecibles, más allá de la solvencia patrimonial que posean y de esta forma captan fondos fundamentalmente del mercado de capitales y lo aplicaron al giro de su empresa, negocio o emprendimiento.

El notable desempeño que han tenido este tipo de estructuras permitió colocar a la Argentina junto con México entre los países con mayor monto de emisiones estructuradas en la última década en América latina [17].

Entre las nuevas formas de financiamiento, se estudiarán y analizarán en detalle las siguientes:

- Las Sociedades de Garantía Recíproca. (SGR)
  
- Los cheques pago diferido descontados en la Bolsa.

- Fideicomisos.

## SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (S.G.R) :

*“Dentro del objetivo de lograr crecimiento con mejor distribución del ingreso, las Sociedades de Garantía Recíproca pueden ser la gran palanca de crecimiento Pyme por ser una política activa para facilitar el acceso al crédito combinando montos, plazos y costos de acuerdo con la naturaleza de las pequeñas y medianas empresas”*

César Tortorella. Presidente de Garantizar S.G.R

Las Sociedades de Garantías Recíprocas son asociaciones de empresas de primer nivel que se reúnen para ofrecerles a las pequeñas y medianas empresas distintas alternativas de desarrollo.

Las S.G.R ofrecen a las pequeñas y medianas empresas una gran variedad de opciones para crecer. Son el camino para que las Pymes accedan al financiamiento a tasas de interés similares a las que abonan las grandes empresas.

Esto es debido a que, con fondos propios, garantizan el pago de una operación financiera o comercial (por ejemplo: crédito bancario) y de esta forma reducen la tasa de riesgo de repago de ese financiamiento. Estas sociedades realizan su labor por medio de la organización y colocación de instrumentos financieros en la Bolsa.

Gracias a estas garantías recibidas, el empresario Pyme no debe preocuparse por el tamaño de su empresa a la hora de buscar apoyo financiero.

La autoridad de contralor es la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, del Poder Ejecutivo Nacional.

La Sociedad administra un Fondo de Riesgo constituido por los aportes de los Socios Protectores (Inversores de la S.G.R), cuya función es la cobertura de las garantías otorgadas a los Socios Partícipes (Pymes o emprendedores).

Este Fondo de Riesgo se compone con:

- . El aporte de los Socios Protectores.
- . Rendimientos de la Inversión del propio Fondo de Riesgo.
- . El recupero de las garantías abonadas.
- . Las asignaciones de los resultados de la sociedad.
- . Donaciones.

### **Marco Legal Regulatorio:**

Las Sociedades de Garantía recíproca son un tipo especial de persona jurídica, legislada de manera especial en las Leyes 24.467 y 25.300, también llamadas leyes Pymes, a través del otorgamiento de garantías a sus socios partícipes. Subsidiariamente se aplican las normas de las Sociedades Anónimas de la Ley 19.550.

Según estas leyes el objeto social principal de estas sociedades, es el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de un contrato. También brindan asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios en forma directa o a través de terceros.

### **Tipos de operaciones avaladas:**

#### **1. Operaciones Financieras:**

Los préstamos garantizados por las S.G.R pueden ser para:

- . Capital de Trabajo.
- . Compra de Activos Fijos al Contado.
- . Proyectos de Inversión.
- . Reprogramación de Pasivos.
- . Sustitución de Acreedores.

A través de la utilización de los siguientes instrumentos:

- . Préstamos
- . Fideicomisos
- . Valores a Corto Plazo
- . Cheques Pago Diferido

#### **2. Operaciones Comerciales:**

Son las garantías emitidas por las S.G.R a favor de un tercero que garantizan el cumplimiento de un pago nacido de una transacción comercial. Este tipo de garantías se utilizan para:

- . Compra de materia prima e insumos.
- . Ejecución de una obra de infraestructura.
- . Adquisición de activos fijos a plazo.

#### **3. Garantías Técnicas:**

Se otorgan para garantizar el cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional.

Por ejemplo se pueden solicitar para entregar a la Dirección General Impositiva cuando una pequeña o mediana empresa se presenta a una moratoria.

### **Qué necesita una Pyme para acceder a este aval:**

La Pyme deberá mostrar una proyección de crecimiento a futuro, una situación contable sana y una necesidad concreta de financiamiento, para lograr el apoyo de una SGR.

De este modo podrá acceder a beneficios como créditos más baratos, exenciones

impositivas y destrabar operaciones comerciales en el corto plazo, es decir podrá saltar todos los obstáculos para seguir creciendo.

Por ejemplo, una empresa podrá descontar sus cheques a una tasa razonable, podrá obtener avales financieros o técnicos para el cumplimiento de sus contratos frente a proveedores o clientes, obtener préstamos y hasta podrá ingresar en fideicomiso.

#### **Pasos para que una Pyme acceda a una S.G.R:**

- . Ser socios partícipe de la SGR
- . Presentar un proyecto de negocios que requiera garantías para el cumplimiento de alguna obligación.
- . La SGR evaluará las condiciones de riesgo crediticio de la Pyme y determinará los límites de garantía a otorgar y su plazo.
- . La Pyme debe presentar contragarantías a la SGR.

#### **Cómo constituir una S.G.R: Se debe contar con:**

Las Sociedades de Garantía Recíproca pueden ser cerradas (si trabaja sólo con Pymes de un solo sector) o abiertas (si reúnen a empresas de cualquier rubro) y deberán cumplir para su formación con las siguientes pautas:

- . Un mínimo de 120 socios partícipes (Pymes o emprendedores)
- . Uno o más socios protectores.
- . Capital social formado por los aportes de los socios protectores (Fondo de Reserva)
- . Un capital mínimo para constituir la sociedad de \$240.000
- . Los socios partícipes (los empresarios Pymes) cuentan con el 50% de los votos en asamblea, por lo tanto, su opinión en las decisiones de la sociedad deben ser respetadas.
- . La participación de los socios protectores no puede exceder el 50% del capital social y la participación de cada socio partícipe no podrá superar el 5% del mismo.

Con las garantías de las grandes, una Pyme que antes no era sujeto de crédito tiene la oportunidad de demostrar que su plan de negocios es factible y que merece acceder a un menú de opciones que la ayuden a crecer.

Para terminar, se debe destacar que en el sistema de garantías, los socios protectores deben tener cuidado a qué empresa avalarán. Es por esto que realizan también, una exhaustiva evaluación del proyecto, las chances que tiene de ser exitoso en base a si la propuesta es sostenible a largo plazo y a los antecedentes de la empresa. Hacen un análisis crediticio y de balances contables, poniendo más énfasis en el pasado que en el futuro de la empresa, mediante un riguroso estudio del proyecto antes que en la contragarantía que ofrecen. (Como contragarantía se puede ofrecer una propiedad, que sería ejecutada en caso de incumplimiento)

## **Conclusión S.G.R:**

Para compensar la ausencia del crédito bancario, que desde fines del año 2001 se encuentra poco atractivo tanto para el empresariado cordobés como nacional, las Sociedades de Garantía Recíproca brindan a las pequeñas y medianas empresas una amplia gama de mecanismos financieros novedosos.

Logran de este modo, el ingreso efectivo de estas empresas al mercado de capitales, otorgándoles un acceso al crédito genuino y permitiéndoles lograr acceder al financiamiento tan buscado y necesario.

De esta forma las S.G.R ayudan a la creación de empleo, la mejora en la distribución del ingreso y el aumento del consumo.

A la hora de buscar debilidades o puntos negativos se encontraron dos aspectos principales:

En primer lugar, las pequeñas y medianas empresas que se encuentran trabajando en la informalidad de ningún modo podrían ingresar a este tipo de financiamiento estructurado, es más se cree que ni siquiera podrían intentarlo.

Con esto no se intenta estar de acuerdo ni fomentar la informalidad empresaria, pero sabemos que en el país el incumplimiento tributario es del orden del 50% y el empleo informal ronda un 45 o 48% [18]. Debido a esto, gran número de Pymes se ven plenamente excluidas.

Como segundo punto desfavorable se observa la falta de conocimiento y de información existente entre sociedad empresaria, sobretodo en las micro y pequeñas empresas, de este tipo de financiamiento estructurado.

Se cree que es debido a que si bien, la ley que las creó (ley 24.467) se sancionó en marzo del año 1995, estas sociedades tuvieron su gran auge a partir de la salida de la convertibilidad a fines del 2001. Esto fue a raíz de la ausencia y/o rechazo al sistema bancario por gran parte del empresariado argentino.

Por último, se piensa que este tipo de sociedades marcarán un nuevo rumbo a favor de la integración de las pequeñas y medianas empresas en el sistema económico y brindarán la posibilidad de que el empresario Pyme alcance la autonomía financiera.

## CHEQUES DESCONTADOS EN LA BOLSA:

Se trata de la negociación de cheques garantidos en la Bolsa de Comercio. Mientras que en el descuento tradicional (Sistema bancario) se venden cheques a una tasa del 3% o 5% mensual, a través de la negociación de estos en la Bolsa, las tasas oscilan en similares porcentajes pero en forma anual. [19] (entre el 5% y el 9% anual).

Esta operatoria de reciente lanzamiento representa una nueva alternativa de financiación para las pequeñas y medianas empresas, permitiéndole al empresario obtener financiamiento a bajo costo y de manera inmediata.

### **Tipos de operaciones:**

Existen dos posibilidades de negociar cheques de pago diferido:

#### 1. Cheques Patrocinados:

Son instrumentos de pago cuyos libradores (patrocinantes) solicitan a la bolsa la cotización de dichos cheques a favor de sus beneficiarios (proveedores y clientes de la empresa), suministrando periódicamente información básica de sus empresas (como por ejemplo: Estados Contables).

Esto beneficia al comprador del cheque, brindándole la posibilidad de conocer al librador y de esta forma obtener una garantía adicional que hace bajar la tasa de descuento.

#### 2. Cheques Avalados:

En julio de 2003 la Bolsa de Comercio autorizó a las Sociedades de Garantía Recíproca a cotizar cheques avalados por ellas en favor de las Pymes, permitiéndoles que sus documentos tengan el mismo tratamiento que uno de empresas de primera línea.

Los cheques patrocinados son los que cuentan con una garantía adicional de pago realizada por una S.G.R, es decir, si al vencimiento del plazo el cheque fuese rechazado por falta de fondos, estas sociedades realizan el pago en las próximas 48 horas.

Tras los años 2001 y 2002 (dos años críticos) en los que el crédito bancario estuvo prácticamente paralizado, este sistema de garantía vuelve al ruedo para consolidarse definitivamente como una de las herramientas del financiamiento estructurado de mayor crecimiento, agilizando el necesario engranaje económico de las Pymes.

### **¿Cómo hace un empresario para vender su cheque en la Bolsa?**

Si realiza la operación sin la intervención de una S.G.R, primero deberá mostrar si su empresa ofrece atractivo suficiente como para que los inversores quieran comprar sus cheques. Para ello debe considerar su situación patrimonial, económica y financiera.

Esto es importante, pues de ese análisis dependerá la posibilidad del efectivo descuento de los cheques en el mercado y que la tasa resultante resulte acorde a las expectativas del empresario.

#### **Obtención de garantía de una S.G.R en este tipo de operaciones:**

Primero el empresario Pyme deberá solicitar la calificación de su empresa ante una S.G.R, luego deberá presentar la siguiente documentación:

- . Solicitud de admisión en la Sociedad de Garantía Recíproca.
- . Declaración Jurada del Socio Partícipe.
- . Solicitud del contrato de garantía recíproca.
- . Formulario de información básica. (Datos de su empresa)
- . Suscripción de acciones de la S.G.R (Al menos una)
- . Copia certificada del último balance.
- . Formulario de cumplimiento con AFIP y SUSS.
- . Contragarantías. (que serán ejecutadas en caso de incumplimiento)

#### **Empresas y Organizaciones que pueden acceder:**

Para ser admitidos para su negociación, los cheques deben ser endosados a favor de la Caja de Valores S.A y librados por:

- . Sociedades Comerciales (legalmente constituidas).
- . Cooperativas.
- . Asociaciones Civiles.
- . Mutuales.
- . Fundaciones.

#### **Monto Mínimo:**

Los cheques para ser admitidos deben ser librados por las empresas por montos mínimos de \$1.000.

#### **Plazo Máximo:**

El plazo máximo aceptado para este tipo de operación es de 360 días.

#### **Costos: [20]**

A continuación se presentará un ejemplo numérico:

- . Valor neto de la operación .....\$ 10.000.
- . Plazo ..... 30 días.
- . Tasa del Inversor [21].....\$ 41,10 (5% anual).
- . Comisión de Garantizar S.G.R ..... \$ 24,66 (3% anual).
- . Comisión del Agente de Bolsa ..... \$ 8,22 (1% anual).
- . Derecho de Cotización .....\$ 3.

. Derecho Merval ..... \$ 1 (0,03% trimestral)

**> Valor Neto a Acreditar ..... \$ 9.922**

## **CONCLUSIONES DE CHEQUES DESCONTADOS EN LA BOLSA:**

A través de este medio, las pequeñas y medianas empresas pueden obtener una tasa de descuento similar a la de las grandes empresas a la hora de “vender” sus cheques.

Eliminan por completo el riesgo de incumplimiento, otorgando certeza y confianza en el pago y alargan los plazos de financiación con sus clientes, otorgándoles un argumento adicional de venta.

Las Pymes pueden vender cheques de terceros o propios y si se trata de estos últimos consiguen capital de trabajo sin mayores trabas y a una tasa muy conveniente.

Por otro lado, este tipo de operaciones permite transparentar el mercado de estos instrumentos, ya que la tasa de descuento se obtiene en un proceso de venta de libre competencia entre oferta y demanda, es decir, si hay varias personas interesadas en comprar un cheque competirán, logrando tasas de descuento cada vez más bajas para el interesado en la venta del cheque.

Como puntos negativos se pueden destacar en primer lugar que al comienzo la operación es muy compleja, lo que produce el rechazo de muchos empresarios Pymes a la hora de elegir el tipo de financiación.

Además las Pymes deben sortear un análisis muy riguroso en el que deben cumplir con la presentación de numerosos requisitos.

Por último se vuelve a destacar que el gran requisito implícitamente exigido es la formalidad de la pequeña y mediana empresa. Exigencia que sin duda también dificulta el acceso a este tipo de operaciones y que termina llevando a las empresas a una economía del “cash”, no permitiendo esta situación la autonomía financiera tan buscada y reclamada por toda la sociedad empresaria.

## FIDEICOMISO:

El fideicomiso es una herramienta extra bancaria, pues posibilita la obtención de fondos sin pasar por las ventanillas de las entidades bancarias.

### **Definición:**

Según la legislación de nuestro país, existirá el Fideicomiso cuando una persona llamada *Fiduciante* transmita, a otra denominada *Fiduciario* la propiedad fiduciaria de bienes determinados.

Este último se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato como *beneficiario*; y a transmitirla al vencimiento de un plazo o al cumplimiento de una condición específica al *Fiduciante*, al *Beneficiario* o al *Fideicomisario*.

### **Los sujetos del Contrato:**

- 1) **Fiduciante:** Persona Física o Jurídica que por medio de un contrato transmite la propiedad de ciertos bienes a otra llamada fiduciario.
- 2) **Fiduciario:** Persona Física o Jurídica, generalmente un Banco, que deberá cumplir con las obligaciones impuestas por la ley 24.441, es decir, rendir cuentas a los beneficiarios con una periodicidad no mayor a 1 (un) año.

El fiduciario cesará por:

- . Remoción judicial por incumplimiento de sus obligaciones, a instancia del fiduciante o a pedido del beneficiario.
- . Por muerte o incapacidad declarada, si es una persona física.
- . Por disolución si es una persona jurídica.
- . Por quiebra o liquidación.
- . Por renuncia, la que sólo tendrá efecto después de la transferencia del patrimonio al fiduciario sustituto.

