

INFORME FINAL

Proyecto de Investigación: **EL DILEMA DE LAS PYMES HISTORICAMENTE RELEVANTES DEL PARTIDO DE LA MATANZA FRENTE A LOS PROCESOS DE INTEGRACION**

Código de Proyecto: **B – 095**

Director del Equipo: **Dr. Domingo García**

Integrantes del Equipo: **BELIC, Ana María
CARRO, Roberto R.
ERCOLI, María Adela
FERNANDEZ, Luis Alberto
MALLO, Liliana Mónica
LOPA, Olimpia Teresa
PUEYO, Hebert
AGOSTINO, Hilda N.**

<p>Universidad Nacional de La Matanza Departamento de Ciencias Económicas</p>
--

2003/2004

INDICE

<u>CAPITULO</u>	<u>PAGINA</u>
INTRODUCCION	2
1 – LA IMPORTANCIA DE LA ASOCIATIVIDAD Y LA COOPERACION	7
2 – EL DESAFIO EXPORTADOR DE LAS PyMEs	15
3 – MARCO LEGAL	17
4 – OBTENCION DE INFORMACION	24
5 – CONCLUSIONES	38
5.1 – CONSTATAACION DE HIPOTESIS	39
5.1.1 - HIPOTESIS 1	39
5.1.2 - HIPOTESIS 2	42
5.1.3 - HIPOTESIS 3	43
5.1.4 - HIPOTESIS 4	44
5.2 – CONSIDERACIONES FINALES	47
ANEXO I	49
ANEXO II	62
BIBLIOGRAFIA:	150

INTRODUCCION

En la Argentina, la situación económica se caracteriza por la presencia de procesos de desindustrialización en regiones y áreas metropolitanas que habían desempeñado un papel importante durante la etapa de desarrollo desde la segunda guerra mundial.

A partir de fines de los años setenta, y en particular, durante los años noventa la entrada de nuevos competidores en el escenario mundial, el continuo proceso de cambio tecnológico y el surgimiento de nuevos modelos organizacionales generaron una fuerte presión competitiva sobre las empresas y los trabajadores que es muy difícil de enfrentar.

Al inicio del año 2005, el panorama de la economía argentina, si bien con perspectivas alentadoras, deja en primer plano la demanda al gobierno nacional para encarar soluciones a los problemas que afectan al país. A medida que se resuelven cuestiones que tienen que ver con la crisis que se manifestó en el 2001, por ejemplo, el acuerdo final con los acreedores por el *default* de la deuda, permite abrigar expectativas favorables y la oportunidad para que las autoridades definan políticas más precisas en el ámbito económico. La importancia de lo expuesto tiene que ver con las consecuencias que la crisis produjo al originar una serie de importantes restricciones que afectaron no sólo la estructura productiva, sino también las condiciones socio-económicas de la población.

Aún con el logro de la reestructuración de la deuda, el país deberá afrontar fuertes obligaciones que sólo podrán ser atendidas a partir de un crecimiento genuino y sostenido que permita mantener el equilibrio sin repetir la reciente crisis. Por esto es que se hacen necesarias soluciones alternativas que, además de amortiguar el impacto de esas exigencias, dejen abiertas las posibilidades para que las autoridades puedan impulsar las políticas más eficientes para alcanzar esos objetivos. Resulta imprescindible el conocimiento de esas decisiones para que se convierta en un vehículo que contribuya al mejor estímulo de quienes deben asumir riesgos.

Frente a este encuadre, el período que se inicia evidencia, en consecuencia, un panorama mucho más favorable, tanto para el conjunto de la economía como del ámbito financiero, si se lo compara con la situación de los difíciles años precedentes. Hasta ahora la prioridad del gobierno ha sido la recuperación económica. Partiendo de la devaluación, se corrigió el desequilibrio fiscal y se fue recomponiendo la rentabilidad de las empresas, aunque la contrapartida fue la ampliación del deterioro social. El problema es que, salvo un relativamente pequeño grupo de empresas favorecidas con la devaluación, el resto no está en condiciones inmediatas de contribuir en forma rápida al achicamiento de la brecha. Además, no por conocido, debe dejar de mencionarse la importancia que derivará de la política crediticia que se implemente.

Sin embargo, es muy auspicioso que durante el año 2004 se manifestara una sostenida recuperación de la actividad económica, cuyo soporte fue el crecimiento del consumo y la inversión. Muchas pequeñas y medianas empresas pudieron aumentar sus ventas en un mercado interno que se fue ampliando. Un aspecto favorable a destacar fue la estabilidad de precios. Se asistió también a una creación considerable de puestos de trabajo, proceso en el cual las PyMEs jugaron un papel significativo. Estas tendencias se pronostica que se mantendrán, por lo que el escenario productivo podrá seguir consolidando las mejoras que motoriza el propicio marco macroeconómico.

Conclusiones como la que antecede, aunque mantengan diferencias de enfoque o en aspectos priorizados inherentes a estos estudios, cuentan en sus puntos centrales con reiteradas coincidencias de prestigiosos economistas y de los máximos funcionarios gubernamentales, como también de amplios sectores de la dirigencia nacional, que por no ser el objeto específico de este trabajo, no se abunda en citas que lo corroboran pero que sin duda fortalecen una visión positiva sobre el futuro de la economía argentina. Se pretende con estos comentarios reflejar que de mantenerse el panorama de crecimiento económico con la firmeza que se pronostica, afianzará las perspectivas sectoriales, que en nuestro caso se centran en las PyMEs y lo que ellas representan en la generación de empleo, a lo que cabe agregar como objetivo fundamental, el descenso del nivel de pobreza.

Cabe aclarar, por lo tanto, que el trabajo de investigación del presente proyecto ha estado severamente influenciado durante su ejecución, por los efectos de la crisis y el desplome del producto en el 2002, cuando el PBI cayó el 10,9. Asimismo, en la medida que la crisis va quedando cada vez más atrás, alimenta expectativas que hace pensar que está cercana la fecha de recuperación de niveles equivalentes a 1998, año en que se entró en la recesión que desembocó en el colapso de 2001. Con la economía local e internacional creciendo, se puede vislumbrar una notoria provisoriedad en algunos aspectos del trabajo de investigación desarrollado, ya que como se evidencia, debió realizarse en coincidencia de tiempos con la profunda crisis que impactó a la Argentina.

Complementando el panorama que se presenta para la industria argentina en el mercado interno, la etapa de recuperación demanda definir la inserción en el orden internacional, por lo que no sólo implica practicar acciones defensivas frente a los sucesivos problemas sectoriales, sino que necesita definir cuáles son sus prioridades y estrategias para incrementar las exportaciones y consecuentemente la balanza comercial. Estas acciones no son coyunturales, sino que corresponden al largo plazo, por lo que el rumbo que se imponga tendrá incidencia en el aparato productivo, en el crecimiento económicos sostenido a largo plazo y, en relación con esta investigación, en el sector PyMEs.

Las pequeñas y medianas empresas integran un campo de atención constante por su importancia en el desarrollo productivo del sector industrial de una nación, constituyendo un tema de permanente interés para su estudio.

La competitividad futura de las PyMes depende de la capacidad de adaptación a las nuevas formas económicas que exigen prestar atención al análisis y a la exploración de las condiciones para la creación de ventajas competitivas o para el desempeño en la gestión ambiental, que aparecen como las vías que pueden permitir

la sustentabilidad de sus actividades en condiciones favorables de participación en el mercado globalizado pues, cabe agregar que, en las relaciones internacionales de fines del siglo XX, mejorar las ventajas competitivas conlleva con atención creciente la preservación del medio ambiente.

La búsqueda de posibles respuestas ante los riesgos de esta transición, así como en la canalización de los beneficios a favor de los intereses y preocupaciones de nuestros países en desarrollo y de la región de pertenencia, América Latina, plantea el desafío de colaborar con la industria local para que pueda participar de este proceso de integración.

Afrontar los desafíos anteriormente descriptos genera la necesidad de plantear diferentes alternativas a las empresas, entre las que sobresale, remitirse al ámbito más amplio del concepto de red, cuya importancia en el comportamiento y la competitividad de las PyMEs, es motivo de creciente interés en los estudios especializados que comienzan a multiplicarse. Sobre este campo de estudio, los integrantes del equipo de investigación que suscriben el presente proyecto, han realizado anteriormente un estudio de diagnóstico sobre PyMEs titulado: *La creación de una cultura de colaboración competitiva de las PyMEs*.