- 3) **Beneficiario:** Persona física o jurídica, la cual puede existir o no al momento de celebrar el contrato, pero sí deberán constar los datos que permitan identificarlo en el futuro.

Podrá existir más de un beneficiario, los que se beneficiarán por igual. También pueden existir beneficiarios sustitutos para el caso de no aceptación, renuncia o muerte.

- 4) **Fideicomisario:** Persona física o jurídica que adquiere los bienes fideicomitados, luego de cumplido el plazo o condición. Este sujeto puede ser el fiduciante o el beneficiario.

### **Gráficamente:**

En el siguiente cuadro se puede observar la interconexión que existe entre los sujetos intervinientes en todo fideicomiso:

**Marco Legal Regulatorio:**

Los Fideicomisos son la estrella del mercado de capitales, cumpliendo un rol relevante, pues los fondos que se afectan se canalizan directamente a las actividades productivas y exportadoras.

Estas actividades están legisladas de manera especial en la Ley 24.441, llamada ley de Financiamiento de la Vivienda y Construcción.

**Característica Principal:**

Los bienes fideicomitidos forman un patrimonio de afectación, solo alcanzado por las obligaciones que directamente para su administración y explotación contraiga el fiduciario.

Es decir, los bienes fideicomitidos constituyen un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante. Estos bienes quedan exentos de la acción singular o colectiva de los acreedores del fiduciario, ni tampoco podrán agredir los bienes fideicomitidos los acreedores del fiduciante.

Por último los acreedores del beneficiario podrán ejercer sus derechos sólo sobre los frutos de los bienes fideicomitidos.

**Características Generales:**

El contrato realizado entre el Fiduciante y el Fiduciario deberá contener la siguiente información:

- . La individualización de los bienes objeto del contrato.
- . Modo en el que estos bienes se incorporarán al fideicomiso.
- . Plazo o condición a que se sujetó el dominio fiduciario (bienes fideicomitidos), el que nunca podrá ser mayor a 30 años desde su constitución.
- . El destino de los bienes a la finalización del fideicomiso. (Aquí cabe aclarar que el fideicomisario puede ser también el beneficiario o el fiduciario)
- . Los derechos y obligaciones del fiduciario y el modo de sustituirlo si cesare.

**En resumen:**

## CONCLUSIÓN: FIDEICOMISOS

Desde la salida de la convertibilidad (comienzos del 2002) hasta el 2004 varios factores impidieron el desarrollo de la actividad crediticia (bancaria), entre los que puedo destacar el colapso del sistema bancario, la incertidumbre jurídica y la inestabilidad macro económica.

En este marco este tipo de “ingeniería financiera” resurgió con mayor fuerza debido a que los fideicomisos tuvieron un buen comportamiento durante la crisis desatada desde finales del 2001.

Estos títulos quedaron al margen de la gran ola de *default* que azotó a nuestro país en los últimos años. Si comparamos los fideicomisos con la actuación de las obligaciones negociables, mientras que muchos de estos últimos entraron en cesación de pagos, los primeros fueron los más seguros y rentables.

Esto se debe a mi entender, a que los fideicomisos ofrecen mayor seguridad ya que los bienes fideicomitados que ingresan en él, siempre se encuentran separados del patrimonio del fiduciante y del administrador (el fiduciario).

**7ma. Parte:**  
**“Conclusión Final”**

## **CONCLUSIÓN FINAL:**

Luego de expresar las impresiones parciales y comentarios personales a lo largo de todo este trabajo final de grado, basado en entrevistas a pequeñas y medianas empresas y a destacados profesionales de la provincia de Córdoba, se llegó a la siguiente conclusión final:

La principal dificultad de un empresario Pyme para acceder a fondos externos es su falta de formalidad. Al poseer empleados no registrados, no declarar la totalidad de sus ventas o manejarse en la absoluta informalidad, no cumple con el requisito implícitamente exigido para acceder, por ejemplo, a un crédito bancario o a descontar un cheque en el mercado de capitales.

Al no trabajar en la línea de la formalidad, estas empresas desechan toda alternativa de financiamiento externo, costeando sus actividades diarias ya sea con capital propio, con descubiertos bancarios, no pago de impuestos, etc. Es decir, únicamente se financian con su propio efectivo, creciendo hasta el límite de depender pura y exclusivamente de su capacidad de generar utilidades.

Debido al estado de informalidad existente y a la falta de confianza en las reglas establecidas por los sectores de crédito, el empresario Pyme se muestra indiferente y hasta ajeno a interiorizarse en las diferentes alternativas y subsidios brindados por el estado y el sistema bancario. Sólo accede a medidas más resonantes y admitidas, como moratorias impositivas o programas que financian la mano de obra.

Esta miopía empresarial, muchas veces alimentada por la falta de seguridad jurídica y por la inestabilidad económica existente a nivel país, no le permite a la sociedad empresaria conocer y alcanzar las diferentes formas de financiamiento existentes, tanto tradicional como estructurada.

Las dificultades encontradas generan rencores innecesarios entre el empresariado Pyme y los sectores de crédito. Hecho que se magnifica por el divorcio existente entre la oferta y la demanda de capital, que sólo se verá contrarestando con acciones concretas por parte del gobierno nacional tendientes al acercamiento de ambas partes.

La solución a estas ineficiencias sistémicas planteadas, se basa en la conjunción de una tríada. Por un lado se encuentra el gobierno nacional y/o provincial cuya participación es prácticamente inexistente, por otro lado se hallan los oferentes de crédito (el sistema bancario, el mercado de capitales y los grandes inversores) cuyos intereses se encuentran habitualmente en sentido contrario a las pequeñas y medianas empresas (tercer componente) las que, por su lado, caminan bajo la luz de la informalidad laboral y de la mano de la desinformación económica.

A partir de la salida del default, el gobierno nacional cuenta con la posibilidad única de

comenzar a ser el verdadero “mediador” de este divorcio existente. Primero estableciendo las condiciones necesarias para que el país vuelva a reinsertarse dentro del flujo internacional de crédito. Para comenzar a lograr “señales” de credibilidad y confianza en el entorno internacional, deberá llevar a buen puerto las negociaciones con los organismos supranacionales y cumplir en forma minuciosa las exigencias económicas impuestas por estos.

En segundo lugar, tendrá que plasmar junto con el B.C.R.A una política de crédito global que incluya a todas las empresas por igual. Es fundamental, que esta labor se realice de una manera conciente y coherente enfocando sus esfuerzos sobre todo en las pequeñas y medianas empresas, no sólo buscando “publicidad” institucional sino como verdadero fomento al desarrollo económico de cada provincia, de cada región y del país en su conjunto.

Por último, es esencial que las nuevas líneas de crédito sean absolutamente estables y uniformes en el tiempo. Esto producirá un cambio de actitud en el empresario Pyme, que al observar señales de confianza y coherencia por parte del ámbito institucional buscará el modo de formalizar su situación, ingresando de esta forma poco a poco en el circuito financiero.

En lo que respecta a la provincia de Córdoba, la misma debería generar programas de crédito autónomos y accesibles a todo tipo de empresa, pero exigiendo las garantías adecuadas que aseguren su recupero. Es decir, debido a que generalmente el nivel de divisas destinadas a estos planes son relativamente escasas, los futuros créditos dependerán exclusivamente del cumplimiento de pago de los otorgados en la actualidad. Entonces, es primordial que el gobierno provincial evite que los empresarios que solicitan los fondos sabiendo o suponiendo no devolverlos no accedan a los mismos con tanta facilidad.

Para finalizar, cabe resaltar que mientras el gobierno no medie entre la separación evidente de los oferentes y demandantes de crédito, las pequeñas y medianas y sobretodo las miro empresas no podrán comenzar a ser el motor generador de estabilidad económica y seguridad jurídica que nuestro país tanto necesita.

Estamos comenzando a dejar atrás la peor crisis de nuestra historia. La nueva etapa esta plagada de desafíos, no sólo de rosas.

**8va. Parte:**  
“Leyes Utilizadas”

## **Ley 24.467: PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Disposiciones Generales. Objeto. Definición de PYMES. Instrumentos. Autoridad de aplicación. De forma. Sociedades de Garantía recíproca. Características y constitución. Capital Social, fondo de riesgo y beneficios. Órganos sociales. Fusión, escisión y disolución. Contrato, garantía y contragarantía. Efectos del contrato entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el acreedor. Efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los socios. Extinción del contrato de garantía recíproca. Beneficios Impositivos y Banco Central. Autoridad de aplicación. Disposiciones finales. Relaciones de Trabajo. Definición de pequeña empresa. Registro Único de Personal. Modalidades de contratación. Disponibilidad colectiva. Movilidad interna. Preaviso. Formación profesional. Mantenimiento y regulación de empleo. Negociación colectiva. Salud y seguridad en el trabajo. Seguimiento y aplicación.

Sancionada: Marzo 15 de 1995. Promulgada: Marzo 23 de 1995.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc., sancionan con fuerza de Ley:

### **TITULO I: DISPOSICIONES GENERALES**

#### Sección I : Objeto

**ARTICULO 1°** — La presente ley tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes.

#### Sección II: Definición de PYMES

**ARTICULO 2°** — Encomiéndase a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas PYMES, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 83.

#### Sección III: Instrumentos

**ARTICULO 3°** — Se facilitará el acceso de la pequeña y mediana empresa al crédito estableciéndose entre otras facilidades bonificaciones de la tasa de interés, ya sea mediante la creación de nuevos instrumentos o a través de la continuidad de los ya existentes.

Mediante esos instrumentos se favorecerá con una bonificación especial a las PYMES nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

- a) Regiones en las que se registren tasas de crecimiento del PBI inferiores a la media nacional;
- b) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

**ARTICULO 4°** —La bonificación a la que se refiere el artículo anterior, será solventada por el Estado nacional y estará especialmente destinada a:

- a) Créditos para la adquisición de bienes de capital propios de la actividad de la empresa;
- b) Créditos para la constitución de capital de trabajo;
- c) Créditos para la reconversión y aumento de la productividad debiendo además contemplar amplios plazos de amortización, tasas comparables a las más bajas de plaza y períodos de gracia según el retorno de la inversión previsto;
- d) Créditos para la actualización y modernización tecnológica, de procedimientos administrativos, gerenciales organizativos y comerciales y contratación de servicios de consultoría, etcétera;
- e) Créditos para financiar y prefinanciar las exportaciones de los bienes producidos por las PYMES.

**ARTICULO 5°** — La bonificación a que se refiere los artículos 3° y 4° y el fondo a que se refiere el artículo 6° se atenderá con los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.

**ARTICULO 6°** — A los efectos de cumplimentar lo dispuesto en los artículos 13, 15 y 16 de la presente ley, el Estado nacional a través de la autoridad de aplicación creará un fondo de garantía cuyo objeto específico será facilitar el acceso al crédito a las empresas comprendidas en los programas a los que se refieren los citados artículos.

**ARTICULO 7°** — El Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversión y Comercio Exterior instrumentarán líneas especiales para la financiación de las pequeñas y medianas empresas.

Para tal fin, recurrirán especialmente a la utilización de fondos provenientes de instituciones multilaterales de crédito o de otras fuentes de origen externo.

En ningún caso las condiciones de estos créditos podrán resultar menos ventajosas para las pequeñas y medianas empresas que las que rijan para los que con igual destino, se detallan en el artículo 4° de la presente.

**ARTICULO 8°** — El Poder Ejecutivo nacional estimulará a través de los diversos medios a su alcance la constitución en el ámbito privado de sociedades conocidas como calificadoras de riesgo, especializadas en evaluar el desempeño, la solidez y el riesgo crediticio de las pequeñas y medianas empresas con el objeto de facilitar su operatoria financiera y comercial.

**ARTICULO 9°** — Con el fin de facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a la utilización de los múltiples recursos que ofrece el mercado de capitales tales como la emisión de obligaciones negociables, el Poder Ejecutivo Nacional, a través de los organismos pertinentes dictara las normas que resulten necesarias para agilizar y simplificar ese acceso y las conducentes a disminuir en todo lo posible los costos implícitos en esas operatorias.

**ARTICULO 10°** — Los bancos oficiales pondrán en juego todos los mecanismos a su alcance para potenciar la capacidad de mercado de capitales de concurrir en apoyo de las pequeñas y medianas empresas con instrumentos financieros genuinos, transparentes y eficaces; entre otros, la emisión de Cédulas Hipotecarias.

**ARTICULO 11.** — Déjase establecido que los fondos provenientes de la liquidación de la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME), originados en las disposiciones de los artículos 2° de la ley 21.542 y 11 de la ley 23.020, serán destinados durante el año fiscal 1995 a atender los gastos que demanden la implementación de los nuevos instrumentos creados en virtud de la presente o la ampliación de los ya existentes.

**ARTICULO 12.** — Créase un Sistema Unico Integrado de información y Asesoramiento para las Pequeñas y Medianas Empresas. Al mismo se incorporarán todas las áreas del sector público, las que deberán aportar toda la información de que dispongan y que, a juicio de la autoridad de aplicación, resulte de interés para el accionar de las PYMES. Se invitará al sector privado a realizar al Sistema Unico Integrado los aportes de información de sus respectivas áreas que estime convenientes.

Asimismo, la autoridad de aplicación tomará los recaudos necesarios con el fin de asegurar la adecuada cobertura de todo el territorio nacional y que el asesoramiento y la información sean integrales, atendiendo a cuestiones tan diversas como las tecnologías, las organizativas, las contables, las financieras, las comerciales, las de mercado y a todo otro aspecto esencial para aumentar la productividad de las PYMES.

**ARTICULO 13.** — Con el fin de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo anterior, sin perjuicio de las incitativas que pudieran engendrarse como consecuencia de las disposiciones de la presente, el Estado nacional, con la concurrencia de los estados provinciales cuando así corresponda fortalecerá y coordinará el accionar de los organismos y programas ya existentes - Centro de Información y Estadística Industrial y sus Centros de Información PYMES (CIPS), Fundaciones Exportar e Invertir, Ventanillas Pyme, Programa Cambio Rural y Sistema de Fortalecimiento de las Estructuras de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas.

**ARTICULO 14.** — Con idéntico propósito encomiéndase al Poder Ejecutivo nacional a movilizar, racionalizar y fortalecer tanto los cursos de acción como los recursos de los Institutos Nacionales de Tecnología agropecuaria (INTA) de Tecnología Industrial (INTI) y de Tecnología Minera (INTEMIN) y de los restantes centros e institutos de investigación y de capacitación y formación de recursos humanos bajo su dependencia, cuyas actividades guarden relación con el accionar de las PYMES.

**ARTICULO 15.** — Consolidar y extender los polos productivos en el interior del país para facilitar la convergencia de esfuerzos entre instituciones públicas, privadas y empresas, de manera de mejorar la competitividad de las PYMES ubicadas en las economías regionales y sus posibilidades de inserción en el mercado internacional.

**ARTICULO 16.** — El Estado nacional priorizará la profundización, ampliación y difusión del Programa de Desarrollo de Proveedores de manera de tender a optimizar la vinculación entre las empresas PYMES proveedoras y las grandes empresas.

**ARTICULO 17.** — El Estado nacional tomará los recaudos necesarios para que el Programa al que se refiere el artículo anterior incorpore paulatinamente a sus propios proveedores PYMES.

**ARTICULO 18.** — Encomiéndase al Poder Ejecutivo nacional diseñar y poner en práctica medidas que incentiven y contribuyan a que las pequeñas y medianas empresas produzcan dentro de los más altos estándares internacionales de calidad.

Entre otras, propiciará su incorporación progresiva al Sistema Nacional de Certificación de

Calidad estableciendo, por la vía reglamentaria, plazos adecuados pero ciertos para la incorporación de sus proveedores PYMES al mismo y a su vez invitando a los estados provinciales a adoptar medidas similares.

**ARTICULO 19.** — La autoridad de aplicación promoverá la formación de Consorcios de empresas PYMES con particular énfasis en aquellos vinculados con la exportación, de forma tal de orientarlos hacia el aprovechamiento de las ventajas de localización adecuada, economías de escala, masa crítica de oferta, etcétera, que caracteriza a este tipo de asociaciones.

La erogación que demande el cumplimiento del presente artículo se atenderá con los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.

**ARTICULO 20.** — Se establecerán, a través de los organismos competentes políticas específicas de apoyo a la internacionalización comercial de las PYMES, con particular acento en su proceso de inserción en los mercados de la región.

**ARTICULO 21.** — Se diseñarán y desarrollarán instrumentos que induzcan y faciliten el proceso de especialización de las empresas pequeñas y medianas, de forma tal de incrementar su competitividad y, en consecuencia, su acceso a los mercados externos a partir del Mercosur.

Se deberán privilegiar aquellas herramientas que potencien la proyección exportadora de las PYMES, esto es el diseño, la calidad y la promoción del producto, la financiación de las exportaciones, etcétera.

**ARTICULO 22.** — El Poder Ejecutivo nacional, a través del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, con el concurso de las áreas de gobierno que resulten pertinentes desarrollará un Programa Nacional de Capacitación de los cuadros empresarios y gerenciales de las pequeñas y medianas empresas.

El mismo tendrá como principales objetivos mejorar la capacidad de gerenciamiento y el conocimiento de los mercados, inducir conductas que den adecuadas respuestas frente a la constante evolución de los mismos y estimulen un crecimiento sostenido de la productividad de las PYMES.

Con el objeto de adecuar los contenidos de la capacitación a las necesidades concretas de los empresarios PYMES se estimulará la participación y el asesoramiento de las entidades gremiales empresarias en el citado Programa Nacional de Capacitación.

El Programa Nacional de Capacitación se desarrollará en forma descentralizada a través de convenios con las provincias, las municipalidades y las universidades.

**ARTICULO 23.** — El Estado nacional continuará instrumentando y desarrollando herramientas crediticias y de capacitación específicamente destinadas a las microempresas.

**ARTICULO 24.** — Arbitrar los medios que promuevan la reconversión de las PYMES en consonancia con la preservación del medio ambiente y los estándares internacionales que rijan en la materia, estimulando la utilización de tecnologías limpias compatibles con un desarrollo sostenible.

**ARTICULO 25.** — La autoridad de aplicación queda facultada para entender y proponer toda modificación a procedimientos administrativos previstos en cualquier norma legal, siempre que por ese medio se logren para la Pyme efectivas reducciones de los tiempos y costos de gestión.

**ARTICULO 26.** — Facúltase a la autoridad de aplicación para fijar políticas y dictar normas de lealtad comercial y defensa de la competencia con aplicación específica a las relaciones de las PYMES con las grandes empresas sean estas sus clientes o proveedores, las que deberán prever la intervención del organismo competente en casos de atraso injustificado o descuentos indebidos en pagos, ya fuere por provisión de bienes o contratación de servicios.

**ARTICULO 27.** — La autoridad de aplicación creará un Registro de Empresas PYMES por rama de actividad, el que tendrá como finalidad contar con información actualizada sobre la composición y características de los diversos sectores PYMES, que permita el diseño de políticas e instrumentos adecuados para el apoyo a estas empresas.

**ARTICULO 28.** — El Poder Ejecutivo nacional elevará todos los años al Honorable Congreso de la Nación en la ley de Presupuesto, una propuesta donde se prevea un porcentaje mínimo de las compras del Estado nacional, las que, siempre y cuando exista oferta adecuada habrán de ser contratadas con pequeñas y medianas empresas.

**ARTICULO 29.** — Al solo efecto de atender a lo dispuesto en el artículo 11 de la presente ley, transfírense los fondos provenientes de la liquidación de la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME) ley 21.542 y 23.020, a la

autoridad de aplicación de la presente ley.

#### Sección IV: Autoridad de aplicación

**ARTICULO 30.** — El Poder Ejecutivo nacional establecerá la autoridad de aplicación correspondiente al presente título.

Invítase a los Gobiernos Provinciales y Municipales a adherir a las disposiciones del presente capítulo.

#### Sección V: De forma

**ARTICULO 31.** — Derógase la ley 23.020/82 y toda otra ley y/o norma en lo que se oponga a la presente.

### TITULO II: SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

#### Sección I :De las características y constitución

**ARTICULO 32.** — Caracterización. Créanse las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) con el objeto de facilitar a las PYMES el acceso al crédito.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) se regirán por las disposiciones del presente título y supletoriamente la Ley de Sociedades en particular las normas relativas a las Sociedades anónimas.

**ARTICULO 33.** — Objeto. El objeto social principal de las sociedades de garantía recíproca será el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de contratos regulados en la presente ley.

Podrán asimismo brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

**ARTICULO 34.** — Límite operativo. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) no podrán asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al cinco por ciento (5 %) del total garantizado por cada S.G.R. Tampoco podrán las S.G.R. asignar a obligaciones con el mismo acreedor más del veinte por ciento (20 %) del total garantizado.

**ARTICULO 35.** — Operaciones prohibidas. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) no podrán conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros ni realizar actividades distintas a las de su objeto social.

**ARTICULO 36.** — Denominación. La denominación social deberá contener la indicación "Sociedades de Garantía Recíproca", su abreviatura o las siglas S.G.R.

**ARTICULO 37.** — Tipos de socios. La Sociedad de Garantía Recíproca estará constituida por socios partícipes y socios protectores.

Serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones.

A los efectos de su constitución y durante los primeros cinco (5) años toda SGR habrá de contar con un mínimo de ciento veinte (120) socios partícipes. Autorízase a la autoridad de aplicación a modificar estos mínimos en función de las peculiaridades regionales.

Serán socios protectores todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores.

Es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.

**ARTICULO 38.** — Derechos de los socios partícipes. Los socios partícipes tendrán los siguientes derechos además de los que les corresponde según la ley 19.550 y sus modificaciones.

1. Recibir los servicios determinados en su objeto social cuando se cumplieren las condiciones exigidas para ello.

2. Solicitar el reembolso de las acciones en las condiciones que se establece en el artículo 47.

**ARTICULO 39.** — Derechos de los socios protectores. Los socios protectores tendrán los derechos que les corresponden según la ley 19.550 y sus modificaciones.

**ARTICULO 40.** — Exclusión de socios. El socio excluido sólo podrá exigir el reembolso de las acciones conforme al procedimiento y con las limitaciones establecidas en el artículo 47.

**ARTICULO 41.** — De la constitución. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R) se constituirán por acto único mediante instrumento público que deberá contener, además de los requisitos exigidos por La ley 19.550 y sus modificatorias, los siguientes:

1. Clave única de identificación tributaria de los socios partícipes y protectores fundadores.
2. Delimitación de la actividad o actividades económicas y ámbito geográfico que sirva para la determinación de quienes pueden ser socios partícipes en la sociedad.
3. Criterios a seguir para la admisión de nuevos socios partícipes y protectores y las condiciones a contemplar para la emisión de nuevas acciones.
4. Causas de exclusión de socios y trámites para su consagración.
5. Condiciones y procedimientos para ejercer el derecho de reembolso de las acciones por parte de los socios partícipes.

**ARTICULO 42.** — Autorización para su funcionamiento. Una vez inscripta la Sociedad en el Registro Público de Comercio de acuerdo con la normativa vigente la autorización para funcionar a las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) será otorgada por la autoridad de aplicación.

**ARTICULO 43.** — Revocación de la autorización para su funcionamiento. La autoridad de aplicación podrá revocar la autorización para funcionar a las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) por sí o a sugerencia del Banco Central de la República Argentina, cuando no cumplan con los requisitos y/o las disposiciones establecidas en la presente ley.

**ARTICULO 44.** — Modificación de los estatutos. Será nula toda modificación a los estatutos de la sociedad que no cumpla con los siguientes requisitos:

1. Que el consejo de administración o los socios que realizan la propuesta formulen un informe por escrito justificando la necesidad de modificación de los estatutos.
2. En la convocatoria a asamblea general deberá detallarse claramente la modificación que se propone.
3. En la misma convocatoria se hará constar el derecho que corresponde a los socios de examinar en el domicilio legal el texto íntegro de la reforma propuesta y su justificación, pudiendo suplirse por la entrega o envío gratuito de dichos documentos, con acuse de recibo.
4. Se requerirá la aprobación de la propuesta de modificación por parte de la autoridad de aplicación.
5. Otorgada la autorización y aprobada en asamblea general, se procederá a la inscripción del mismo.

## Sección II: Del capital social, fondo de riesgo y beneficios

**ARTICULO 45.** — Capital social. El capital social de las sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) estará integrado por los aportes de los socios y representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos.

El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria. El capital social podrá variar sin requerir modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quíntuplo de la misma.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del cuarenta y nueve por ciento (49 %) del capital social. La participación de cada socio partícipe no podrá superar el cinco por ciento (5 %) del mismo.

**ARTICULO 46.** — Fondo de riesgo. La Sociedad de Garantía Recíproca deberá constituir un fondo de riesgo que integrará su patrimonio.

Dicho fondo de riesgo estará constituido por:

1. Las asignaciones de los resultados de la sociedad aprobados por la Asamblea general.
2. Las donaciones, subvenciones u otras aportaciones que recibiere.
3. Los recuperos de las sumas que hubiese pagado la sociedad en el cumplimiento del contrato de garantía asumido a favor de sus socios.
4. El valor de las acciones no reembolsadas a los socios excluidos.
5. El rendimiento financiero que provenga de la inversión del propio fondo en las colocaciones en que fuera constituido.
6. El aporte de los socios protectores.

**ARTICULO 47.** — Derecho al reembolso de las acciones. Todo socio partícipe podrá exigir el reembolso de sus acciones ante el consejo de administración siempre y cuando haya cancelado totalmente los contratos de garantía recíproca que hubiera celebrado, y en tanto dicho reembolso no implique reducción del capital social mínimo y respete lo establecido en el artículo 37. Tampoco procederá cuando la Sociedad de Garantía Recíproca estuviera en trámite de fusión, escisión o disolución.

Para ello tendrá que solicitarlo con una antelación mínima de tres (3) meses salvo que los estatutos contemplen un plazo mayor que no podrá superar el de un (1) año. El monto a reembolsar no podrá exceder del valor de las acciones integradas. No deberán computarse a tales efectos de la determinación del mismo, las reservas de la sociedad sobre las que los socios no tienen derecho alguno. El socio reembolsado responderá hasta dicho monto por las deudas contraídas por la sociedad con anterioridad a la fecha en que se produjo el reintegro por un plazo de cinco (5) años cuando el patrimonio de la sociedad sea insuficiente para afrontar las mismas.

En caso que el reembolso de capital de socios partícipes altere la relación de participación relativa de datos y los socios protectores la S.G.R. les reembolsará a estos últimos la misma proporción del retiro de capital efectuado por los socios partícipes, a efectos de mantener inalterable la relación básica del cincuenta y uno por ciento (51 %) para socios partícipes y cuarenta y nueve por ciento (49 %) para socios protectores en la composición del capital social.

**ARTICULO 48.** — Privilegios. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) tendrán privilegio ante todo otro acreedor sobre las acciones de sus socios en relación a las obligaciones derivadas de los contratos de garantía recíproca vigentes. Las acciones de los socios partícipes no pueden ser objeto de gravámenes reales.

**ARTICULO 49.** — Cesión de las acciones. Para la cesión se requerirá la autorización previa del consejo de administración y éste la concederá cuando los cesionarios acrediten reunir los requisitos establecidos en los estatutos y asuman las obligaciones que el cedente mantenga con la Sociedad de Garantía Recíproca.

**ARTICULO 50.** — Aporte de capital. Los aportes deberán ser integrados en efectivo, como mínimo en un cincuenta por ciento (50 %) al momento de la suscripción. El remanente deberá ser integrado, también en efectivo en el plazo máximo de un (1) año a contar de esa fecha. La integración total será condición necesaria para que el socio partícipe pueda contratar garantías recíprocas.

**ARTICULO 51.** — Aumento del capital social. El capital fijado por los estatutos podrá ser aumentado por decisión de la asamblea general ordinaria hasta el quintuplo de dicho monto. Cuando el incremento del capital social esté originado por la capitalización de utilidades, las acciones generadas por dicho incremento se distribuirán entre los socios en proporción a sus respectivas tenencias.

En caso de tratarse de emisión de nuevas acciones la integración de los aportes se realizará

conforme a lo establecido en el artículo 50.

Todo aumento de capital que exceda el quíntuplo del fijado estatutariamente deberá contar con la aprobación de los dos tercios de los votos totales de la asamblea general extraordinaria.

**ARTICULO 52.** — Reducción del capital por pérdidas. Los socios deberán compensar con nuevos aportes cualquier pérdida que afecte el monto del capital fijado estatutariamente o que exceda del treinta y cinco por ciento (35 %) de las ampliaciones posteriores en las condiciones fijadas en el artículo 50.

**ARTICULO 53.** — Distribución de los beneficios. Serán considerados beneficios a distribuir las utilidades líquidas y realizadas obtenidas por la Sociedad en el desarrollo de la actividad que hace a su objeto social.

Dichos beneficios serán distribuidos de la siguiente forma:

1. Reserva legal: cinco por ciento (5 %) anual hasta completar el veinte por ciento (20 %) del capital social.

2. El resto tendrá el siguiente tratamiento.

a) La parte correspondiente a los socios protectores podrá ser abonada en efectivo, como retribución al capital aportado.

b) La parte correspondiente a los socios partícipes se destinará al fondo de riesgo en un cincuenta por ciento (50 %), pudiendo repartirse el resto entre la totalidad de dichos socios.

En todos los casos en que proceda la distribución de los beneficios en efectivo a que se refiere este artículo, tanto los socios protectores como los socios partícipes deberán, para tener derecho a percibirlo, haber integrado la totalidad del capital social suscrito y no encontrarse por ningún motivo, en mora con la sociedad.

### Sección III: De los órganos sociales

**ARTICULO 54.** — Organos sociales. Los órganos sociales de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.), serán la asamblea general, el consejo de administración y la sindicatura, y tendrán las atribuciones que establece la ley 19.550 para los órganos equivalentes de las sociedades anónimas salvo en lo que resulte modificado por esta ley.

**ARTICULO 55.** — De la asamblea general ordinaria. La asamblea general ordinaria estará integrada por todos los socios de la Sociedad de Garantía Recíproca y se reunirá por lo menos dos (2) veces al año o cuando dentro de los términos que disponga la presente ley, sea convocada por el consejo de administración.

Serán de su competencia los siguientes asuntos:

1. Fijar la política de inversión de los fondos sociales.

2. Aprobar el costo de las garantías, el mínimo de contra garantías que la S.G.R. habrá de requerir al socio partícipe y fijar el límite máximo de las eventuales bonificaciones que podrá conceder el Consejo de Administración.

**ARTICULO 56.** — De la asamblea general extraordinaria. Serán de competencia de la asamblea general extraordinaria todas aquellas cuestiones previstas en la ley 19.550 y sus modificatorias y que no estuvieran reservadas a la asamblea general ordinaria.

**ARTICULO 57.** — Convocatoria de las asambleas generales. La asamblea general ordinaria deberá ser convocada por el consejo de administración mediante anuncio publicado durante cinco (5) días en el Boletín Oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad, con quince (15) días de anticipación como mínimo, a la fecha fijada para su celebración. En el anuncio deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar, orden del día y recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas.

La asamblea general extraordinaria será convocada por el consejo de administración o cuando lo solicite un número de socios que representen como mínimo el diez por ciento (10 %) del capital

social. En la convocatoria, deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar de reunión y el orden del día en el que deberán incluirse los asuntos solicitados por los socios convocantes y los recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas. La convocatoria será publicada como mínimo con una antelación de TREINTA (30) días y durante CINCO (5) días en el Boletín Oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en la que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad.