El presente proyecto propone continuar ese trabajo, profundizando el análisis en ramas industriales que han sido tradicionalmente relevantes en el Partido de La Matanza, como son la textil, la del calzado y la metalmecánica..

Se considera en nuestro proyecto como unidad de análisis las PyMEs pertenecientes a las ramas industriales tradicionales ya mencionadas, y se tendrá en cuenta la posibilidad de asociación empresaria, en base a las siguientes variables:

- Empresas en funcionamiento en la zona
- Experiencia en el rubro
- Marco legal vigente
- Posibilidades de interrelación entre sí o con empresas relacionadas

- Políticas e Instituciones que apoyan proyectos asociativos

La asociatividad, preferentemente orientada a la exportación, se ha constituido en el medio idóneo para crear una cultura de colaboración que permita a las PyMEs ser competitivas. La posibilidad de exportar y competir a nivel internacional es sin duda el gran incentivo para que las pequeñas y medianas empresas se integren en grupos o consorcios (clusters), y se apoyen mutuamente trabajando en red.

Una estrategia asociativa permite fortalecer la competitividad, ampliar la oferta y maximizar las oportunidades de negocios con vistas a la exportación. Otro punto a favor de la asociatividad es la capacidad de negociación que se logra actuando grupalmente a la hora de solicitar créditos o también para adquirir materias primas y componentes a precios más bajos.

El desarrollo del comercio exterior argentino y muy especialmente los procesos de integración, como el MERCOSUR, plantean a las PyMEs el objetivo de participar en esta nueva realidad, para lo cual deberán recurrir a la asociatividad. De este modo, las PyMEs se encuentran ante un verdadero dilema: asociarse y ampliar sus negocios, o continuar como hasta el presente, con un limitado campo de acción.

Estudiar cómo se da este dilema entre las PYMES sitas en el Partido de La Matanza, qué vocación asociativa demuestran los empresarios y qué políticas aplican las autoridades locales, constituye un punto central en este trabajo de investigación. Para ello: se han analizado: el marco legal vigente, a nivel nacional, provincial y municipal y los aspectos financieros; se han desarrollado entrevistas para elaborar una encuesta; se han relevado las dificultades burocráticas que hay en el Partido, y se ha contemplado la participación de la Universidad Nacional de La Matanza.

1.- LA IMPORTANCIA DE LA ASOCIATIVIDAD Y LA COOPERACION

Hoy las firmas dinámicas en el mundo difícilmente actúan solas. La regla es que las firmas actúan dentro de cadenas productivas transnacionales o en acuerdo cooperativo con otras empresas e instituciones de su entorno (clusters regionales)

La moderna corporación concibe sus actividades mundialmente, adaptándose para funcionar en un mercado globalizado con una estrategia única.

Los países y las regiones que exhiben actividades comprensivas de redes de cooperación están entre las economías más fuertes en términos de competitividad, tecnología, exportación e interacción internacional.

Cualquier país o región que no desarrolla una cultura y una atención a la cooperación, en el sentido que tienda a ser líder, o al menos una mejora en la media, se quedará probablemente atrás en términos de crecimiento económico.

El propósito a largo plazo de los programas de Cooperación entre Empresas es de cambiar actitudes empresariales en una medida significativa y animar a las PyMEs, a entrar en acuerdos de colaboración.

La competitividad de la empresa es potenciada por la competitividad del conjunto de empresas y actividades que conforman el complejo al cual pertenecen. Los participantes se refuerzan mutuamente; la información fluye casi sin estorbo, los costos de transacción son menores, las nuevas oportunidades se perciben más tempranamente y las innovaciones se difunden con rapidez a lo largo de la red. La fuerte competencia de precio, calidad y variedad da lugar a nuevos negocios, fortalece la rivalidad entre empresas y contribuye a mantener diversidad.

1.1 ESTRATEGIAS PARA LAS PYMES.

Las grandes firmas poseen la ventaja de poder ser grandes y pequeñas a la vez, y son capaces de organizar unidades de negocios y de mercados en la etapa final de sus negocios; las PyMEs, en cambio, están limitadas por su tamaño. Las empresas internacionalizadas pueden organizar servicios centralizados de soporte, productos o tecnologías; las pequeñas, no.

Las firmas mundiales tienen poder para aplicar criterios de subsidiariedad; generar interdependencia; utilizar sistemas federativos que posibiliten –conservando una visión y un lenguaje compartidos – separar poderes y mantener en sus empleados una doble ciudadanía; centralizar y descentralizar decisiones; estructurar redes de organizaciones, provocar el “starburst” (explosión estelar), e invertir el orden de las organizaciones (la superioridad opera para maximizar la actividad de las unidades de negocios descentralizadas). Estas características han producido el avance de las redes empresariales:

más de un tercio del comercio mundial es administrado por las firmas globales, que quedan así fuera del libre juego de la oferta y la demanda.

En el caso de las PyMEs, de conformarse unidades superiores mediante la unión de firmas pequeñas y medianas, se superarían las debilidades por la incorporación de conocimientos, capacidad de gestión, capital humano altamente capacitado, tecnología, capital, financiamiento, mercado, imagen y relaciones.

La alianza es efectiva cuando los resultados superan la suma de lo que las firmas lograrían aisladamente. La decisión debe surgir de un simple análisis de costo-beneficio. El precio de perder grados de autonomía en las decisiones sólo se paga para ganar la fortaleza necesaria para mantener la viabilidad económica.

El acuerdo entre las partes debe basarse en un sistema de confianza mutua, en el que los socios, con equilibrio y solidaridad, deben compartir recursos, esfuerzos, tiempo y renunciamentos, al igual que riesgos, costos y beneficios del negocio que pretenden compartir.

No es posible la asociación entre quienes no poseen visión y objetivos comunes, pero no debe olvidarse que la cooperación incluye no sólo aspectos estratégicos sino también culturales y operativos.

1.2 CLUSTERS O AGLOMERACIONES PRODUCTIVAS

Para enfrentar la competencia derivada de las aperturas económicas existen una variedad de estrategias posibles. Una de las más viables es el esquema de “ASOCIATIVIDAD” bajo el modelo de Distritos Industriales (clusters).

Las interacciones entre las empresas PyMEs facilitan la existencia de una rivalidad y diversidad competitiva y produce resultados altamente satisfactorios para el conjunto. Las organizaciones comparten los mismos objetivos y dan respuesta conjunta a las demandas de su entorno. Se producen lazos permanentes y se benefician al poder actuar más productivamente en el abastecimiento de insumos, al tener mejor y mayor acceso a la información y a la tecnología, al poder crear colectivamente instituciones de soporte necesarias para todas las empresas miembros del “cluster”.

Formar parte de un “cluster” les beneficia en la coordinación con empresas relacionadas y es un mecanismo para medirse y motivar el mejoramiento frente a las otras empresas miembros del grupo.

En este caso las PyMEs de un mismo sector y localizadas en la misma región, establecen lazos de cooperación entre sí y con instituciones públicas y privadas tecnológicas, educativas y de apoyo empresarial de la zona para aumentar su competitividad. Sin eliminar la competencia entre sí, aprovechan la escala de la región para actividades demasiado costosas para cada firma individual como prospección de mercados externos, desarrollo de productos, creación de un pool de mano de obra calificada en la región e innovación

tecnológica. Es en la fuerza competitiva del cluster que se basa cada empresa para actuar en los mercados mundiales y superar las deseconomías de escala individual.

1.3 OBJETIVOS Y VENTAJAS DE LAS ALIANZAS

“ Para las empresas que no tienen ventajas distintivas, una alianza estratégica puede fortalecer y agregar competencias, reduciendo el tiempo y los recursos materiales para construir esas ventajas”¹

Los beneficios de actuar en forma conjunta permite aumentar la productividad de las empresas miembros y además entre otras cosas podemos mencionar las siguientes ventajas

- Mejor acceso a mano de obra calificada, y servicios conexos.

Los costos para la contratación de personal se reducen al existir un “pool” de operarios que sirven a todas las empresas del “cluster”, creando incluso mayor estabilidad de esos operarios dentro del cluster, lo que, a su vez, aumenta la productividad de la mano de obra.