**ARTICULO 58.** — Quórum y mayoría. Tratándose de la primera convocatoria, las asambleas generales quedarán constituidas con la presencia de más del cincuenta y uno por ciento (51 %) del total de los votos de la sociedad debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un veinte por ciento (20 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad. En la segunda convocatoria, las asambleas generales serán válidas con la presencia de por lo menos treinta por ciento (30 %) de la totalidad de los votos de la sociedad, debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un quince por ciento (15 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad.

Para decisión por asamblea de temas que involucren la modificación de los estatutos, la elección del consejo de administración, la fusión, escisión o disolución de la sociedad se requerirá una mayoría del sesenta por ciento (60 %) de los votos sobre la totalidad del capital social, debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un treinta por ciento (30 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la Sociedad.

Para el resto de las decisiones se requerirá la mayoría simple de los votos presentes, salvo que los estatutos requieran otro tipo de mayoría. En todos los casos las mayorías deberán incluir como mínimo un quince por ciento (15 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la Sociedad.

**ARTICULO 59.** — Representación en la asamblea. Cualquier socio podrá representar a otro de igual tipo en las asambleas generales mediante autorización por escrito para cada asamblea. Sin embargo, un mismo socio no podrá representar a más de diez (10) socios ni ostentar un número de votos superior al diez por ciento (10 %) del total.

**ARTICULO 60.** — Nulidad do voto. Será considerado nulo aquel voto emitido por un socio cuando el asunto tratado involucre una decisión que se refiera a la imposibilidad de que la Sociedad pueda hacer valer un derecho en contra de él o existiera entre ambos un interés contrapuesto o en competencia. Sin embargo, su presencia será considerada para el cálculo del quórum y de la mayoría.

**ARTICULO 61.** — Consejo de administración. El consejo de administración estará integrado por tres (3) personas de las cuales dos (2) representaran a los socios partícipes y una ( 1) representará a los socios protectores y tendrá por función principal la administración y representación de la sociedad.

El consejo de administración será presidido por uno de los dos representantes de los socios partícipes.

Los miembros del consejo de administración deberán ser previamente autorizados por la autoridad de aplicación para ejercer dichas funciones.

**ARTICULO 62.** — Competencia del consejo de administración. Será competencia del consejo de administración decidir sobre los siguientes asuntos:

1. El reembolso de las acciones existentes manteniendo los requisitos mínimos de solvencia.
2. Cuando las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) se hubiesen visto obligadas a pagar en virtud de la garantía otorgada a favor de un socio por incumplimiento de éste, el consejo de administración dispondrá la exclusión del socio. También podrá proceder de la misma forma cuando no se haya realizado la integración del capital de acuerdo con lo establecido en la presente ley y los estatutos sociales.
3. Decidir sobre la admisión de nuevos socios conforme a lo establecido en los estatutos de la sociedad ad referendum de la asamblea ordinaria.
4. Nombrar sus gerentes.

5. Fijar las normas con las que se regulará el funcionamiento del consejo de administración y realizar todos los actos necesarios para el logro del objeto social.
6. Proponer a la asamblea general ordinaria la cuantía máxima de garantías a otorgar durante el ejercicio.
7. Proponer a la asamblea el costo que los socios partícipes deberán oblar para acceder al otorgamiento de garantías.
8. Otorgar o denegar garantías y/o bonificaciones a los socios partícipes estableciendo en cada caso las condiciones especiales que tendrá que cumplir el socio para obtener la garantía y fijar las normas y procedimientos aplicables para las contragarantías a que se refiere el artículo 71.
9. Determinar las inversiones a realizar con el patrimonio de la sociedad en el marco de las pautas fijadas por la asamblea.
10. Autorizar las transmisiones de las acciones conforme a lo establecido en la presente ley.
11. Someter a la aprobación de la asamblea general ordinaria el balance general y estado de resultados y proponer la aplicación de los resultados del ejercicio.
12. Realizar cualesquiera otros actos y acuerdos que no están expresamente reservados a la asamblea por las disposiciones de la presente ley o los estatutos de la sociedad.

**ARTICULO 63.** — Sindicatura. Las Sociedades de Garantía Recíproca tendrán un órgano de fiscalización o sindicatura integrado por tres (3) síndicos designados por la asamblea general ordinaria.

**ARTICULO 64.** — Requisitos para ser síndicos. Para ser síndico se requerirá:

1. Ser abogado, licenciado en economía, licenciado en administración de empresas o contador público con título habilitante.
2. Tener domicilio especial en la misma jurisdicción de la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).

**ARTICULO 65.** — Atribuciones y deberes. Sin perjuicio de lo dispuesto por la ley 19.550 y sus modificatorias, son atribuciones y deberes de la sindicatura los siguientes:

1. Verificar en igual forma y periodicidad las inversiones, los contratos de garantía celebrados y el estado del capital social, las reservas y el fondo de riesgo.
2. Atender los requerimientos y aclaraciones que formule la autoridad de aplicación y el Banco Central de la República Argentina.

#### Sección IV: De la fusión, escisión y disolución

**ARTICULO 66.** — Fusión y escisión. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) sólo podrán fusionarse entre sí o escindirse en dos (2) o más sociedades de la misma naturaleza, previa aprobación de la asamblea general con las mayorías previstas en el artículo 58 de la presente ley y autorización de la autoridad de aplicación, con los requisitos previstos en esta ley para su constitución.

El canje de las acciones de la sociedad o sociedades originales por las correspondientes a la o las sociedades nuevas, se realizará sobre el valor patrimonial neto. Cuando de resultas de esta forma de cálculo quedaren pendientes fracciones de acciones no susceptibles de ser canjeadas, se abonará en efectivo el valor correspondiente salvo que existieran contratos de garantía recíproca vigentes en cuyo caso el pago se realizará una vez extinguidos los mismos.

**ARTICULO 67.** — Disolución. La disolución de una Sociedad de Garantía Recíproca se verificará, además de las causales fijadas por la ley 19.550 y sus modificatorias, por las siguientes:

1. Por la imposibilidad de absorber pérdidas que representen el total del fondo de riesgo, el total de la reserva legal y el cuarenta por ciento (40 %) del capital.
2. Por disminución del capital social a un monto menor al mínimo determinado por vía reglamentaria durante un período mayor a tres (3) meses.
3. Por revocación de la autorización acordada por la autoridad de aplicación.

**Sección V:** Del contrato, la garantía y la contragarantía

**ARTICULO 68.** — Contrato de garantía recíproca. Habrá contrato de garantía recíproca cuando una Sociedad de Garantía Recíproca constituida de acuerdo con las disposiciones de la presente ley se obligue accesoriamente por un socio partícipe que integra la misma y el acreedor de éste acepte la obligación accesoría.

El socio partícipe queda obligado frente a la S.G.R. por los pagos que esta afronte en cumplimiento de la garantía.

**ARTICULO 69.** — Objeto de la obligación principal. El contrato de garantía recíproca tendrá por objeto asegurar el cumplimiento de prestaciones dinerarias u otras prestaciones susceptibles de apreciación dineraria asumidas por el socio partícipe para el desarrollo de su actividad económica u objeto social.

Dicho aseguramiento puede serlo por el total de la obligación principal o por menor importe.

**ARTICULO 70.** — Carácter de la garantía. Las garantías otorgadas conforme al artículo 68 serán en todos los casos por una suma fija y determinada, aunque el crédito de la obligación a la que acceda fuera futuro, incierto o indeterminado. El instrumento del contrato será título ejecutivo por el monto de la obligación principal, sus intereses y gastos, justificado conforme al procedimiento del artículo 793 del Código de Comercio y hasta el importe de la garantía. La garantía recíproca es irrevocable.

**ARTICULO 71.** — De la contragarantía. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) deberán requerir contragarantías por parte de los socios partícipes en respaldo de los contratos de garantías con ellos celebrados.

El socio partícipe tomador del contrato de garantía recíproca, deberá ofrecer a la S.G.R. algún tipo de contragarantía en respaldo de su operación.

**ARTICULO 72.** — Formas de contrato. El contrato de garantía recíproca es consensual. Se celebrará por escrito, pudiendo serlo por instrumento público o privado con firmas certificadas por escribano público.

**Sección VI:** De los efectos del contrato entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el acreedor

**ARTICULO 73.** — Solidaridad. La Sociedad de Garantía Recíproca responderá solidariamente por el monto de las garantías otorgadas con el deudor principal que afianza, sin derecho a los beneficios de división y excusión de bienes.

**Sección VII:** De los efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los socios

**ARTICULO 74.** — Efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el Socio. La Sociedad de Garantía Recíproca podrá trabar todo tipo de medidas cautelares contra los bienes del socio partícipe -deudor principal- en los siguientes casos:

- a) Cuando fuese intimado al pago;
- b) Si vencida la deuda el deudor no la abonara;
- c) Si disminuyen el patrimonio del deudor, o utilizare sus bienes para afianzar nuevas obligaciones sin consentimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca;
- d) Si el deudor principal quisiera ausentarse del país y no dejare bienes suficientes y libres de todo gravamen para cancelar sus obligaciones;
- e) Cuando el deudor principal incumpliere obligaciones societarias respecto de la Sociedad de

## Garantía Recíproca;

f) Cuando el deudor principal fuera una persona de existencia ideal y no diera cumplimiento a las obligaciones legales para su funcionamiento regular.

**ARTICULO 75.** — Quiebra del socio. Si el socio quiebra antes de cancelar la deuda garantizada, la Sociedad de Garantía Recíproca tiene derecho de ser admitida previamente en el pasivo de la masa concursada.

**ARTICULO 76.** — Subrogación de derechos. La Sociedad de Garantía Recíproca que cancela la deuda de sus socios sólo se subrogará en los derechos, acciones y privilegios del acreedor resarcido en la medida que fuera necesario para el recupero de los importes abonados.

**ARTICULO 77.** — Repetición. Si la Sociedad de Garantía Recíproca ha afianzado una obligación solidaria de varios socios, podrá repetir de cada uno de ellos el total de lo que hubiere pagado.

## Sección VIII: De la extinción del contrato de garantía recíproca

**ARTICULO 78.** — Extinción del contrato de garantía recíproca. El contrato de garantía recíproca se extingue por:

a) La extinción de la obligación principal;

b) Modificación o novación de la obligación principal, sin intervención y consentimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca;

c) Las causas de extinción de las obligaciones en general y las obligaciones accesorias en particular.

## Sección IX: Beneficios impositivos y Banco Central

**ARTICULO 79.** — Beneficios impositivos. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen, gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

a) Exención en el impuesto a las ganancias, ley 20.628 (t.o. 1986 y sus modificaciones) por las utilidades que generen;

b) Exención en el impuesto al valor agregado, texto sustituido por la ley 23.349 y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles de las utilidades imponibles para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades.

**ARTICULO 80.** — Banco Central. En la esfera de su competencia, el Banco Central de la República Argentina dispondrá las medidas conducentes a promover la aceptación de las garantías concedidas por las sociedades de que trata el presente régimen por parte de las entidades financieras que integran el sistema institucionalizado, otorgándoles a las mismas carácter de garantías preferidas autoliquidables en tanto reúnan los requisitos necesarios.

Asimismo el Banco Central de la República Argentina ejercerá las funciones de superintendencia en lo atinente a vinculaciones de las (S.G.R.) con los bancos y demás entidades financieras.

## Sección X: Autoridad de aplicación

**ARTICULO 81.** — La autoridad de aplicación correspondiente al presente título será la que designe el Poder Ejecutivo nacional, que también dictará las normas reglamentarias que fueran necesarias para su cumplimiento y para la fiscalización y supervisión de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) con excepción de lo dispuesto en el artículo 80.

## Sección XI: Disposiciones finales

**ARTICULO 82.** — Ley 19.550. Todas aquellas cuestiones no consideradas específicamente en el Título II de la presente ley se regirán por la Ley de Sociedades Comerciales 19.550 y sus modificaciones.

### TITULO III: RELACIONES DE TRABAJO

#### Sección I: Definición de pequeña empresa

**ARTICULO 83.** — El contrato de trabajo y las relaciones laborales en la pequeña empresa (P.E.) se regularán por el régimen especial de la presente ley.

A los efectos de este Capítulo, pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes:

- a) Su plantel no supere los cuarenta (40) trabajadores.
- b) Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo 104 de esta ley.

Para las empresas que a la fecha de vigencia de esta ley vinieran funcionando, el cómputo de trabajadores se realizará sobre el plantel existente al 1° de enero de 1995.

La negociación colectiva de ámbito superior al de empresa podrá modificar la condición referida al número de trabajadores definida en el segundo párrafo punto a) de este artículo.

Las pequeñas empresas que superen alguna o ambas condiciones anteriores podrán permanecer en el régimen especial de esta ley por un plazo de tres (3) años siempre y cuando no dupliquen el plantel o la facturación indicados en el párrafo segundo de este artículo

#### Sección II: Registro Unico de Personal

**ARTICULO 84.** — Las empresas comprendidas en el presente título podrán sustituir los libros y registros exigidos por las normas legales y convencionales vigentes por un registro denominando "Registro Unico de Personal".

**ARTICULO 85.** — En el Registro Unico de Personal se asentará la totalidad de los trabajadores, cualquiera sea su modalidad de contratación y será rubricado por la autoridad administrativa laboral competente.

**ARTICULO 86.** — En el Registro Unico de Personal quedarán unificados los libros, registros, planillas y demás elementos de contralor que se señalan a continuación:

- a) El libro especial del artículo 52 del Régimen de Contrato de Trabajo (L.C.T., t.o. 1976);
- b) La sección especial establecida en el artículo 13, apartado 1), del decreto 342/92;
- c) Los libros establecidos por la ley 12.713 y su decreto reglamentario 118.755/42 de trabajadores a domicilio;
- d) El libro especial del artículo 122 del Régimen Nacional de Trabajo Agrario de la ley 22.248;

**ARTICULO 87.** — En el Registro Unico de Personal se hará constar el nombre y apellido o razón social del empleador, su domicilio y N° de C.U.I.T., y además se consignarán los siguientes datos:

- a) Nombre y apellido del trabajador y su documento de identidad;
- b) Número de C.U.I.L.;
- c) Domicilio del trabajador;
- d) Estado civil e individualización de sus cargas de familia;
- e) Fecha de ingreso;
- f) Tarea a desempeñar;

- g) Modalidad de contratación;
- h) Lugar de trabajo;
- i) Forma de determinación de la remuneración asignada, monto y fecha de su pago;
- j) Régimen provisional por el que haya optado el trabajador y, en su caso, individualización de su Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (A.F.J.P.).
- k) Toda modificación que se opere respecto de los datos consignados precedentemente y, en su caso, la fecha de egreso.

La autoridad de aplicación establecerá un sistema simplificado de denuncia individualizada de personal a los organismos de seguridad Social.

**ARTICULO 88.** — El incumplimiento de las obligaciones registrales previstas en esta sección o en la ley 20.744 (t.o. 1976) podrá ser sancionado hasta con la exclusión del régimen de la presente ley, además de las penalidades establecidas en las leyes 18.694, 23.771 y 24.013.

La comprobación y el juzgamiento de las omisiones registrales citadas en el apartado anterior se realizará en todo el territorio del país conforme el procedimiento establecido en la ley 18.695 y sus modificatorias.

### Sección III: Modalidades de contratación

**ARTICULO 89.** — Las pequeñas empresas podrán hacer uso de las modalidades de contratación promovidas, previstas en los artículos 43 a 65 de la Ley Nacional de Empleo 24.013, bajo las siguientes condiciones:

- a) No requerirán la previa habilitación por convenio colectivo de trabajo a que se refiere el artículo 30 de la Ley Nacional de Empleo.
- b) No se requerirá el registro de contrato previsto en el artículo 18 inciso b) y 31 de la Ley Nacional de Empleo.
- c) No regirá la indemnización prevista en el artículo 38 de la Ley Nacional de Empleo.

### Sección IV: Disponibilidad colectiva

**ARTICULO 90.** — Los convenios colectivos de trabajo referidos a la pequeña empresa podrán modificar en cualquier sentido las formalidades, requisitos, aviso y oportunidad de goce de la licencia anual ordinaria.

No podrá ser materia de disponibilidad convencional lo dispuesto en el último párrafo del artículo 154 del Régimen de Contrato de Trabajo (L.C.T., texto ordenado 1976).

**ARTICULO 91.** — Los convenios colectivos de trabajo referidos a la pequeña empresa podrán disponer el fraccionamiento de los períodos de pago del sueldo anual complementario siempre que no excedan de tres (3) períodos en el año.

**ARTICULO 92.** — Los convenios colectivos de trabajo referidos a las pequeñas empresas podrán modificar el régimen de extinción del contrato de trabajo.

Para los casos en que dichos convenios introduzcan, en el régimen de extinción, cuentas de capitalización individual, el Poder Ejecutivo Nacional habilitará la utilización de los instrumentos de gestión previstos en el sistema integrado de jubilaciones y pensiones o en el régimen de seguros.

**ARTICULO 93.** — Las resoluciones de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario referidas a la pequeña empresa y decididas por la votación unánime de las representaciones que la integran podrán ejercer iguales disponibilidades a las previstas en los artículos 90 y 91 de esta ley con relación a iguales institutos regulados en el Régimen Nacional de Trabajo Agrario por la ley 22.248.

## Sección V: Movilidad interna

**ARTICULO 94.** — El empleador podrá acordar con la representación sindical signataria del convenio colectivo la redefinición de los puestos de trabajo correspondientes a las categorías determinadas en los convenios colectivos de trabajo.

## Sección VI: Preaviso

**ARTICULO 95.** — En las pequeñas empresas el preaviso se computará a partir del día siguiente al de su comunicación por escrito, y tendrá una duración de un (1) mes cualquiera fuere la antigüedad del trabajador.

Esta norma regirá exclusivamente para los trabajadores contratados a partir de la vigencia de la presente ley.

## Sección VII: Formación profesional

**ARTICULO 96.** — La capacitación profesional es un derecho y un deber fundamental de los trabajadores de las pequeñas empresas, quienes tendrán acceso preferente a los programas de formación continua financiados con fondos públicos.

El trabajador que asista a cursos de formación profesional relacionados con la actividad de la pequeña empresa en la que preste servicios, podrá solicitar a su empleador la adecuación de su jornada laboral a las exigencias de dichos cursos.

Los convenios colectivos para pequeñas empresas deberán contener un capítulo especial dedicado al desarrollo del deber y del derecho a la capacitación profesional.

## Sección VIII: Mantenimiento y regulación de empleo

**ARTICULO 97.** — Las pequeñas empresas, cuando decidan reestructurar sus plantas de personal por razones tecnológicas, organizativas o de mercado, podrán proponer a la asociación sindical signataria del Convenio Colectivo la modificación de determinadas regulaciones colectivas o estatutarias aplicables.

La asociación sindical tiene derecho a recibir la información que sustente las pretensiones de las pequeñas empresas.

Si la pequeña empresa y la asociación sindical acordaran tal modificación, la pequeña empresa no podrá efectuar despidos por la misma causa durante el tiempo que dure la modificación.

**ARTICULO 98.** — Cuando las extinciones de los contratos de trabajo hubieran tenido lugar como consecuencia de un procedimiento preventivo de crisis, el Fondo Nacional de Empleo podrá asumir total o parcialmente las indemnizaciones respectivas o financiar acciones de capacitación y reconversión para los trabajadores despedidos.

## Sección IX: Negociación colectiva

**ARTICULO 99.** — La entidad sindical signataria del convenio colectivo y la representación de la pequeña empresa podrán acordar convenios colectivos de trabajo para el ámbito de estas últimas.

La organización sindical podrá delegar en entidades de grado inferior la referida negociación.

Podrán, asimismo, estipular libremente la fecha de vencimiento de estos convenios colectivos. Si no mediare estipulación convencional en contrario, se extinguirán de pleno derecho a los tres meses de su vencimiento.

**ARTICULO 100.** — Vencido el término de un convenio colectivo de trabajo o sesenta (60) días antes de su vencimiento, cualquiera de las partes signatarias podrá solicitar el inicio de las negociaciones colectivas para el ámbito de la pequeña empresa. A tal fin el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, deberá convocar a las partes.

Las partes están obligadas a negociar de buena fe. Este principio supone los siguientes derechos y obligaciones:

a) Concurrencia a la negociación y a las audiencias;

b) Intercambio de información;

c) Realización de esfuerzos conducentes para arribar a un acuerdo.

**ARTICULO 101.** — En las actividades en las que no existiera un convenio colectivo de trabajo específico para las pequeñas empresas el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social deberá prever que en la constitución de la representación de los empleadores en la comisión negociadora se encuentre representado el sector de la pequeña empresa.

**ARTICULO 102.** — A partir de los seis (6) meses de la entrada en vigencia de la presente ley, será requisito para la homologación por parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social que el convenio colectivo de trabajo contenga un capítulo específico que regule las relaciones laborales en la pequeña empresa, salvo que en la actividad de que se tratare se acreditara la existencia de un convenio colectivo específico para las pequeñas empresas.

**ARTICULO 103.** — Los convenios colectivos de trabajo para pequeñas empresas, durante el plazo de su vigencia, no podrán ser afectados por convenios de otro ámbito.

#### Sección X: Salud y seguridad en el trabajo

**ARTICULO 104.** — Las normas de salud y seguridad en el trabajo deberán considerar, en la determinación de exigencias, el número de trabajadores y riesgos existentes en cada actividad. Igualmente deberán fijar plazos que posibiliten la adaptación gradual de las P.E. a la legislación.

#### Sección XI: Seguimiento y aplicación

**ARTICULO 105.** — Créase una Comisión Especial de Seguimiento encargada de:

a) Evaluar el impacto del Título III de esta ley sobre el empleo, el mercado de trabajo, y la negociación colectiva;

b) Elaborar un informe anual acerca de la evolución de los tres factores del inciso anterior en el ámbito de la pequeña empresa;

c) Determinar el monto de la facturación anual a los efectos previstos en el artículo 83 de esta ley.

Esta Comisión estará integrada por tres (3) representantes de la Confederación General del Trabajo, tres (3) representantes de las organizaciones de pequeños empleadores y el Ministro de Trabajo y Seguridad Social, que presidirá las deliberaciones.

La Comisión Especial de Seguimiento podrá, además:

a) Intervenir como mediador voluntario en los conflictos que pudieran derivarse de la aplicación de este capítulo y que las partes interesadas decidieran someterle;

b) Ser consultada por el Ministro de Trabajo y Seguridad Social con carácter previo a la reglamentación del presente capítulo.

**ARTICULO 106.** — El Poder Ejecutivo nacional establecerá la autoridad de aplicación correspondiente al Título III de la presente ley.

**ARTICULO 107.** — Comuníquese al Poder Ejecutivo. -ALBERTO R. PIERRI. -EDUARDO MENEM. - Juan Estrada. - Edgardo Piuzei.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS QUINCE DIAS DEL MES DE MARZO DEL AÑO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO.

Decreto 415/95 - Bs. As., 23/3/95 - POR TANTO:

Téngase por Ley de la Nación N° 24.467, cúmplase, comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. -MENEM.- José A. Caro Figueroa. - Domingo F.

Cavallo. - Jorge A. Rodríguez. - Carlos V. Corach.

RESOLUCIÓN 675/2002: ÚLTIMA LEY DE PYME

**Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional**

**MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS - Resolución 675/2002**

**Establécese que serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas las que registren determinados valores máximos de ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder.**

**Bs. As., 25/10/2002**

VISTO el Expediente N° 218-000351/2000 del Registro de la ex-SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE ECONOMIA y lo dispuesto en las Leyes N° 25.300 y N° 25.561, el Decreto N° 260 de fecha 8 de febrero de 2002 y las Resoluciones N° 24 de fecha 15 de febrero de 2001 y 22 de fecha 26 de abril de 2001 de la ex -SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE ECONOMIA, y CONSIDERANDO:

Que por Resolución N° 24/2001 esta ex-SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA reglamentó el artículo 1° de la Ley N° 25.300 y creó la metodología a aplicar en función de la variable "ventas anuales", a los efectos de caracterizar la condición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Que, asimismo, la Resolución N° 22/2001 determinó el valor de ventas totales anuales tomando en cuenta el que surja del promedio de los últimos TRES (3) años, contados a partir del último balance o información contable equivalente adecuadamente documentada.

Que la sanción de la Ley N° 25.561 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario ha significado una intempestiva modificación de las condiciones en que se ha venido desarrollando la actividad económica y financiera desde 1991.

Que el Decreto N° 260/02 ha determinado la fluctuación del peso frente a las divisas extranjeras en un mercado libre y único de cambios.

Que, como efecto directo de estas disposiciones, se ha producido una muy importante devaluación del peso argentino que ha impactado en el nivel general de precios.

Que con relación a las recientes modificaciones en el régimen monetario-cambiario y sus implicancias en el mercado, resulta necesario modificar los valores de ventas establecidos en la Resolución N° 24/2001.

Que resulta conveniente elaborar una nueva definición de Pymes que refleje la variación de precios desde diciembre de 2001 hasta septiembre de 2002. Que si bien no puede afirmarse que la totalidad de las empresas participan de igual forma y con idénticas porciones en el mercado mayorista y minorista, la necesidad de contar con una definición de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas actualizada, implica aplicar a los montos vigentes de facturación un coeficiente equivalente al promedio de variación que reflejan los índices mencionados.

Que dicho promedio combinado entre la variación de Índices de Precios Mayoristas, que fue de un CIENTO VEINTIUNO CON VEINTE POR CIENTO (121.20%), y el Índice de Precios Minoristas, que alcanzó un TREINTA Y NUEVE CON SESENTA Y SEIS POR CIENTO (39.66%), asciende aproximadamente al OCHENTA POR CIENTO (80.00%).

Que, por su parte, existen empresas que encuentran su fuente de ingresos en las exportaciones y en consecuencia evidencian importantes diferencias respecto de sus pares no exportadoras.

Que, la facturación de las mismas puede elevarse en mas del doble por la diferencia entre la depreciación del peso y los índices de precios combinados ya señalados, en consecuencia es necesario establecer un adecuado mecanismo que en forma excluyente evalúe dicha particularidad junto con las propias del sector, y le permita al mismo no resultar excluido de la categorización de Micro, Pequeña o Mediana Empresa en caso que demuestre adecuadamente su exclusión por tal motivo.

Que la DIRECCION DE ASUNTOS JURIDICOS del MINISTERIO DE LA PRODUCCION ha tomado la intervención que le compete.

Que esta Secretaría cuenta con las facultades para el dictado de la presente, en virtud de lo dispuesto por el artículo 1° de la Ley N° 25.300.

Por ello,

## EL SECRETARIO DE LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL

### RESUELVE:

Artículo 1°— Sustitúyese el Artículo 1° de la Resolución N° 24 del 15 de febrero de 2001 de la ex -SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE ECONOMIA, estableciéndose que a los efectos de lo dispuesto por el artículo 1° del Título I de la Ley N° 25.300, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS (\$):

Art. 2° — Aquellas empresas que excedan los montos establecidos en el artículo anterior y no califiquen como Micro, Pequeñas o Medianas Empresas, podrán petitionar por vía de excepción ante la Dirección Nacional de Asistencia Financiera dependiente de la SEPyme y DR, su inclusión en dicho estrato empresario. Dicha solicitud sólo procederá en caso que la interesada obtenga alguna parte de sus ingresos en divisas como resultado de exportaciones y siempre que su facturación, tras compensar (o descontar) la cifra que surge de la diferencia entre la depreciación del peso y los índices de precios combinados, se ajuste a los montos señalados en el artículo 1°.

Art. 3° — Comuníquese, publíquese, dése a la DIRECCION NACIONAL DEL REGISTRO OFICIAL y archívese. — Julio E. Massara

**Ley 25.300: LEY DE FOMENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Objeto y definiciones. Acceso al financiamiento. Integración regional y sectorial. Acceso a la información y a los servicios técnicos. Compremipyme. Modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación. Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Modificaciones a la Ley de Cheques. Importe de las multas. Disposiciones finales.

Sancionada: Agosto 16 de 2000. Promulgada Parcialmente: Septiembre 4 de 2000.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc. sancionan con fuerza de Ley:

**LEY DE FOMENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

**Título I: Objeto y definiciones**

**ARTICULO 1°** — La presente ley tiene por objeto el fortalecimiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en el país, mediante la creación de nuevos instrumentos y la actualización de los vigentes, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva.

La autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal contemplando las especificidades propias de los distintos sectores y regiones y con base en los siguientes atributos de las mismas, o sus equivalentes: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo.

No serán consideradas MIPyMEs a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos.

Los beneficios vigentes para la MIPyMEs serán extensivos a las formas asociativas conformadas exclusivamente por ellas, tales como consorcios, uniones transitorias de empresas, cooperativas, y cualquier otra modalidad de asociación lícita.

**Título II: Acceso al financiamiento**

**CAPITULO I :Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa**

**ARTICULO 2°** — Creación y objeto. Créase el Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ("Fonapyme"), con el objeto de realizar aportes de capital y brindar financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley, bajo las modalidades que establezca la reglamentación.

**ARTICULO 3°** — Fideicomiso. A los efectos del artículo anterior, se constituirá un fideicomiso financiero en los términos de la ley 24.441, por el cual, el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía, como fiduciante, encomendará al Banco de la Nación Argentina, que actuará como fiduciario, la emisión de certificados de participación en el dominio fiduciario del Fonapyme, dominio que estará constituido por las acciones y títulos representativos de las inversiones que realice.

La autoridad de aplicación de la presente ley remitirá para aprobación del Poder Ejecutivo el respectivo contrato de fideicomiso.

**ARTICULO 4°** — Certificados de participación. El Banco de la Nación Argentina y la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, utilizan do en este último caso los activos integrantes del Fondo Fiduciario que administra al Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE), deberán asumir el compromiso de suscribir certificados de participación en el Fonapyme por hasta la suma total de cien millones de pesos (\$ 100.000.000) en las proporciones y bajo las condiciones que determine la reglamentación de la presente ley.

Podrán además suscribir certificados de participación del Fonapyme, organismos internacionales, entidades públicas y privadas nacionales o extranjeras, gobiernos provinciales o municipales, en la

medida en que adhieran a los términos generales del fideicomiso instituido por el artículo 3° de la presente ley.

La Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, estará facultada para suscribir los certificados subordinados que emita el Fonapyme.

**ARTICULO 5°** — Comité de inversiones. La elegibilidad de las inversiones a financiar con recursos del Fonapyme estará a cargo de un comité de inversiones compuesto por tantos miembros como se establezca en la reglamentación, quienes serán designados por el Poder Ejecutivo, y de los cuales uno (1) será propuesto, ad hoc, por la provincia en la cual se radique el proyecto bajo tratamiento. La presidencia del comité de inversiones estará a cargo del secretario de la Pequeña y Mediana Empresa o del representante que éste designe.

Las funciones y atribuciones del comité de inversiones serán establecidas por las reglamentación de la presente ley, incluyendo entre otras las de fijar la política de inversión del Fonapyme, establecer los términos y condiciones para el otorgamiento del financiamiento que brinde y actuar como máxima autoridad para la aprobación de los emprendimientos en cada caso.

El comité de inversiones deberá prever mecanismos objetivos de asignación del Fonapyme que garanticen una distribución equitativa de las oportunidades de financiación de los proyectos en todas las provincias del territorio nacional. La selección y aprobación de proyectos deberá efectuarse mediante concursos públicos.

El Banco de la Nación Argentina, como fiduciario del Fonapyme, deberá prestar todos los servicios de soporte administrativo y de gestión que el comité de inversiones le requiera para el cumplimiento de sus funciones.