- Sinergia entre los miembros del Grupo

La creciente interdependencia y interrelación entre los diversos miembros del cluster conduce a incrementar la competitividad de las empresas en razón de la capacidad competitiva de los participantes. Se genera un ambiente de constante innovación e intercambio de información entre los participantes del grupo.

- La ubicación dentro de un cluster puede brindar un menor costo de transacciones que si se obtienen de fuentes distantes. Abastecerse dentro del cluster minimiza los costos de inventarios y elimina el costo y las demoras de la importación. Frena el comportamiento oportunista de los proveedores que cobran precios excesivos o no cumplen con los compromisos.

- La comunicación se facilita y se reducen los costos por la prestación conjunta de servicios auxiliares o de apoyo, tales como instalación, depuración, capacitación de usuarios, detección y corrección de fallas.

-El trabajo conjunto y continuado de los empresarios miembros de la red de cooperación con el asesor/especialista en creación de redes produce nuevos y positivos hábitos de gestión en la red y en las empresas usando nuevas técnicas de gestión, estableciendo políticas y estrategias, haciendo seguimiento de las mismas y de sus desviaciones.

-El desarrollo de la red, la práctica de la cooperación, la continuidad de las reuniones entre los empresarios miembros de la red, produce nuevas ideas, nuevas iniciativas, nuevas líneas de negocio, nuevos proyectos, distintos a los inicialmente previstos y que son llevados a cabo por las mismas empresas de la red.

Se podrían sintetizar los objetivos y ventajas de las Alianzas, de la siguiente forma:

- Mejorar la posición competitiva
- Acceso a nuevos mercados
- Acceso a recursos de altos costos
- Acceso a recursos y/o habilidades complementarias y necesarias
- Acceso a insumos en mejores condiciones
- Conseguir financiación con mayores facilidades
- Realización de un proyecto costoso y/o arriesgado
- Desarrollos tecnológicos
- Desarrollo de la innovación
- Formación de recursos humanos y aprendizaje.
- Conseguir economías de escala
- Integración de procesos con sinergia
- Creación y explotación de nuevos negocios
- Acceso a información

1.4 EXPERIENCIAS EN EL DESARROLLO DE CLUSTERS.

1.4.1 La experiencia italiana.

Un modelo asociativo que conviene tener en cuenta es el que dió origen a los Distritos Italianos. Partiendo de problemas similares a los que enfrentan nuestras PyMEs: insuficiencia de capitales, mercado interno inadecuado, carencia de infraestructura, investigación débil, calificación deficiente de la mano de obra, management de escasos y débiles recursos, gobiernos (municipios especialmente) y empresas localizadas en su territorio se propusieron alcanzar una escala superior, a partir de segmentar el proceso de producción. El resultado fue que cada firma se especializó en una sola fase del proceso productivo, en la que concentró todos sus recursos y su capacidad innovadora, y pudo alcanzar así un mayor grado de desarrollo. Se produjo así una interconexión dinámica entre firmas que, como punto de partida, pertenecen a un mismo territorio y poseen identidad cultural y cuyos participantes se tienen confianza en lo moral y en lo productivo. Los secretos son productividad, calidad, flexibilidad y; fundamentalmente, un interés y un destino compartidos.

Silvano Bertini, coautor del libro: “TERRITORIO, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS: EL ROL DE LAS INSTITUCIONES EN EL ESPACIO GLOBAL”, comenta en esa obra el proceso de los clusters en Italia.

En Italia han tenido gran desarrollo los clusters entre pequeñas y medianas empresas. La característica de los mismos es la agrupación regional de empresas que se dedican a la producción del mismo tipo de producto.

Al dedicarse al mismo tipo de producción y tener como objetivo el desarrollo de toda una región, logran el apoyo de toda la comunidad:

La política local se orienta a fomentarlas creando un marco legal adecuado y buscando fuentes de financiamiento accesibles.

La educación se orienta a satisfacer la demanda laboral y las necesidades de investigación y desarrollo.

Silvano Bertini desarrolla un cuadro sobre las condiciones sociales y locales que se observaron en las regiones de la Terza Italia, donde los clusters tuvieron amplio desarrollo:

Factores socio – políticos	Emilia-Romagna	Véneto	Toscana
Capacidad empresarial en el sector primario	Alta	Alta	Mediana
Tradición artesanal	Alta	Alta	Alta
Capacidad de trabajo	Muy alta	Muy alta	Alta
Asociativismo	Muy alto	Alto	Alto
Predisposición al trabajo colectivo	Alta	Mediana	Baja
Solidaridad local	Alta	Mediana	Alta
Presencia de gremios	Alta	Baja	Mediana
Mediación de las instituciones	Muy alta	Mediana	Alta
Consenso político local	Alto	Mediano	Alto
Políticas regionales de intervención	Alta	Baja	Mediana
Protección política con respecto al estado central	Baja	Alta	Baja

Del mismo se deduce no sólo cuales son los factores necesarios para el desarrollo de los clusters, sino cuales son los más importantes: tradición artesanal, capacidad de trabajo, asociacionismo, solidaridad y consenso político.

Para que un cluster pueda desarrollarse se requiere:

- Evitar la competencia sobre los costos y asegurar la sustentabilidad social de la competencia global en el largo plazo.
- Localización favorable y existencia de conexiones territoriales
- Capacidad de atraer inversiones del exterior
- Políticas locales apropiadas para la creación de redes
- Provisión de servicios
- Presencia de recursos educativos y humanos actualizados en términos de capacidades tecnológicas y gerenciales

La experiencia de los clusters italianos fue la siguiente:

- Al principio, la competencia interna produjo grandes rivalidades. Esto obligó a la reorganización de las empresas, la reducción de los costos, el aumento de la eficiencia, la mejora de la calidad. De modo tal que permanecieron en el mercado las empresas más eficientes e innovadoras.

- Se incrementó el número de subcontratistas o sea de fabricantes de componentes. Esto es favorable porque se dedican a especializarse en los productos que elaboran, tratando de mejorar la tecnología y el proceso productivo.
- La creación del cluster favoreció a la región, porque otras regiones se transforman en clientes de sus productos y proveedores de recursos. De este modo se consolidó la economía regional y las instituciones decidieron fomentarlas y protegerlas.
- Los clusters contribuyeron al fortalecimiento del sistema industrial, por la colaboración entre los proveedores y usuarios de recursos, ya que se intercambiaron información y practicaron el intercambio de trabajadores y de técnicos calificados a fin de transferir conocimientos.
- Dado el interés de la comunidad, las empresas pudieron invertir en nuevas tecnologías y emplear más mano de obra.
- El cluster comienza a tener las características de un gran emprendimiento, viéndose favorecido tanto en la negociación de las exportaciones como en la obtención de financiamiento.

1.4.2 La experiencia argentina

Un caso valioso de desarrollo de un distrito industrial en la República Argentina, lo constituye la ciudad de Rafaela, en la Provincia de Santa Fe. Esta experiencia es comentada por Carlos Abalo en su libro: “ESPECIALIZACION AGROALIMENTARIA Y DIVERSIFICACION INDUSTRIAL EN LA ARGENTINA”. Al respecto, cabe señalar:

Rafaela.

Ubicación geográfica: Santa Fe. Departamento Castellanos.

Características locales:

1. área de colonización rural muy dinámica
2. capacidad para diversificar la producción, adaptarse a los cambios en los mercados, desarrollar métodos de trabajo cooperativos y asociativos

Tipo de producción:

1. agropecuaria.
2. manufacturera.

Industrias existentes:

1. láctea
2. frigorífica
3. fabricación de auto partes
4. maquinarias y bienes de capital para la industria alimenticia.

Desde 1985 a 1994, se incrementó en Rafaela el empleo industrial más del 20%. La producción creció mas que en el promedio del país. Dicha situación tuvo su origen en que la cartera de clientes de la región estaba orientada hacia la exportación. Sin embargo en la década del 90, Rafaela tuvo problemas y perdió dinamismo porque el tejido industrial existente era muy pequeño y no le alcanzó para incrementar la división del trabajo y la productividad y alcanzar así la especialización productiva.