**ARTICULO 6°** — Duración del Fonapyme. Establécese un plazo de extinción general de veinticinco (25) años para el Fonapyme, a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante ello, el fiduciario conservará los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el Fonapyme hasta la fecha de extinción de esas obligaciones. Facúltase al Poder Ejecutivo a extender la vigencia del Fonapyme por períodos adicionales de veinticinco (25) años, en forma indefinida.

**ARTICULO 7°** — Fideicomisario. El Estado nacional será el destinatario final de los fondos integrantes del Fonapyme en caso de su extinción o liquidación, los cuales deberán destinarse a programas de apoyo al desarrollo de las MIPyMEs.

## CAPITULO II : Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

**ARTICULO 8°** — Creación y objeto. Créase el Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fogapyme) con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíproca y ofrecer garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley, a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las mismas.

Asimismo, podrá otorgar garantías en respaldo de las que emitan los fondos provinciales o regionales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires constituidos por los gobiernos respectivos, cualquiera sea la forma jurídica que los mismos adopten, siempre que cumplan con requisitos técnicos iguales o equivalentes a los de las sociedades de garantía recíproca.

Las garantías directas otorgadas a entidades financieras acreedoras de las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley no podrán superar el veinticinco por ciento (25%) del total de las garantías que pueda otorgar el Fogapyme.

A medida que se vaya expandiendo la creación de sociedades de garantía recíproca, el Fogapyme se irá retirando progresivamente del otorgamiento de garantías directas a los acreedores de MIPyMEs en aquellas regiones que cuenten con una oferta suficiente por parte de dichas sociedades.

El otorgamiento de garantías por parte del Fogapyme será a título oneroso.

**ARTICULO 9°** — Fideicomiso. A los efectos del artículo anterior, se constituirá un fideicomiso en los términos de la ley 24.441, por el cual, el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía, como fiduciante, dispondrá la transmisión en propiedad fiduciaria de los activos a que se refiere el artículo siguiente, para respaldar el otorgamiento de las garantías a que se refiere el artículo anterior.

La autoridad de aplicación de la presente ley remitirá para aprobación del Poder Ejecutivo el respectivo contrato de fideicomiso.

**ARTICULO 10.** — Integración del Fogapyme. El Fogapyme se constituirá mediante un aporte inicial equivalente a pesos cien millones (\$ 100.000.000) en activos que serán provistos por el Banco de la Nación Argentina y por la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, utilizando en este último caso los activos integrantes del fondo fiduciario que administra el Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE), en las proporciones y bajo las condiciones que determine la reglamentación de la presente ley.

Podrán además incrementar dicho fondo los aportes de organismos internacionales, entidades públicas y privadas nacionales o extranjeras, gobiernos provinciales o municipales, en la medida en que adhieran a los términos generales del fideicomiso instituido por el artículo 9° de la presente ley. Los aportes de los gobiernos locales podrán estar dirigidos específicamente al otorgamiento de garantías a empresas radicadas en su jurisdicción.

**ARTICULO 11.** — Comité de Administración. La administración del patrimonio fiduciario del Fogapyme y la elegibilidad de las operaciones a avalar estará a cargo de un comité de administración compuesto por tantos miembros como se establezca en la reglamentación, los cuales serán designados por el Poder Ejecutivo, y cuya presidencia estará a cargo del secretario de la Pequeña y Mediana Empresa o del representante que éste designe.

**ARTICULO 12.** — Las funciones y atribuciones del comité de administración serán establecidas por la reglamentación de la presente ley, incluyendo entre otras la de establecer la política de inversión de los recursos del Fogapyme, fijar los términos, condiciones, y requisitos para regarantizar a las sociedades de garantía recíproca y para otorgar garantías a los acreedores de las MIPyMEs, proponer a la autoridad de aplicación los modelos de instrumentos jurídicos y los niveles de tarifas y comisiones a percibir para el otorgamiento de garantías, establecer las pautas de evaluación de riesgo para el otorgamiento de dichas fianzas y actuar como máxima autoridad para su aprobación en cada caso.

**ARTICULO 13.** — Fiduciario. El Banco de la Nación Argentina será el fiduciario del Fogapyme y deberá prestar todos los servicios de soporte administrativo y de gestión que el comité de administración le requiera para el cumplimiento de sus funciones.

**ARTICULO 14.** — Duración del Fogapyme. Establécese un plazo de extinción general de veinticinco (25) años para el Fogapyme, a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante ello, el fiduciario conservará los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el Fogapyme hasta la fecha de extinción de esas obligaciones. Facúltase al Poder Ejecutivo a extender la vigencia del Fogapyme por períodos adicionales de veinticinco (25) años, en forma indefinida. En caso de que no se extienda la vigencia del Fogapyme, su liquidador será la autoridad de aplicación de la presente ley.

**ARTICULO 15.** — Fideicomisario. El Estado nacional será el destinatario final de los fondos integrantes del Fogapyme en caso de su extinción o liquidación, los cuales deberán destinarse a programas de apoyo al desarrollo de las MIPyMEs.

### CAPITULO III : Sociedades de garantía recíproca

**ARTICULO 16.** — Sustitúyese el artículo 34 de la Ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 34: Límite operativo. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) no podrán asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al cinco por ciento (5%) del valor total del Fondo de Riesgo de cada S.G.R. Tampoco podrán las S.G.R. asignar a obligaciones con el mismo acreedor más del veinticinco por ciento (25%) del valor total del Fondo de Riesgo.

**ARTICULO 17.** — Sustitúyese el artículo 37 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 37: Tipos de socios. La sociedad de garantía recíproca estará constituida por socios partícipes y socios protectores.

Serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones.

A los efectos de su constitución toda sociedad de garantía recíproca deberá contar con un mínimo de socios partícipes que fijará la autoridad de aplicación en función de la región donde se radique

o del sector económico que la conforme.

Serán socios protectores todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores.

Es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.

**ARTICULO 18.** — Sustitúyese el artículo 40 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 40: Exclusión de socios. El socio excluido sólo podrá exigir el reembolso de las acciones conforme al procedimiento y con las limitaciones establecidas en el artículo 47. Los socios protectores no podrán ser excluidos.

**ARTICULO 19.** — Sustitúyese el artículo 42 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 42: Autorización para su funcionamiento. Las autorizaciones para funcionar a nuevas sociedades, así como los aumentos en los montos de los fondos de riesgo de las sociedades ya autorizadas, deberán ajustarse a los procedimientos de aprobación que fija la autoridad de aplicación. La autoridad de aplicación otorgará a cada sociedad de garantía recíproca en formación que lo solicite, una certificación provisoria del cumplimiento de los requisitos que establezca para autorizar su funcionamiento. Previo a la concesión de la autorización efectiva, la sociedad de garantía recíproca deberá haber completado el trámite de inscripción en la Inspección General de Justicia, Registro Público de Comercio o autoridad local competente.

**ARTICULO 20.** — Agrégase como último párrafo del artículo 43 de la ley 24.467 el siguiente:

Contra la resolución que disponga la revocación de la autorización para funcionar podrá interponerse recurso de revocatoria ante la autoridad de aplicación, con apelación en subsidio por parte la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal. Ambos recursos tendrán efectos suspensivo.

**ARTICULO 21.** — Sustituyese el artículo 45 de la ley 24.467 por el siguiente.

Capital Social. El capital social de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) estará integrado por los aportes de los socios y representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos. El estatuto social podrá prever que las acciones sean registrales.

El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria. El capital social podrá variar, sin requerir modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quíntuplo de la misma.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del cincuenta por ciento (50%) del capital social y la de cada socio partícipe no podrá superar el cinco por ciento (5%) del mismo.

**ARTICULO 22.** — Agrégase como último párrafo del artículo 46 de la ley 24.467 el siguiente:

El Fondo de Riesgo podrá asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario en los términos de la ley 24.441, independiente del patrimonio societario de la Sociedad de Garantía Recíproca. Esta podrá recibir aportes por parte de socios protectores que no sean entidades financieras con afectación específica a las garantías que dichos socios determinen, para lo cual deberá celebrar contratos de fideicomiso independientes del fondo de riesgo general. La reglamentación de la presente ley determinará los requisitos que deberán reunir tales aportes y el coeficiente de

expansión que podrán tener en el otorgamiento de garantías. La deducción impositiva en el impuesto a las ganancias correspondientes a estos aportes será equivalente a dos tercios (2/3) de la que correspondiere por aplicación del artículo 79 de la presente ley, con los mismos, plazos, condiciones y requisitos establecidos en dicho artículo.

**ARTICULO 23.** — Sustitúyese el tercer párrafo del artículo 47 de la ley 24.467 por el siguiente:

En el caso de que por reembolso de capital se alterara la participación relativa de los socios partícipes y protectores, la sociedad de garantía recíproca les reembolsará a estos últimos la proporción de capital necesaria para que no se exceda el límite establecido en el último párrafo del artículo 45 de la presente ley.

**ARTICULO 24.** — Agrégase como cuarto párrafo del artículo 47 de la ley 24.467 el siguiente:

La reducción del capital social como consecuencia de la exclusión o retiro de un socio partícipe no requerirá del cumplimiento de lo previsto en el artículo 204, primero párrafo de la ley 19.550 y sus modificatorias, y será resuelta por el Consejo de Administración.

**ARTICULO 25.** — Sustitúyese el artículo 49 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 49. — Cesión de las acciones. Para la cesión de las acciones a terceros no socios se requerirá la autorización del Consejo de Administración y éste la concederá cuando los cesionarios acrediten reunir los requisitos establecidos en los estatutos y asuman las obligaciones que el cedente mantenga con la Sociedad de Garantía Recíproca. Si el cesionario fuera asocio automáticamente asumirá las obligaciones del cedente.

**ARTICULO 26.** — Sustitúyese el artículo 52 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 52. — Reducción del Capital por pérdidas. Los socios deberán compensar con nuevos aportes, según las modalidades y condiciones estipuladas en el artículo 50 de esta ley, cualquier pérdida que afecte el monto del capital fijado estatutariamente o que exceda del treinta y cinco por ciento (35%) de las ampliaciones posteriores. El Consejo de Administración con cargo a dar cuenta a la Asamblea más próxima, podrá hacer uso efectivo de cualquier recurso económico que integre el patrimonio con la finalidad de reintegrar el capital de la sociedad y preservar la continuidad jurídica de la misma.

**ARTICULO 27.** — Sustitúyese el primer párrafo del artículo 55 de la ley 24.467 por el siguiente:

De la asamblea general ordinaria. La asamblea general ordinaria estará integrada por todos los socios de la Sociedad de Garantía Recíproca y se reunirá por lo menos una (1) vez al año o cuando dentro de los términos que disponga la presente ley, sea convocada por el Consejo de Administración.

**ARTICULO 28.** — Sustitúyese el artículo 61 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 61: Consejo de administración. El Consejo de Administración tendrá por función principal la administración y representación de la sociedad y estará integrado por tres (3) personas de las cuales al menos una (1) representará a los socios partícipes y al menos una (1) representará a los socios protectores.

**ARTICULO 29.** — Sustitúyese el artículo 79 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 79: Beneficios impositivos. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

a) Exención en el impuesto a las ganancias, Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, por las utilidades que generen;

b) Exención en el impuesto al valor agregado, Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos (2) años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización. En caso de que no se cumpla el plazo de permanencia mínimo de los aportes en el fondo de riesgo, deberá reintegrarse al balance impositivo del ejercicio fiscal en que tal hecho ocurra el monto de los aportes que hubieran sido deducidos oportunamente, con más los intereses y/o sanciones que pudiere corresponderle de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones.

La deducción impositiva a que alude el párrafo anterior operará por el ciento por ciento (100%) del aporte efectuado, no debiendo superar en ningún caso dicho porcentaje. El grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantía deberá ser como mínimo del ochenta por ciento (80%) como promedio en el período de permanencia de los aportes. En caso contrario, la deducción se reducirá en un porcentaje equivalente a la diferencia entre la efectuada al momento de efectivizar el aporte y el grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías, verificado al término de los plazos mínimos de permanencia de los aportes en el fondo. Dicha diferencia deberá ser reintegrada al balance impositivo del impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal a aquel en que se cumplieron los plazos pertinentes a que alude este artículo, con más los intereses que pudieren corresponder de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones. A los efectos de obtener la totalidad de la deducción impositiva aludida, podrá computarse hasta un (1) año adicional al plazo mínimo de permanencia para alcanzar el promedio del ochenta por ciento (80%) en el grado de utilización del fondo de riesgo, siempre y cuando el aporte se mantenga durante dicho período adicional. La autoridad de aplicación determinará la fórmula aplicable para el cálculo del grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías.

Todos los beneficios impositivos instituidos por el presente artículo serán extensivos bajo las mismas condiciones a los fondos de garantía provinciales o regionales constituidos por los gobiernos respectivos, existentes o que se creen en el futuro.

**ARTICULO 30.** — Sustitúyese el artículo 80 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 80. — Banco Central. En la esfera de su competencia y en el marco de las disposiciones de la presente ley, el BCRA dispondrá las medidas conducentes a promover la aceptación de las garantías concedidas por las sociedades de que trata el presente régimen por parte de las entidades financieras que integran el sistema institucionalizado, otorgándoles a las mismas el carácter de garantías preferidas autoliquidables.

Asimismo el BCRA ejercerá las funciones de superintendencia en lo atinente a vinculaciones de las S.G.R. con los bancos y demás entidades financieras.

**ARTICULO 31.** — Agrégase como inciso c) del artículo 12 del texto del impuesto a la ganancia mínima presunta aprobado por el

artículo 6° de la ley 25.063 el siguiente:

c) El valor de los montos correspondientes a los bienes que integran el fondo de riesgo en los casos en que los sujetos del gravamen sean sociedades de garantía recíproca regidas por la ley 24.467. La liquidación y el pago del tributo sobre esos bienes quedará a cargo de quienes hubieran efectuado los respectivos aportes y que resultan ser sus efectivos titulares.

#### **CAPITULO IV : Régimen de bonificación de tasas**

**ARTICULO 32.** — Sustitúyese el artículo 3° de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 3°: Institúyese un régimen de bonificación de tasas de interés para las micro, pequeñas y medianas empresas, tendiente a disminuir el costo del crédito. El monto de dicha bonificación será establecido en la respectiva reglamentación.

Se favorecerá con una bonificación especial a las MIPyMEs nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

- a) Regiones en las que se registren tasas de crecimiento de la actividad económica inferiores a la media nacional;
- b) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

**ARTICULO 33.** — La autoridad de aplicación procederá a distribuir el monto total anual que se asigne al presente régimen, en forma fraccionada y en tantos actos como estime necesario y conveniente, adjudicando los cupos de créditos a las entidades financieras que ofrezcan las mejores condiciones a los solicitantes.

**ARTICULO 34.** — Las entidades financieras no podrán ser adjudicatarias de nuevos cupos de crédito hasta tanto hubiesen acordado préstamos por el equivalente a un porcentaje determinado por la autoridad de aplicación de los montos que les fueran asignados.

Quedan excluidas de los beneficios del presente capítulo las operaciones crediticias destinadas a refinanciar pasivos en mora o que correspondan a créditos otorgados con tasas bonificadas. Las entidades financieras participantes deberán comprometerse a brindar un tratamiento igualitario para todas las empresas, hayan sido o no previamente clientes de ellas, y no podrán establecer como condición para el otorgamiento de los préstamos a tasa bonificada la contratación de otros servicios ajenos a aquellos.

#### **Título III : Integración regional y sectorial**

**ARTICULO 35.** — Sustitúyese el artículo 13 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 13: La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía organizará una red de agencias regionales de desarrollo productivo que tendrá por objeto brindar asistencia homogénea a las MIPyMEs en todo el territorio nacional. Para ello dicha secretaría queda facultada para suscribir acuerdos con las provincias y con otras instituciones públicas o privadas que brindan servicios de asistencia a las MIPyMEs o que deseen brindarlos, que manifiesten su interés en integrar la red.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía privilegiará y priorizará la articulación e integración a la red de aquellas agencias dependientes de los gobiernos provinciales y centros empresariales ya existentes en las provincias. Todas las instituciones que suscriban los convenios respectivos deberán garantizar que las agencias de la red cumplan con los requisitos que oportunamente dispondrá la autoridad de aplicación.

Las agencias que conforman la red funcionarán como ventanilla de acceso a todos los

instrumentos y programas actuales y futuros de que disponga la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía para asistir a las MIPyMEs. También las agencias promoverán la articulación de todos los actores públicos y privados que se relacionan con el desarrollo productivo y entenderán, a nivel de diagnóstico y formulación de propuestas, en todos los aspectos vinculados al desarrollo regional, tales como problemas de infraestructura y de logística que afecten negativamente el desenvolvimiento de las actividades productoras de bienes y servicios de la región.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía queda facultada, además, para celebrar convenios con otras áreas del Estado nacional con el objeto de que la información y/o los servicios que produzcan destinados a las MIPyMEs puedan ser incorporados al conjunto de instrumentos que ofrecerán las agencias.

Los contratos de fideicomiso mencionados en los artículos 3° y 9° de la Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, preverán una asignación de fondos para la instalación y puesta en marcha de la red de agencias regionales por hasta la suma de cinco millones de pesos (\$ 5.000.000).

Los principios que regirán el desarrollo y el funcionamiento de la red son los de colaboración y cooperación institucional, asociación entre el sector público y el sector privado, y cofinanciamiento entre la Nación, las provincias, el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los municipios.

#### **Título IV : Acceso a la información y a los servicios técnicos**

**ARTICULO 36.** — Sustitúyese el artículo 12 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 12: Créase un sistema de información MIPyME que operará con base en las agencias regionales, que se crearán de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 13 de la presente. El sistema de información MIPyME tendrá por objetivo la recolección y difusión de información comercial, técnica y legal que se juzgue de interés para la micro, pequeña y mediana empresa. Las instituciones públicas y privadas que adhieran a la red de agencias regionales según lo dispuesto en el artículo 13 de la presente ley, se comprometerán a contribuir al sistema de información MIPyME proporcionando los datos locales y regionales para la red.

**ARTICULO 37.** — La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía coordinará, con las instituciones que adhieran a la red de agencias regionales, sistemas de apoyo a la prestación de asistencia técnica a las MIPyMEs.

El financiamiento de dicha asistencia provendrá de los programas e instrumentos con que cuenta la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y los que incorpore en el futuro, de los aportes que decidieren realizar las provincias, los municipios y otras instituciones integrantes de la red, y de los pagos de las propias empresas beneficiarias.

Los principios que regirán el desarrollo y funcionamiento de estos sistemas de apoyo son los de fortalecimiento de la capacidad técnica regional y local, y de intercambio de conocimientos y experiencias entre los distintos nodos de la red.

**ARTICULO 38.** — Créase el Registro de Consultores MIPyME en el que deberán inscribirse los profesionales que deseen ofrecer servicios mediante la utilización de instrumentos y programas de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. La inscripción en dicho registro permanecerá abierta con carácter permanente para todos aquellos postulantes que reúnan los requisitos profesionales mínimos que, con carácter general, establezca la autoridad de aplicación.

Dicha secretaría implementará un sistema de entrenamiento y capacitación de los consultores en el

uso de los diferentes instrumentos de fomento, así como en el desarrollo de aptitudes para satisfacer las necesidades específicas de las MIPyMEs.

Las provincias y el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires podrán adherir al registro y al sistema de entrenamiento y capacitación, para incluir a todos los prestadores de servicios de asistencia técnica de la red.

#### **Título V : Comprimipyme**

**ARTICULO 39.** — Las jurisdicciones y entidades del sector público nacional comprendidas en el artículo 8° de la ley 24.156 deberán otorgar un derecho de preferencia del cinco por ciento (5%) para igualar la mejor oferta y ser adjudicatarias de las licitaciones o concursos para la provisión de bienes o servicios, a las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley que ofrezcan bienes o servicios producidos en el país.

**Complementariamente, establécese un porcentaje de al menos un diez por ciento (10%) en las licitaciones y concursos relativos a la adquisición de bienes y servicios donde solamente compitan empresas MIPyMES.**

Los pliegos de las licitaciones y concursos en la porción MIPyME deberán estar redactados en condiciones comprensibles y según una normativa que facilite la cotización por parte de las MIPyMES.

**ARTICULO 40.** — Facúltase al Poder Ejecutivo para establecer un régimen de compras que permita a los citados organismos contemplar ofertas por volúmenes parciales, con el propósito de facilitar e incrementar la participación de las MIPyMEs en la adjudicación de las licitaciones y concursos relativos a la adquisición de bienes y servicios en cantidades acordes con su escala de producción.

**ARTICULO 41.** — Invítase a las provincias y al Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a adoptar en sus respectivos ámbitos medidas similares a la prevista en el presente título.

#### **Título VI : Modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación**

**ARTICULO 42.** — Sustitúyese el artículo 2° de la ley 22.317 y sus modificaciones por el siguiente:

Artículo 2°: El monto del crédito fiscal al que se refiere el artículo 1° se determinará de acuerdo con lo establecido por los artículos 3° y 4°, y en ningún caso podrá exceder el ocho por mil (8‰), con la excepción prevista por el segundo párrafo del artículo 4° de la presente ley, de la suma total de los sueldos, salarios y remuneraciones en general por servicios prestados, abonados al personal ocupado en establecimientos industriales, comerciales, de servicios y de producción rural o minera, sin tener en cuenta la clase de trabajo que aquél realiza.

**ARTICULO 43.** — Agrégase al artículo 4° de la ley 22.317, el párrafo siguiente:

Para el cupo anual administrado, destinado a la capacitación efectuada por las micro, pequeñas y medianas empresas, cualquiera fuere el organismo administrador de dicho cupo, el monto de los certificados a que alude el artículo 3° de la presente ley no podrá en ningún caso superar el ocho por ciento (8%) de la suma total de los sueldos y remuneraciones en general por servicios prestados, correspondientes a los últimos doce (12) meses, abonados al personal ocupado en los establecimientos empresariales y sin tener en cuenta la clase de trabajo que aquél realice.

#### **Título VII : Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas**

**ARTICULO 44.** — Créase el Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, el que se integrará con:

- a) Los ministros de Producción de las provincias y del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, o los ministros o secretarios que, en el ámbito de cada jurisdicción, tengan asignadas las competencias referidas a los sujetos contemplados en la presente ley;
- b) El secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación.

**ARTICULO 45.** — El Consejo Federal creado por el artículo anterior será el ámbito de coordinación entre las distintas jurisdicciones de las políticas relativas a la promoción de las MIPyMEs en todo el territorio nacional.

Su misión principal será definir objetivos comunes y unificar criterios entre las diversas jurisdicciones, cooperando en la consolidación de los mismos y velando por una equitativa aplicación de los instrumentos de fomento a las MIPyMEs en todo el territorio nacional.

**ARTICULO 46.** — El Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas estará compuesto por los siguientes órganos:

- a) La asamblea federal será el órgano superior del consejo y estará integrada por las personas designadas por cada jurisdicción conforme lo establecido en el artículo 44, y su presidencia será ejercida por el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación;
- b) El comité ejecutivo, que desenvolverá sus actividades en el marco de las resoluciones adoptadas por la asamblea federal, estará integrado por los miembros que establezca la asamblea federal y el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación. Los miembros del comité ejecutivo, durarán dos años en sus funciones y la presidencia del mismo será ejercida por el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación.

**ARTICULO 47.** — La asamblea federal del Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se reunirá como mínimo, tres (3) veces por año y deberá ser convocada por su presidente. En su primera reunión la asamblea federal confeccionará el reglamento de funcionamiento del Consejo Federal de las MIPyMEs.

**ARTICULO 48.** — Serán funciones del Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas:

- a) Actuar como órgano de asesoramiento de los gobiernos nacional y provinciales en temas relativos a las MIPyMEs;
- b) Promover la adopción de normas nacionales y provinciales que favorezcan el desarrollo de los sujetos comprendidos en la presente ley;
- c) Opinar sobre los proyectos relativos a las MIPyMEs que sometan a su consideración los gobiernos nacional y provinciales;
- d) Promover la homogeneización de las legislaciones provinciales y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires relativa a los sujetos comprendidos en la presente ley;
- e) Proponer mecanismos para la implementación coordinada de esquemas de simplificación de trámites para las MIPyMEs en los niveles nacional, provincial y municipal;
- f) Efectuar el seguimiento de la implementación de la red de agencias regionales de desarrollo productivo y del Sistema de Información MIPyMEs creados por la presente ley;
- g) Proponer criterios de distribución de fondos entre jurisdicciones que se efectúe como consecuencia de las políticas establecidas en la presente ley;
- h) Evaluar la calidad de los servicios públicos suministrados a las MIPyMEs;
- i) Administrar programas especiales llevados a cabo con fondos que le sean asignados o provengan de convenios celebrados con organismos nacionales e internacionales destinados a prestar servicios a las MIPyMEs;
- j) Celebrar convenios, relativos a las competencias que tiene asignadas, con organismos nacionales o extranjeros.

**ARTICULO 49.** — Sustitúyese el último párrafo del artículo 2° de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El cheque rechazado por motivos formales generará una multa a cargo de los titulares de la cuenta corriente, que se depositará en la forma prevista por el artículo 62, equivalente al cinco por mil (5%) de su valor, con un mínimo de pesos diez (\$ 10) y un máximo de pesos cinco mil (\$ 5.000). La autoridad de aplicación dispondrá el cierre de la cuenta corriente sobre la que se giren tales cheques cuando excedan el número que determine la reglamentación o cuando la multa no haya sido satisfecha. La multa será reducida en el cincuenta por ciento (50%) cuando se acredite fehacientemente ante el girado haberse pagado el cheque dentro de los quince (15) días corridos de haber sido notificado el rechazo o cuando el cheque hubiese sido pagado por el girado mediante una segunda presentación del tenedor.

**ARTICULO 50.** — Sustitúyese el último párrafo del artículo 55 de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El girado en este caso, no podrá demorar el registro del cheque más de quince (15) días corridos.

**ARTICULO 51.** — Sustitúyese el tercer párrafo del artículo 62 de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El librador de un cheque rechazado por falta de fondos o sin autorización para girar en descubierto será sancionado con una multa equivalente al uno por ciento (1%) del valor del cheque, con un mínimo de pesos cincuenta (\$ 50) y un máximo de pesos diez mil (\$ 10.000). El girado está obligado a debitar el monto de la multa de la cuenta del librador. En caso de no ser satisfecha dentro de los treinta (30) días del rechazo, ocasionará el cierre de la cuenta corriente e inhabilitación.

**ARTICULO 52.** — **El Poder Ejecutivo nacional y el Honorable Congreso de la Nación deberán incluir en las futuras leyes de presupuesto las partidas necesarias para la ejecución de los programas de discapacidad que garanticen como mínimo el nivel de la recaudación del año 1999 según lo establecido por la ley 24.452.**

El Poder Ejecutivo nacional garantizará la ejecución presupuestaria de los programas de discapacidad para el ejercicio actual incluidos en el presupuesto vigente.

#### **Título IX: Disposiciones finales**

**ARTICULO 53.** — Comisión Bicameral. Créase una Comisión Bicameral que tendrá por objeto el seguimiento de las disposiciones de la presente ley.

La Comisión se conformará con tres (3) integrantes de la H. Cámara de Diputados de la Nación y tres (3) integrantes del H. Senado de la Nación que serán designados dentro de los treinta (30) días de promulgada la presente.

La Comisión podrá requerir información, formular observaciones, producir propuestas y efectuar las recomendaciones que estime pertinente, a los efectos de cumplir con su cometido, tanto al comité de inversión del Fonapyme, al comité de administración del Fogapyme como a la propia autoridad de aplicación de la presente ley.

**ARTICULO 54.** — Facúltase al Poder Ejecutivo para establecer formas y procedimientos que faciliten al Estado nacional brindar financiación a largo plazo y asociarse con el capital privado a los fines establecidos en la presente ley.

**ARTICULO 55.** — Designase autoridad de aplicación a la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, la que deberá elevar al Poder Ejecutivo el proyecto de reglamentación de la presente ley.

**ARTICULO 56.** — Comuníquese al Poder Ejecutivo.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES,  
A LOS DIECISEIS DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO DOS MIL.

—REGISTRADO BAJO EL N° 25.300—

RAFAEL PASCUAL. — JOSE GENOUD. — Guillermo Aramburu. — Mario L. Pontaquarto.

**NOTA: LOS TEXTOS EN NEGRITA FUERON OBSERVADOS.**

## **FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA Y LA CONSTRUCCIÓN**

**Ley N° 24.441:** Sancionada: Diciembre 22 de 1994. Promulgada: Enero 9 de 1995.

El senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina, reunidos en Congreso, etc. sancionan con fuerza de Ley:

### **TITULO I: Del fideicomiso**

#### **CAPITULO I**

**ARTICULO 1°** — Habrá 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.

**ARTICULO 2°** — El contrato deberá individualizar al beneficiario, quien podrá ser una persona física o jurídica, que puede o no existir al tiempo del otorgamiento del contrato; en este último caso deberán constar los datos que permitan su individualización futura.

Podrá designarse más de un beneficiario, los que salvo disposición en contrario se beneficiarán por igual; también podrán designarse beneficiarios sustitutos para el caso de no aceptación, renuncia o muerte.

Si ningún beneficiario aceptare, todos renunciaren o no llegaren a existir, se entenderá que el beneficiario es el fideicomisario. Si tampoco el fideicomisario llegara a existir, renunciare o no aceptare, el beneficiario será el fiduciante.

El derecho del beneficiario puede transmitirse por actos entre vivos o por causa de muerte, salvo

disposición en contrario del fiduciante.

**ARTICULO 3º** — El fideicomiso también podrá constituirse por testamento, extendido en alguna de las formas previstas por el Código Civil, el que contendrá al menos las enunciaciones requeridas por el artículo 4. En caso de que el fiduciario designado por testamento no aceptare se aplicará lo dispuesto en el artículo 10 de la presente ley.

## CAPITULO II : El fiduciario

**ARTICULO 4º** — El contrato también deberá contener:

a) La individualización de los bienes objeto del contrato. En caso de no resultar posible tal individualización a la fecha de la celebración del fideicomiso, constará la descripción de los requisitos y características que deberán reunir los bienes;

b) La determinación del modo en que otros bienes podrán ser incorporados al fideicomiso;

c) El plazo o condición a que se sujeta el dominio fiduciario, el que nunca podrá durar más de treinta (30) años desde su constitución, salvo que el beneficiario fuere un incapaz, caso en el que podrá durar hasta su muerte o el cese de su incapacidad;

d) El destino de los bienes a la finalización del fideicomiso;

e) Los derechos y obligaciones del fiduciario y el modo de sustituirlo si cesare.

**ARTICULO 5º** — El fiduciario podrá ser cualquier persona física o jurídica. Sólo podrán ofrecerse al público para actuar como fiduciarios las entidades financieras autorizadas a funcionar como tales sujetas a las disposiciones de la ley respectiva y las personas jurídicas que autorice la Comisión Nacional de Valores quien establecerá los requisitos que deban cumplir.

**ARTICULO 6º** — El fiduciario deberá cumplir las obligaciones impuestas por la ley o la convención con la prudencia y diligencia del buen hombre de negocios que actúa sobre la base de la confianza depositada en él.

**ARTICULO 7º** — El contrato no podrá dispensar al fiduciario de la obligación de rendir cuentas, la que podrá ser solicitada por el beneficiario conforme las previsiones contractuales ni de la culpa o dolo en que pudieren incurrir él o sus dependientes, ni de la prohibición de adquirir para sí los bienes fideicomitados.

En todos los casos los fiduciarios deberán rendir cuentas a los beneficiarios con una periodicidad no mayor a un (1) año.