Para resolver el problema hubo un programa de trabajo conjunto entre la Universidad Tecnológica Nacional (Delegación Rafaela) y la Cámara de Comercio e Industria para generar “externalidades” positivas a las empresas del lugar. Además se creó una entidad privada: la Fundación para el Desarrollo regional, para ofrecer capacitación flexible de distinto tipo a los trabajadores de las empresas mediante técnicas de gestión japonesas (Just in time)

El programa resultó: de 1991 a 1995 el número de empresas creció en un 13%, se firmaron acuerdos de integración con regiones de Brasil, Estados Unidos, Alemania, Italia, y otros países.

La industria lechera.

Los productores de leche de Rafaela han establecido una gran colaboración entre ellos.

- Todos son proveedores de las mismas usinas lácteas
- Los problemas de ellos constituyen un problema de la comunidad
- Se preocupan por transmitir sus experiencias ya que consideran que el progreso de cada uno de ellos implica el progreso de la región
- Existen tres cooperativas de tamaño intermedio que se han especializado en la producción de productos no perecederos
- Proveen de asistencia técnica a los proveedores, para asegurar calidad y costos
- Las autoridades de la región colaboran con las empresas creando proyectos conjuntos entre el sector público y privado.
- Los comercios promueven la venta de productos regionales en el mercado externo.

De la lectura de la experiencia de Rafaela notamos que no existe diferencia entre el éxito de Rafaela y el éxito de los clusters en Italia. Es que precisamente existen los factores socio-políticos necesarios para el funcionamiento de una agrupación de empresarios dentro de una comunidad.

De esto se deduce que en la Argentina es posible el progreso comunitario y que la salida de la crisis brinda la oportunidad de lograrlo. Con la colaboración de todos, la salida es posible.

Al mismo tiempo, cabe investigar en qué medida se dan en nuestra sociedad las condiciones políticas y sociales que se requieren para la formación de clusters. La Universidad tiene un papel fundamental como institución que debe promover los beneficios del desarrollo comunitario. Para ello la universidad debería:

- Realizar trabajos de investigación para descubrir los objetivos regionales a desarrollar.
- Colaborar en el desarrollo de un plan de gobierno para el municipio con el objetivo de aplicar políticas locales que favorezcan el desarrollo de las PyMEs y los clusters.
- Introducir en la currícula el conocimiento de las políticas regionales, los planes de corto , mediano y largo plazo el marco legal vigente, a fin de que se forme una conciencia de comunidad, tanto para la detección de los problemas como para la

solución de los mismos. Asimismo fomentar el espíritu crítico de los planes vigentes

1.5 LA ASOCIATIVIDAD Y LA LEGISLACIÓN ARGENTINA.

Las PyMEs asociadas en grupos para exportar han utilizado habitualmente la figura jurídica de la Unión Transitoria de Empresas (UTE) prevista en la Ley 25300, que introduce nuevos artículos a la Ley 19550, de sociedades comerciales.

La Ley 26005, sancionada por el H. Congreso de la Nación el 16 de diciembre de 2004, y promulgada de hecho el 12 de enero de 2005, introduce la figura de los “Consortios de Cooperación”, que posibilita a las empresas pequeñas y medianas asociarse, con especial ventaja para exportar. Estas empresas cuentan de este modo con un nuevo y muy importante instrumento para su desarrollo, reclamado desde hace varios años.

En el ámbito de la Provincia de Buenos Aires, rige la Ley 12288, modificatoria de la Ley Orgánica de Municipalidades, autorizando la formación de consorcios para impulsar proyectos de interés común entre municipalidades o entre éstas y la Provincia o la Nación, teniendo participación la actividad privada a través de personas físicas o jurídicas.

En el Capítulo 3 de este trabajo, que corresponde al Marco Legal, se reproducen los textos de las dos leyes precedentemente comentadas.

2. EL DESAFIO EXPORTADOR DE LAS PYMES.

Las PyMEs exportaron mayor valor agregado en el 2004.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) tuvieron el año pasado un crecimiento superior respecto del total de las exportaciones, mostrando una fuerte aceleración a partir del segundo trimestre, según el informe del Centro de Estudios para la Producción (CEP), dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs.

La mayor participación relativa de empresas manufactureras dentro del universo PyMEs lleva a que tengan un sesgo hacia la elaboración de productos con un mayor valor agregado, que se refleja en un mayor valor relativo por unidad exportada.

Las ventas al exterior de esas empresas se caracterizaron por duplicar el precio por tonelada vendida respecto de las exportaciones de las grandes empresas.

En las micro y pequeñas empresas, el precio promedio de la tonelada exportada fue de 943 dólares; en las medianas de 608 dólares y en las grandes 353 dólares, según el anticipo del Monitoreo de PyMEs Exportadoras que elaboró el Centro de Estudios para la Producción (CEP) antes citado..

Los mayores volúmenes exportados en 2004 se correspondieron con un importante aumento en la cantidad de empresas que concretaron operaciones de exportación.

Las firmas exportadoras fueron 14.068 lo que implicó un aumento del 14 por ciento en el valor medio exportado por firma, que asciende a 2,45 millones de dólares por empresa. Del total de empresas que exportaron, el 70 por ciento fueron PyMEs, mientras que sólo el 5 por ciento son grandes empresas. El resto corresponde a firmas que exportaron por un valor muy bajo, en general atribuible al envío de muestras y no se clasifican por tamaño de empresas.

El informe del CEP señala que las firmas de menor tamaño tuvieron una alta participación en las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI), participación que se reduce a medida que aumenta el tamaño de la firma y deja lugar a una mayor proporción de productos primarios, manufacturas de origen agropecuario (MOA) y combustibles, entre los productos exportados por las grandes firmas

En 2004, además, se observó un fuerte incremento de las exportaciones PyMEs a la región de Asia Pacífico y un notable incremento en destinos no tradicionales, como el caso de los países de África, entre los que se destacaron Egipto y Marruecos.

Las mayores ventas están orientadas al MERCOSUR y Chile, la Unión Europea y el NAFTA (Estados Unidos, Canadá y México), puntualizó el informe del CEP.

El 53% de las exportaciones de las PyMEs fue a América Latina. Durante el año 2004, el mercado regional fue el principal destino de la actividad PyME. Así lo indicó un informe del Centro de Estudios Bonaerenses (CEB), que precisó que hay una tendencia hacia una mayor diversificación en cuanto a destinos, siendo Asia el principal de ellos, fundamentalmente por la influencia de China, que explica casi el 10 por ciento de las ventas.

De los datos consignados precedentemente surge que hay un gran crecimiento de la participación de las PyMEs en las exportaciones, cada vez con mayor valor agregado. Es decir, que las pequeñas y medianas empresas enfrentan el desafío que plantea la inserción en el comercio exterior a fin de prosperar.

La perspectiva de desarrollo que para las PyMEs representa el comercio exterior, es de gran importancia porque precisamente este tipo de empresas son las mayores generadoras de empleo y se sostiene que fueron también las que despidieron menos gente como consecuencia de la recesión.

Las PyMEs fueron las responsables por el 92,7% del empleo creado durante 2003 y 2004, aunque el 68,5 % de esos empleos fueron informales o "en negro".

Así sostiene un informe de CAME que puntualiza que sobre 1.634.000 nuevos puestos de trabajo creados en los dos últimos años, 1.515.000 corresponden a PyMEs y sólo 119.000 a firmas de mayor tamaño. Y de ese total, 514.000 fueron empleos formales y 1.120.000 informales. CAME destaca que en el período de destrucción de empleos que tuvo lugar entre 1998 y 2002, el 43% de la mano de obra cesante correspondió a las grandes empresas, mientras que ahora, en el proceso de recuperación, esas grandes empresas crearon muy poco empleo.

La conclusión de CAME es que "cuando debieron despedir personal, las grandes empresas lo hicieron. En cambio, las firmas de menor tamaño resistieron cuanto pudieron. Esa resistencia se debe a la relación más personalizada que generalmente tienen las PyMEs con su personal y a que a menudo no les es posible asumir los costos laborales que implica un despido". Dentro de las PyMEs, "las microempresas fueron las que más empleo crearon", lo que se debería a que "buena parte de los nuevos emprendimientos que ocurrieron en los últimos tres años fueron de dimensiones más reducidas".

Por actividad, el sector comercio creó 596.385 empleos, seguido por la industria manufacturera, con 400.577 puestos de trabajo, y la construcción, con 245.623 empleos.

Esta capacidad de las PyMEs para crear empleos, deber ser tenida en cuenta para las políticas que se apliquen en el Partido de La Matanza, donde hay gran número de desocupados. La exportación aparece como el gran desafío para que estas empresas se desarrollen y a su vez se establezcan otras, expandiendo los puestos de trabajo. Sin duda, las PyMEs están ante un dilema, seguir como hasta ahora, con un reducido ámbito para sus negocios, o asociarse y participar en el mercado externo, con otro horizonte.

3. MARCO LEGAL

La actividad y desarrollo de las PyMEs se sustenta en una serie de leyes nacionales, sus decretos reglamentarios y demás normas concordantes emitidas por por diversos organismos de aplicación. Por su parte, hay diversas cuestiones que afectan a este tipo de empresas que están contempladas en normas provinciales y municipales, en el caso particular de este trabajo, las normas que interesan son las producidas por la Provincia de Buenos Aires y la Municipalidad de La Matanza, Partido éste donde están radicadas las empresas que son motivo de este estudio.

Considera este equipo que no hace a los requerimientos de este trabajo reproducir o analizar el texto de las leyes y otras normas vigentes, razón por la cual se las menciona, salvo los casos de la ley 26005, que autoriza la conformación de consorcios de empresas, , y de la Ley 12288 de la Provincia de Buenos Aires, que autoriza la creación de consorcios a nivel municipal, por la trascendencia que ambas leyes tienen en el momento actual.

3.1 LEGISLACION NACIONAL

Ley 19550.- Sociedades Comerciales.

Ley 22903.- Incorpora a la Ley 19550 los artículos 367 a 383, que tratan sobre las Uniones Transitorias de Empresas y Contratos de Colaboración Empresaria.

Ley 24441.- Fideicomiso Financiero. La complementan normas del Banco Central de la República Argentina y resoluciones de la Comisión Nacional de Valores.

Ley 24467.- Sociedades de Garantía Recíproca.

Ley 25300.- Modifica la ley 24467, sobre Sociedades de Garantía Recíproca.

Ley 26005.- Consorcios de Cooperación. Es de gran importancia para las PyMEs y su texto será agregado más adelante.

3.2 LEGISLACION DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Constitución Provincial (artículo 28).

Ley 10547.- Promoción Industrial.

Ley 11723.- Aspectos de Medio Ambiente.

Ley 11459.-Radicación Industrial.

Ley 12057.- Promoción de todas las modalidades de asociativismo de interés común y de cooperación entre PyMEs. En concordancia con esta ley se dictó el Decreto N° 1550/97 que estableció el “Fondo de Desarrollo Productivo Bonaerense”, que incluyó a los consorcios productivos.

Ley 12288.- Sustituye el artículo 43 de la Ley Orgánica de Municipalidades (Decreto-Ley N° 6769/58, ratificado por Ley N° 6887). Permite formar consorcios entre varios municipios o entre uno o más municipios con la Nación o la Provincia y otras Provincias para la concreción y/o promoción de emprendimientos de interés común, y pueden participar en estos consorcios personas o empresas privadas.

3.3 NORMAS DE LA MUNICIPALIDAD DE LA MATANZA

En el ámbito de este Municipio no hay normas específicas relativas al desarrollo de las PyMEs. Asimismo no se tiene conocimiento de la existencia de algún convenio de consorcio que se ajuste a lo previsto en la Ley 12288 de la Provincia de Buenos Aires, o bien gestiones en este sentido.

Las normas en aplicación son las características de toda municipalidad como ser: habilitaciones, requisitos técnicos y medioambientales, etc. Cabe destacar la Ordenanza 11405/01 que establece la adhesión del Partido a la Ley provincial de Promoción Industrial N° 10547. Por Decreto N° 3522/01 se reglamentó dicha Ordenanza.

3.4 TEXTOS DE LEYES

La constitución de consorcios entre empresas PyMEs es en la actualidad una herramienta fundamental para la promoción de las mismas, teniendo en cuenta la importancia cada vez mayor de la inserción en el comercio internacional. Por ello, y de conformidad con lo expresado en el segundo párrafo de este Capítulo, para mejor ilustrar, se reproducen a continuación los textos de la Ley Nacional N° 26005 y de la Ley N° 12288 de la Provincia de Buenos Aires.

LEY N° 26005

Promulgada de hecho el 10 de enero de 2005, la Ley 26.005 establece un marco jurídico para la conformación y el funcionamiento de los "Consortios de Cooperación", una figura destinada –según el artículo 1º- a: "facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros". Asimismo, -de acuerdo al artículo 11- el Poder Ejecutivo Nacional podrá otorgar "beneficios que tiendan a promover la conformación de consorcios de cooperación especialmente destinados a la exportación, dentro de los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional".

A continuación se transcribe la norma en forma completa.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso sancionan con fuerza de Ley:

ARTICULO 1º - Las personas físicas o jurídicas, domiciliadas o constituidas en la República Argentina, podrán constituir por contrato "Consortios de Cooperación" estableciendo una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados.

ARTICULO 2º - Los "Consortios de Cooperación" que se crean por la presente ley no son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujetos de derecho. Tienen naturaleza contractual.

ARTICULO 3º - Los "Consortios de Cooperación" no tendrán función de dirección en relación con la actividad de sus miembros.

ARTICULO 4º - Los resultados económicos que surjan de la actividad desarrollada por los "Consortios de Cooperación" serán distribuidos entre sus miembros en la proporción que fije el contrato constitutivo, o en su defecto, en partes iguales entre los mismos.

ARTICULO 5º - El contrato constitutivo podrá otorgarse por instrumento público o privado, con firma certificada en este último caso, inscribiéndose conjuntamente con la designación de sus representantes, en los Registros indicados en el artículo 6º siguiente.

ARTICULO 6º - Los contratos constitutivos de "Consortios de Cooperación" deberán inscribirse en la Inspección General de Justicia de la Nación o por ante la autoridad de contralor que correspondiere, según la jurisdicción provincial que se treate. Si los contratos no se registraren, el consorcio tendrá los efectos de una sociedad de hecho.

ARTICULO 7º - Los contratos de formación de los "Consortios de Cooperación" deberán contener obligatoriamente:

- 1.- El nombre y datos personales de los miembros individuales, y en el caso de personas jurídicas, el nombre, denominación, domicilio y datos de inscripción del contrato o estatuto social, en su caso, de cada uno de los participantes. Las personas jurídicas además, deberán consignar la fecha del acta y la mención del órgano social que aprobó la participación contractual en el Consorcio a crearse.
- 2.- El objeto del contrato.
- 3.- El término de duración del contrato.
- 4.- La denominación, integrada con la leyenda "Consorcio de Cooperación".
- 5.- La constitución de un domicilio especial para todos los efectos que pudieren derivarse del contrato, el que regirá tanto respecto de las partes como con relación a terceros.
- 6.- La determinación de la forma de constitución y monto del fondo común operativo, así como la participación que cada parte asumirá en el mismo, incluyéndose la forma de actualización o aumento en su caso.
- 7.- Las obligaciones y derechos convenidas entre los integrantes.
- 8.- La participación de cada contratante en la inversión del proyecto consorcial si existiere y la proporción en que cada uno participará de los resultados si se decidiere establecerla.
- 9.- La proporción en que se responsabilizarán los participantes por las obligaciones que asumieren los representantes en su nombre.
- 10.- Las formas y ámbitos de adopción de decisiones para el cumplimiento del objeto. Obligatoria y necesariamente deberán reunirse para tratar los temas relacionados con el cumplimiento del objeto cuando así lo solicite cualquiera de los participantes por sí o por representante, adoptándose las resoluciones por mayoría absoluta de las partes, salvo que el contrato de constitución dispusiere otra forma de cómputo.
- 11.- La determinación del número de representantes del Consorcio, nombre, domicilio y demás datos personales, forma de elección y de sustitución, así como sus facultades, poderes y formas de actuación, en caso de que la representación sea plural. En caso de renuncia, incapacidad o revocación de mandato, el nuevo mandatario será designado por unanimidad, salvo disposición en contrario del contrato. Igual mecanismo se requerirá, para autorizar la sustitución de poder.
- 12.- Las mayorías necesarias para la modificación del contrato constitutivo, para la que se necesitará unanimidad en caso de silencio del contrato.
- 13.- Las formas y mayorías de tratamiento de separación, exclusión y admisión de nuevos participantes. Si el contrato guardare silencio se entenderá que la admisión de nuevos miembros requerirá una decisión por unanimidad.
- 14.- Las sanciones por incumplimientos de los miembros y representantes.
- 15.- Las causales de revocación o conclusión del contrato y formas de liquidación del consorcio.
- 16.- Las formas de confección y aprobación de los estados de situación patrimonial, atribución de resultados y rendición de cuentas, reflejando adecuadamente todas las operaciones llevadas a cabo en el ejercicio usando técnicas contables adecuadas. El contrato establecerá una fecha anual para el tratamiento del estado de situación patrimonial, el que deberá ser tratado por los miembros del Consorcio, debiéndose consignar los movimientos en libros de comercio conformados con la formalidad establecida en las leyes mercantiles, con más libro de actas donde se consignen la totalidad de las reuniones que el Consorcio realice.
- 17.- La obligación del representante de llevar los libros de comercio y confeccionar los estados de situación patrimonial, proponiendo a los miembros su aprobación en forma