**ARTICULO 8º** — Salvo estipulación en contrario, el fiduciario tendrá derecho al reembolso de los gastos y a una retribución. Si ésta no hubiese sido fijada en el contrato, la fijará el juez teniendo en consideración la índole de la encomienda y la importancia de los deberes a cumplir.

**ARTICULO 9º** — El fiduciario cesará como tal por:

a) Remoción judicial por incumplimiento de sus obligaciones, a instancia del fiduciante; o a pedido del beneficiario con citación del fiduciante;

b) Por muerte o incapacidad judicialmente declarada si fuera una persona física;

c) Por disolución si fuere una persona jurídica;

d) Por quiebra o liquidación;

e) Por renuncia si en el contrato se hubiese autorizado expresamente esta causa. La renuncia tendrá efecto después de la transferencia del patrimonio objeto del fideicomiso al fiduciario sustituto.

**ARTICULO 10.** — Producida una causa de cesación del fiduciario, será reemplazado por el sustituto designado en el contrato o de acuerdo al procedimiento previsto por él. Si no lo hubiere o no aceptare, el juez designará como fiduciario a una de las entidades autorizadas de acuerdo a lo previsto en el artículo 19. Los bienes fideicomitados serán transmitidos al nuevo fiduciario.

### CAPITULO III: Efectos del fideicomiso

**ARTICULO 11.** — Sobre los bienes fideicomitados se constituye una propiedad fiduciaria que se rige por lo dispuesto en el título VII del libro III del Código Civil y las disposiciones de la presente ley cuando se trate de cosas, o las que correspondieren a la naturaleza de los bienes cuando éstos no sean cosas.

**ARTICULO 12.** — El carácter fiduciario del dominio tendrá efecto frente a terceros desde el momento en que se cumplan las formalidades exigibles de acuerdo a la naturaleza de los bienes respectivos.

**ARTICULO 13.** — Cuando se trate de bienes registrables, los registros correspondientes deberán tomar razón de la transferencia fiduciaria de la propiedad a nombre del fiduciario. Cuando así resulte del contrato, el fiduciario adquirirá la propiedad fiduciaria de otros bienes que adquiera con los frutos de los bienes fideicomitados o con el producto de actos de disposición sobre los mismos, dejándose constancia de ello en el acto de adquisición y en los registros pertinentes.

**ARTICULO 14.** — Los bienes fideicomitados constituyen un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante. La responsabilidad objetiva del fiduciario emergente del artículo 1113 del Código Civil se limita al valor de la cosa fideicomitada cuyo riesgo o vicio fuese causa del daño si el fiduciario no pudo razonablemente haberse asegurado.

**ARTICULO 15.** — Los bienes fideicomitados quedarán exentos de la acción singular o colectiva de los acreedores del fiduciario. Tampoco podrán agredir los bienes fideicomitados los acreedores del fiduciante, quedando a salvo la acción de fraude. Los acreedores del beneficiario podrán ejercer sus derechos sobre los frutos de los bienes fideicomitados y subrogarse en sus derechos.

**ARTICULO 16.** — Los bienes del fiduciario no responderán por las obligaciones contraídas en la ejecución del fideicomiso, las que sólo serán satisfechas con los bienes fideicomitados. La insuficiencia de los bienes fideicomitados para atender a estas obligaciones, no dará lugar a la declaración de su quiebra. En tal supuesto y a falta de otros recursos provistos por el fiduciante o el beneficiario según visiones contractuales, procederá a su liquidación, la que estará a cargo del fiduciario, quien deberá enajenar los bienes que lo integren y entregará el producido a los acreedores conforme al orden de privilegios previstos para la quiebra; si se tratase de fideicomiso financiero regirán en lo pertinente las normas del artículo 24.

**ARTICULO 17.** — El fiduciario podrá disponer o gravar los bienes fideicomitados cuando lo requieran los fines del fideicomiso, sin que para ello sea necesario el consentimiento del fiduciante o del beneficiario, a menos que se hubiere pactado lo contrario.

**ARTICULO 18.** — El fiduciario se halla legitimado para ejercer todas las acciones que correspondan para la defensa de los bienes fideicomitados, tanto contra terceros como contra el beneficiario.

El juez podrá autorizar al fiduciante o al beneficiario a ejercer acciones en sustitución del fiduciario, cuando éste no lo hiciera sin motivo suficiente.

### CAPITULO IV : Del fideicomiso financiero

**ARTICULO 19.** — 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 beneficiario son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos.

Dichos certificados de participación y títulos de deudo serán considerados títulos valores y podrán ser objeto de oferta pública.

La Comisión Nacional de Valores será autoridad de aplicación respecto de los fideicomisos financieros, pudiendo dictar normas reglamentarias.

**ARTICULO 20.** — El contrato de fideicomiso deberá contener las previsiones del artículo 4 y las condiciones de emisión de los certificados de participación o títulos representativos de deuda.

### CAPITULO V : De los certificados de participación y títulos de deuda

**ARTICULO 21.** — Los certificados de participación serán emitidos por el fiduciario. Los títulos representativos de deuda garantizados por los bienes fideicomitados podrán ser emitidos por el fiduciario o por terceros, según fuere el caso. Los certificados de participación y los títulos representativos de deuda podrán ser al portador o nominativos, endosables o no, o escriturales conforme al artículo 8 y concordantes de la ley 23.576 (con las modificaciones de la ley 23.962). Los certificados serán emitidos en base a un prospecto en el que constarán las condiciones de la emisión, y contendrá las enunciaciones necesarias para identificar el fideicomiso al que pertenecen, con somera descripción de los derechos que confieren.

Podrán emitirse certificados globales de los certificados de participación, para su inscripción en regímenes de depósito colectivo. A tal fin se considerarán definitivos, negociables y divisibles.

**ARTICULO 22.** — Pueden emitirse diversas clases de certificados de participación con derechos diferentes. Dentro de cada clase se otorgarán los mismos derechos. La emisión puede dividirse en series.

#### **CAPITULO VI :** De la insuficiencia del patrimonio fideicomitado en el fideicomiso financiero

**ARTICULO 23.** — En el fideicomiso financiero del capítulo IV, en caso de insuficiencia del patrimonio fideicomitado, si no hubiere previsión contractual, el fiduciario citará a asamblea de tenedores de títulos de deuda, lo que se notificará mediante la publicación de avisos en el Boletín Oficial y un diario de gran circulación del domicilio del fiduciario, la que se celebrará dentro del plazo de sesenta días contados a partir de la última publicación, a fin de que la asamblea resuelva sobre las normas de administración y liquidación del patrimonio.

**ARTICULO 24.** — Las normas a que se refiere el artículo precedente podrán prever:

- a) La transferencia del patrimonio fideicomitado como unidad a otra sociedad de igual giro;
- b) Las modificaciones del contrato de emisión, las que podrán comprender la remisión de parte de las deudas o la modificación de los plazos, modos o condiciones iniciales;
- c) La continuación de la administración de los bienes fideicomitados hasta la extinción del fideicomiso;
- d) La forma de enajenación de los activos del patrimonio fideicomitado;
- e) La designación de aquel que tendrá a su cargo la enajenación del patrimonio como unidad o de los activos que lo conforman;
- f) Cualquier otra materia que determine la asamblea relativa a la administración o liquidación del patrimonio separado.

La asamblea se considerará válidamente constituida cuando estuviesen presentes tenedores de títulos que representen como mínimo dos terceras partes del capital emitido y en circulación; podrá actuarse por representación con carta poder certificada por escribano público, autoridad judicial o banco; no es necesaria legalización.

Los acuerdos deberán adoptarse por el voto favorable de tenedores de títulos que representen, a lo menos, la mayoría absoluta del capital emitido y en circulación, salvo en el caso de las materias indicadas en el inciso b) en que la mayoría será de dos terceras partes (2/3) de los títulos emitidos y en circulación.

Si no hubiese quórum en la primera citación se deberá citar a una nueva asamblea la cual deberá celebrarse dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha fijada para la asamblea no efectuada; ésta se considerará válida con los tenedores que se encuentren presentes. Los acuerdos deberán adoptarse con el voto favorable de títulos que representen a lo menos la mayoría absoluta del capital emitido y en circulación.

#### **CAPITULO VII :** De la extinción del fideicomiso

**ARTICULO 25.** — El fideicomiso se extinguirá por:

- a) El cumplimiento del plazo o la condición a que se hubiere sometido o el vencimiento del plazo máximo legal;
- b) La revocación del fiduciante si se hubiere reservado expresamente esa facultad; la revocación no tendrá efecto retroactivo;
- c) Cualquier otra causal prevista en el contrato.

**ARTICULO 26.** — Producida la extinción del fideicomiso, el fiduciario estará obligado a entregar los bienes fideicomitados al fideicomisario o a sus sucesores, otorgando los instrumentos y contribuyendo a las inscripciones registrables que correspondan.

# **“Bibliografía Consultada”**

## **BIBLIOGRAFÍA:**

- > “Fundamentos de Finanzas Corporativas” de Stephen A. Ross
  
- > “Preparación y Evaluación de Proyectos” del autor Sr. Nassir Sapag Chain.
  
- > “Financiación de Proyectos”. Carlos Gerscovich. Ediciones Depalma
  
- > “Principios de Finanzas Corporativas” de Brealey y Myers.
  
- > “Ley 25.248 Comentada”. Ediciones Depalma.
  
- > “Principios de Administración”. Héctor Felipe Alvarez.
  
- > Boletín Estadístico del Banco Central de la República Argentina de Julio – Diciembre del año 1990. Año XXXIII.
  
- > Boletín Estadístico del Banco Central de la República Argentina de Octubre del año 1994.
  
- > Boletín Estadístico del Banco Central de la República Argentina de Diciembre del año 1998.
  
- > Como Crear mi Propia Empresa. Cecilia Luchia-Puig. Ediciones Macchi.
  
- > Páginas Web
  - > [www.lanacion.com.ar](http://www.lanacion.com.ar)
  
  - > [www.clarin.com.ar](http://www.clarin.com.ar)
  
  - > [www.infoleg.gov.ar](http://www.infoleg.gov.ar)
  
  - > [www.cnv.gov.ar](http://www.cnv.gov.ar)
  
  - > [www.lavoz.com.ar](http://www.lavoz.com.ar)

# **“Glosario”**

**Cheques de pago diferido:**

Se negocian en la Bolsa de Comercio a tasas más bajas que las de un crédito bancario (entre 6% y 7% anual). Las Pyme ofrecen en la Bolsa sus cheques, cuyo pago está garantizado por la propia empresa o por una Sociedad de Garantías Recíproca (constituida entre las Pyme e inversores para otorgar certificados de garantía a las empresas integrantes, agilizando su acceso al financiamiento al avalar la operación crediticia).

**Costo Hundido:**

Costo en el cual ya se ha incurrido y que no puede ser eliminado, por lo cual no debe considerarse en una decisión de inversión.

**Costo de Oportunidad:**

Alternativa más valiosa que se abandona si se emprende una inversión en particular.

**Default:**

Incumplimiento. Fallo en el cumplimiento de una demanda por parte del estado nacional con respecto a sus acreedores nacionales como internacionales.

**Economía:**

Ciencia social, que estudia el comportamiento del hombre en cuanto efectúa una actividad económica y trata de proveerle las indicaciones más correctas para que realice una asignación eficiente de los recursos en relación a sus necesidades.

**Efecto colateral:**

Desbordamientos buenos o malos generados por la empresa en los flujos futuros de efectivos del nuevo proyecto realizado.

**Erosión:**

Flujos de Efectivo de un nuevo proyecto que se generan a expensas de los proyectos actuales de la empresa.

**Factoring:**

Se trata de la venta de facturas a cobrar de una empresa a una compañía especializada en ofrecer este servicio, la que se compromete a adelantarle dinero a cambio de quedarse con la cobranza de las facturas a su vencimiento. A pesar de que obtienen los fondos más rápido, todavía son pocas las empresas Pymes que recurren al factoring.

**Fideicomisos:**

Con este instrumento, las empresas, en forma individual o conjunta, pueden obtener

fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio, y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria, para que sean transformados en activos financieros líquidos para su negociación en el mercado bursátil.

**Flujo de Efectivo:**

Se refiere a la diferencia que existe entre el número de pesos que se recibieron y los que salieron de la empresa.

**Flujo de Efectivo Incremental:**

Diferencia entre los flujos de efectivo futuros que se lograrían con un proyecto y aquellos que se obtendrían sin emprenderlo.

**IERAL:**

El Instituto de Estudios económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana, es un centro de investigación económica, ubicado en la ciudad de Córdoba, el que está conformado por economistas y profesionales de otras disciplinas como ingenieros, contadores y médicos, entre otros. Las principales áreas de estudio, son: Política Agropecuaria, Política Industrial y Minera, Economía Laboral, Organización Institucional y Economía de la Justicia, Política Financiera, Comercio Exterior y mercosur, Economías Regionales, Economía Monetaria y Fiscal, etc.

**INDEC:**

Instituto Nacional de Estadística y Censos

**Leasing:**

Es una forma de financiar la adquisición de un activo, mediante la cual se compromete una serie de pagos futuros, bajo la forma de arrendamiento, con la opción de compra junto con el pago de la última cuota. Es el mecanismo a través del cual una empresa alquila un bien con opción a compra. El banco que participa de la operación compra el bien y lo alquila a la empresa que contrata el servicio durante un cierto lapso (de 3 a 5 años para equipos y maquinarias) y al final de este período la empresa tiene la opción de pagar el valor residual y quedarse con el bien.

**Política Económica:**

Es la acción económica destinada a corregir rumbos, tendencias o a generar determinados efectos

**Principio de Individualidad:**

Supuesto que afirma que la evaluación de un proyecto puede basarse en los flujos de efectivo incrementales de dicho proyecto.

**Sine qua non:**

Deriva del latín y significa “sin la cual no”

**Utilidad:**

Excedentes del importe de las ventas sobre el importe de los gastos.

**Warrants:**

Son préstamos garantizados por mercaderías (materias primas, manufacturas o maquinarias). La empresa especializada emite un documento que garantiza las mercaderías que recibió en depósito (warrant), y la empresa obtiene con ese documento un préstamo en el banco. El plazo máximo de los mismos es de 180 días y pueden ser renovables.

-----  
[1] Fuente: INDEC – Datos Censo 2001.

[2] Esta información no fue proporcionada por la Secretaria de Industria por no existir en la actualidad.

[3] Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de la República Argentina. Diciembre de 1994. Pág.: 109

[4] Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de la República Argentina. Marzo del 2003. página: Loc-dis-5-nn.

[5] Administración del Presidente Néstor Kirchner.

[6] Fuente: Diario La Voz del Interior, domingo 20 de febrero de 2005. Pág. 8

[7] Fuente: Diario Clarín, domingo 28 de noviembre de 2004 Pág. 3

[8] Fuente: Diario La Nación, jueves 17 de febrero de 2005. Suplemento Economía & Negocios. Pág. 2

[9] Los datos exactos se conocerán el 18 de marzo de 2005.

[10] Fuente: Diario La Voz del Interior, domingo 27 de noviembre de 2005. Suplemento Económico

[11] Fuente: “Fundamentos de Finanzas Corporativas” Quinta edición - Autores: Ross–Westerfield–Jordan.

[12] Ross–Westerfield–Jordan

[13] Libro “Preparación y Evaluación de Proyectos” del autor Sr. Nassir Sapag Chain.

[14] Libro “Preparación y Evaluación de Proyectos” del autor Sr. Nassir Sapag Chain

[15] Fuente: “Principios de Administración” Autor: Héctor Felipe Alvarez. Pág. 59

[16] Según **resolución 675/2002**

[17] José Luis Garófalo - Socio de Deloitte División Corporate- Revista Fortuna-año 2003

[18] Nadin Argañaraz, Presidente del IERAL.

[19] Fuente: Clarín Pymes Junio 2004.

[20] Fuente Garantizar SGR – [www.garantizar.com.ar](http://www.garantizar.com.ar) -

[21] Surge de la negociación en la Bolsa

-----