anual. Asimismo estará a cargo del representante la obligación de controlar la existencia de las causales de disolución previstas en el artículo 10 precedente, informando fehacientemente a los miembros del Consorcio y tomando las medidas y recaudos que pudieren corresponder. El representante tendrá asimismo la obligación de exteriorizar, en todo acto jurídico que realice en nombre del Consorcio, la expresa indicación de lo que está representando, en los términos establecidos en el inciso 4) precedente; siendo responsable personalmente en caso de omitirlo.

ARTICULO 8° - Los contratos de formación de "Consortios de Cooperación" deberán establecer la inalterabilidad del fondo operativo que en el mismo fijen las partes. Este permanecerá indiviso por todo el término de duración del acuerdo.

ARTICULO 9° - Para el caso que el contrato de constitución no fijare la proporción en que cada participante se hace responsable de las obligaciones asumidas en nombre del Consorcio, de acuerdo a lo estipulado en el inciso 9) del artículo 7°, se presume la solidaridad entre sus miembros.

ARTICULO 10. - Son causales de disolución del Consorcio, además de aquellas que pudieren haber sido previstas en el contrato de formación:

- 1.- La realización de su objeto o la imposibilidad de cumplirlo.
- 2.- La expiración del plazo establecido.
- 3.- Decisión unánime de sus participantes.
- 4.- Si el número de participantes llegare a ser inferior a dos.
- 5.- La disolución, liquidación, concurso preventivo, estado falencial o quiebra de uno de los miembros consorciados, no se extenderá a los demás; como tampoco los efectos de la muerte, incapacidad o estado falencial de un miembro que sea persona física, siguiendo los restantes la actividad del Consorcio, salvo que ello resultare imposible fáctica o jurídicamente.

ARTICULO 11. - Facúltase al Poder Ejecutivo Nacional, a otorgar, de acuerdo a lo establecido en la Ley 24.467, artículo 19, beneficios que tiendan a promover la conformación de consorcios de cooperación especialmente destinados a la exportación, dentro de los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.

ARTICULO 12. - Comuníquese al Poder Ejecutivo.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS DIECISEIS DIAS DEL MES DE DICIEMBRE DEL AÑO DOS MIL CUATRO.

-REGISTRADO BAJO EL N° 26.005-

EDUARDO O. CAMAÑO. - MARCELO A. GUINLE. - Eduardo A. Rollano. - Juan H. Estrada.

LEY N° 12288 DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES.

El Senado y Cámara de Diputados de la Provincia de Buenos Aires sancionan con fuerza de
LEY

Art.1° - Sustitúyese el artículo 43 del Decreto Ley 6769/58 Orgánica de las Municipalidades ratificado por Ley 6887, por el siguiente:

Art. 43: Podrán formarse consorcios entre varios municipios o entre una o más Municipalidades con la Nación o la Provincia y otras Provincias para la concreción y/o promoción de emprendimientos de interés común. En dichos consorcios podrán participar personas de carácter privado, físicas o de existencia ideal que pertenezcan al ámbito territorial del o de los entes estatales que los integren.

Los consorcios tendrán personalidad propia y plena capacidad jurídica: Se regirán por las disposiciones de esta Ley, sus estatutos orgánicos, la normativa legal y general, y los principios específicos de la actividad que constituye su objeto. Para la creación del consorcio, cada integrante deberá contar con la autorización pertinente, conforme a las normas vigentes en cada jurisdicción.

El régimen contractual de los consorcios será el establecido en sus estatutos orgánicos y sus respectivos reglamentos, sin perjuicio del poder fiscalizador que corresponda a las autoridades administrativas competentes en los casos en que el ordenamiento jurídico lo disponga.

Los estatutos precisarán el objeto del consorcio que podrá consistir en una o más actividades, la participación que corresponde a cada integrante, la forma en que habrán de ser reinvertidas las utilidades y el destino de los bienes en caso de disolución.

En el caso de constitución cada partícipe deberá integrar su cuota, debiendo preverse en su caso, la correspondiente autorización presupuestaria. No obstante, el consorcio podrá generar sus propios recursos y administrarlos de conformidad a sus estatutos.

Los gastos de funcionamiento no podrán exceder el 10 (diez) por ciento del presupuesto total por cada ejercicio.

A los fines de la constitución del consorcio, los municipios podrán aplicar un gravamen destinado a ese solo y único objeto. El mismo podrá consistir en un gravamen nuevo o en un adicional sobre los existentes. Cada municipalidad sancionará la creación del gravamen, efectuará su percepción e ingresará lo recaudado en una cuenta especial de su contabilidad para transferir el crédito y los montos resultantes al presupuesto del consorcio.

Art.2°: Los Ministerios u organismos provinciales competentes en función de la materia que constituye el objeto del o los consorcios normados por el artículo 43 del Decreto Ley 6769/58 Orgánica de las Municipalidades, ratificada por Ley 6887 y sus modificatorias, preverán reglamentariamente los términos y condiciones en que prestarán la asistencia técnica, operativa, presupuestaria y de promoción que fuere necesaria para colaborar con su constitución y funcionamiento.

Art. 3° - Comuníquese al Poder Ejecutivo.

Dada en la Sala de Sesiones de la Honorable Legislatura de la Provincia de Buenos Aires en la ciudad de La Plata, a los siete días del mes de abril de mil novecientos noventa y nueve.

RAFAEL EDUARDO ROMA - Presidente H. Senado

José Luis Enrie - Secretario H. Senado

ALEJANDRO R. MOSQUERA Presidente H. C. Diputados

Juan Carlos López Secretario Legislativo H.C. Diputados.

4. OBTENCION DE INFORMACION

4.1 – GESTIONES ANTE LA MUNICIPALIDAD DE LA MATANZA.

La fuente más importante para obtener información básica para el trabajo de investigación es sin duda la Municipalidad de La Matanza, dado que en este Partido están ubicadas las empresas que motivan nuestro análisis.

Por tal motivo, se realizaron gestiones en dicho Municipio con el objeto de obtener datos que permitan relevar los establecimientos dedicados a los rubros en estudio, que son los sectores: textil, calzado y metalmecánico. El objetivo fue disponer de información a partir de la cual, en forma selectiva, se profundizara la investigación recurriendo a otros métodos, como la encuesta desarrollada mediante entrevistas.

Se consideró que recurrir a la Municipalidad era la vía más adecuada para localizar las PyMEs que interesaban, porque allí debían disponer de los datos de esas empresas, para fines tributarios, así como también para habilitaciones, inspecciones, etc., y por ende, no sería difícil obtener listados mediante computación.

Sin embargo, los miembros del equipo se encontraron ante la falta de colaboración de parte de los funcionarios municipales, aún los de alto nivel, lo que se transformó en un obstáculo infranqueable para la realización del trabajo.

A lo largo de un año de gestiones se recorrieron las siguientes áreas de la Municipalidad:

- Secretaría de la Producción.
- Departamento de Fiscalización.
- Centro de Procesamiento del Censo Industrial.
- Secretaría General del Concejo Deliberante.

Durante ese lapso, los investigadores se encontraron en forma constante ante experiencias tales como: ser derivados de un sector a otro, o de un funcionario a otro, presentación de notas, pedidos de audiencias con muchos días de espera, que en reiteradas oportunidades no se pudieron realizar por no estar disponible el funcionario involucrado, y largas esperas para ser atendidos. Esta síntesis de inconvenientes muestra el desinterés por brindar colaboración.

El único material obtenido en la sede comunal es muy limitado y puede resumirse así:

- Ordenanza Municipal N° 11405/01.-Adhesión a la Ley 10547, de Promoción Industrial de la Provincia de Buenos Aires.
- Decreto Municipal N° 3522/01.- Reglamentación de la Ordenanza Municipal N° 11405/01.
- Listados de empresas vinculados al cumplimiento del Censo Industrial del año 2002, pero la información es incompleta y no está clasificada por rubros y distritos.

La información suministrada no posibilita hacer inferencias, aunque fueran mínimas, sobre nuestro objeto de investigación. El procesamiento de estos datos está en curso en dichos organismos y no tienen a la fecha conclusiones de los datos relevados, por lo que los mismos, en las condiciones disponibles, no permiten algún aporte valorable para incorporar a la investigación.

El cumplimiento del Censo para las empresas es voluntario, por lo que se deducen dificultades para lograr su aceptación. Este aspecto, por parte de las autoridades, depende de decisiones políticas que puedan superar el retraimiento empresario, pero no parece que en lo inmediato cambie la situación.

Los requerimientos que se han realizado, por escrito o con entrevistas personales, y la escasa información recibida, habilita considerar que el panorama que presenta el Municipio, si bien puede ser contemplativo en beneficio de ofrecer un ámbito no restrictivo para las actividades productivas, dista de reunir condiciones de estadios más avanzados.

4.2 OTRAS GESTIONES.

Se tomó contacto también con las Cámaras empresariales del Partido de La Matanza, y organismos provinciales y nacionales para obtener información procurando principalmente solucionar la falta de los datos que se esperaba lograr en la Municipalidad. Lamentablemente, sólo se obtuvo información de limitado alcance a los fines de este estudio. Se debió recurrir entonces a comunicación verbal de gente conocedora de la zona, a fin de detectar empresas que puedan ser relevadas para este trabajo.

4.3 ENCUESTA

Para la realización del trabajo, se tuvo como principal punto de apoyo la información brindada por las empresas a los investigadores. A este fin, se efectuaron entrevistas en los domicilios de esas empresas, a fin de elaborar una encuesta. Para cumplimentar esa encuesta, se confeccionó un modelo de cuestionario que permitiera sistematizar la labor y posteriormente procesar los datos obtenidos. El modelo de cuestionario utilizado se reproduce en el ítem 4.3.1 de este Capítulo.

En el cumplimiento de la encuesta surgieron gran número de dificultades que debieron ser enfrentadas por el equipo, debiendo destacarse que la tarea se llevó adelante merced al gran empeño puesto por los investigadores. Una consecuencia desfavorable de estos inconvenientes fue la demora para realizar la encuesta dentro del plazo originariamente previsto.

Las dificultades encontradas en el proceso de encuesta, pueden agruparse en dos clases:

1º Identificación de PyMEs dedicadas a los rubros a encuestar.

El resultado negativo de las gestiones ante la Municipalidad de La Matanza, que se han comentado anteriormente, fue uno de los mayores inconvenientes.

En reemplazo de la información de fuente municipal no obtenida, se requirió la colaboración de cámaras empresarias del Partido, de docentes y funcionarios de la Universidad Nacional de La Matanza, de otras entidades y de personas conocedoras de la zona. De este modo, se detectaron 32 empresas PyME cuya actividad encuadra en los sectores de interés para este trabajo: textil, calzado y metalmeccánico.

2º Renuencia de los empresarios a suministrar información.

El desinterés de los empresarios en responder a la encuesta se ve reflejado en el hecho de que, sobre un total de 32 PyMEs detectadas, sólo 10 respondieron al cuestionario de encuesta, aunque no lo hicieron en forma completa. Asimismo, las empresas que respondieron, pidieron que no se las mencione o identifique.

La información obtenida en la encuesta fue procesada y los resultados que arroja se consignan en el ítem 3.3.2 de este Capítulo.

4. ¿Los participantes estarán dispuestos a participar de otros esfuerzos de cooperación?

! Si !N

CUESTIONARIO COMPLEMENTARIO

DATOS DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

DATOS GENERALES

7. Nombre de la sociedad: _____

8. Tipo societario:

! S.A.

! S.R.L.

! Cooperativa

! Sociedad No Constituida

! Sociedad Colectiva

! Sociedad en Comandita por Acciones

! Sociedad en Comandita Simple ! Sociedad de

Capital e Industria

! Otra: _____

9. Composición de la sociedad:

! Familiar

! Asociación entre amigos

! De capital puro

! Asociación entre profesionales afines

! Otra: _____

10. Antigüedad de la sociedad: _____ años

RELACION CON LAS INSTITUCIONES PUBLICAS

1. La empresa ha experimentado dificultades en su relación con las entidades públicas: ! Sí !

No

2. En caso afirmativo:

a. De qué clase: ! Dificultad en la obtención de habilitaciones

! Dificultad en la obtención de asesoramiento

! Imposibilidad de cumplir con normas regulatorias de su act.

! Imposibilidad de cumplir con requerimientos administrativos

! Extrema burocracia en los trámites ante las instituciones

! Otra: _____

b. Con qué nivel del gobierno: ! Nacional ! Provincial ! Municipal

3. En términos generales califique la calidad del servicio y de la atención al contribuyente brindados por el municipio:

! Muy buena ! Buena ! Regular ! Mala

CARACTERISTICAS DEL FUNCIONAMIENTO

1. Tipo de mercado de la empresa:

a. geográficamente: ! Local ! Regional ! Nacional ! Exterior

Especifique: _____

b. composición: ! Empresas Comerciales ! Industrias

! Público Masivo ! Público Especializado

! Otro: _____

c. concentración: ! Concentrado ! Algo diversificado ! Diversificado

2. Fuentes de financiamiento externo utilizadas:

! Ninguna ! Financiamiento de proveedores

! Líneas de crédito bancario ! Préstamos de otras entidades financieras

! Préstamos de otras empresas. Especifique relación: _____

3. La empresa posee acuerdos comerciales con:

! Proveedores ! Clientes ! Ninguno de los dos

4. En caso afirmativo, indique el tipo de acuerdo:

! Comercialización exclusiva ! Financiamiento ! Acuerdo de suministro

! Otro: _____

EVOLUCION ANTE LA SITUACION ECONOMICA

1. La actividad de la empresa se vio afectada por la crisis económica: ! Sí ! No

2. En caso negativo, ¿qué aspecto de la empresa considera evitó el impacto de la crisis? Explique:

3. En caso afirmativo, ¿cómo afectó la crisis a la actividad la empresa?:

a. Obligó a: ! cerrar ! reducir personal ! suspender personal

b. El nivel de operaciones: ! se redujo el nivel de actividad al mínimo

! se redujo a niveles tolerables

! fue levemente afectado

4. ¿Rescata aspectos positivos resultantes de la crisis? ! Sí ! No

En caso afirmativo, ¿cuáles?: ! Se lograron nuevos niveles de eficiencia

! Se encontraron oportunidades de negocio

! Se identificaron elementos de competitividad

! Se lograron acuerdos comerciales

! Otros: _____

5. Considera que la marcha de los negocios en la actualidad es:

! Muy Buena ! Buena ! Regular ! Mala

6. ¿Qué expectativas tiene para el futuro respecto de la marcha de sus negocios?

Explique: _____

4.3.2.- Resultados de la encuesta..

Como se expresó anteriormente, se tomó contacto con 32 empresas PyME del Partido de La Matanza, pero sólo 10 aceptaron ser encuestadas y aún así, respondieron en forma parcial a las preguntas del cuestionario. De esas 10 empresas, 4 corresponden al sector metalmeccánico, 3 al sector del calzado y 3 al sector textil.

Procesados y analizados los datos obtenidos, cabe informar lo siguiente:

4.3.2.1.- Sector Metalmeccánico.

Datos de las empresas encuestadas.

En lo que hace a la propiedad de las empresas: 2 son familiares y 2 son unipersonales. En cuanto a la forma jurídica, tanto el grupo de las familiares como el de las unipersonales tienen una sociedad anónima y una sociedad de responsabilidad limitada.

La antigüedad de las empresas se ubica entre los 11 y 40 años, distribuidos del siguiente modo: una con 40 años de antigüedad, una con 28 años y dos con 11 años

Con respecto al personal empleado, tres de estas empresas dijeron tener entre 30 y 60 operarios y una dijo tener 15 operarios.

En lo que hace a la capacitación del personal de dirección, sólo una firma contestó

manifestando que su titular tiene estudios universitarios incompletos en la carrera de ingeniería industrial y además ha hecho cursos de marketing.

Características de la cooperación.

Salvo un caso, las empresas encuestadas no participan en proyectos de cooperación.

El caso de excepción corresponde a una firma que fabrica artículos para iluminación, la cual participa en un proyecto de cooperación de tipo horizontal consistente en la asociación de 10 empresas, que conforman así un grupo que opera en el mercado local

y en la exportación. Este grupo está constituido con intervención de la Fundación Bank Boston, entidad que ha designado un coordinador, como es de práctica en los grupos exportadores.

Relación con las instituciones públicas.

Las empresas han experimentado dificultades referidas a:

- Obtención de la habilitación.
- Obtención de asesoramiento,
- Imposibilidad de cumplir con normas regulatorias de su actividad.
- Extrema burocracia en los trámites ante las instituciones.

Los peores inconvenientes provienen de la relación con la Municipalidad de

La Matanza y consideran que la calidad del servicio y la atención al contribuyente se podría calificar como de regular a mala. En los organismos provinciales también hay dificultades, aunque en menor proporción.

Características del funcionamiento.

Este tipo de industria trabaja básicamente en el mercado nacional. El antes comentado caso de la firma que produce artículos para iluminación, que integra un grupo exportador en el programa de la Fundación Bank Boston, es una excepción. La participación en ese grupo le ha permitido a esa empresa exportar a: Bolivia, Brasil, Costa Rica, Chile, Nicaragua, España y Kuwait.

Las empresas de este sector se relacionan con otras empresas industriales o del sector comercial, pudiendo estar el mercado concentrado o diversificado según el caso.

Ninguna firma ha utilizado fuentes de financiamiento externas.

Poseen acuerdos comerciales con clientes y con proveedores. Estos últimos son importantes para la financiación de las empresas.

Evolución ante la situación económica.

Se pudo constatar que en todos los casos la actividad de la empresa se vio afectada por la crisis económica y obligó a la misma a suspender personal y reducir el nivel de actividad al mínimo. No rescatan aspectos positivos de la crisis.

En general consideran que la marcha de los negocios en la actualidad es buena y en el mercado interno el crecimiento es leve.

Expectativas para el futuro respecto de la marcha de los negocios.

Consideran necesario que retorne el crédito bancario para poder ampliar la actividad de la empresa y adquirir nuevas tecnologías que le permitieran tomar más trabajo. Mencionan que debido a la inseguridad jurídica y los cambios repentinos a todo nivel temen por un futuro incierto.

Debido a la inflación acaecida durante el último año, los aumentos de salarios, materias primas y todos los costos han producido que los precios ya no sean competitivos en relación con el mercado externo. Algunos de sus clientes han vuelto a importar y eso produjo una baja notoria en el trabajo .

4.3.2.2.- Sector del Calzado.

Datos de las empresas encuestadas.

De las tres empresas encuestadas, dos son familiares y una es sociedad de capital.

En cuanto a las formas jurídicas: las familiares son sociedades de responsabilidad limitada, mientras que la sociedad de capital es una sociedad anónima.

La antigüedad de estas empresas está entre los 10 y 15 años.

Características de la cooperación.

No se encontró ningún tipo de cooperación entre este tipo de empresas. Son individualistas, ellas “hacen todo”. Consideran que está bien proceder de esta manera y no tienen interés en participar en experiencias asociativas.

Tienen la posibilidad de exhibir sus productos en exposiciones, hecho que concretan a través de las cámaras del calzado.

Relación con las instituciones públicas.

Una empresa dice que no ha experimentado dificultades en su relación con las entidades públicas en ningún nivel del gobierno. En cambio las otras dos comentan que sí tienen problemas a raíz de la extrema burocracia en los trámites ante las instituciones, y califican su relación como “regular” su relación con la Municipalidad de La Matanza.

Características del funcionamiento.

El mercado de estas empresas comprende a todo el país, registrándose esporádicamente alguna exportación a Uruguay. Las ventas están diversificadas y se dirigen tanto a empresas comerciales como al público en general.

No hacen uso habitualmente de fuentes de financiamiento externo y sólo excepcionalmente utilizan el crédito bancario.

Los acuerdos comerciales con proveedores y clientes se refieren a financiamiento o a exclusividades en la comercialización de productos.

Evolución ante la situación económica.

En todos los casos la actividad de las empresas se vio afectada por la crisis económica y debieron reducir o suspender al personal.

Aún cuando se redujo, el nivel de actividad se mantuvo a niveles tolerables.

No rescatan aspectos positivos de la crisis.

La marcha de los negocios en la actualidad es de “regular a buena”.

Expectativas para el futuro respecto de la marcha de los negocios.

Proyectan un futuro mejor, y se proponen elevar el nivel, continuar y mejorar. Anhelan obtener beneficios en proporción a la inversión y al trabajo. Se hacen inversiones en publicidad.

Esperan que no haya importaciones de calzado de Brasil ya que ello produjo que las industrias de calzados de la Argentina se ubicaran en alto riesgo de subsistencia.

Sería muy importante que retorne el crédito.

4.3.2.3.- Sector Textil.

La propiedad de estas empresas es familiar. Con respecto a su forma jurídica, de las tres encuestadas: una es sociedad anónima y dos son sociedades de responsabilidad limitada.

En lo que concierne a su antigüedad, una tiene 48 años, otra 12 años y otra 7 años.

Características de la cooperación.

No existe cooperación, se manejan en forma individual y hay fuerte competencia entre ellas.

Relación con las instituciones públicas.

Las empresas consideran que algunas normas son difíciles de cumplir como, por ejemplo, las referidas a contaminación ambiental.

Además, mencionan que existe extrema burocracia en los trámites ante las instituciones, en especial, en los niveles provincial y municipal.

Califican como “regular” la calidad del servicio y de la atención al contribuyente que brinda la Municipalidad de La Matanza.

Características del funcionamiento.

El mercado es de nivel nacional. Hay casos excepcionales de exportaciones al MERCOSUR, Centroamérica, España e Italia. En el ámbito nacional el mercado está diversificado y se dirige a distribuidores y al público en general.

No utilizan fuentes de financiamiento externo.

Hay acuerdos comerciales con proveedores relacionados con el suministro de mercaderías y con el financiamiento.

Evolución ante la situación económica.

En todos los casos la actividad de las empresas se vio afectada por la crisis económica y se vieron obligados a suspender al personal. Se redujo el nivel de actividad al mínimo.

No rescatan aspectos positivos de la crisis.

Mencionan que si bien se ha recuperado el nivel de actividad, no ha ocurrido lo mismo con la rentabilidad. El precio de los insumos y repuestos de maquinaria ha seguido la evolución de las divisas, ya que estos son importados. El valor de las materias primas esta llegando en moneda extranjera a los de la predevaluación. No ocurre lo propio con el precio de sus productos. Esto explica el problema de la baja de la rentabilidad.

Cuando se salió de la convertibilidad la importación se encareció y comenzaron a producir más ya que el consumo se volcó al mercado interno. Califican a la marcha de los negocios en la actualidad entre “buena y regular”.

Expectativas para el futuro respecto de la marcha de los negocios.

Están basadas en el mantenimiento del incremento del mercado interno. En la medida que esto ocurra podrían trasladar gradualmente el alza en los costos al precio de venta.

Para el futuro anhelan seguir creciendo y nivelar los malos negocios anteriores, tratar de no endeudarse, y exportar volúmenes más grandes.

Esperan que haya crédito ya que en este momento deben autofinanciarse y les resulta dificultoso.

5. CONCLUSIONES

5.1 CONSTATAACION DE HIPOTESIS

5.1.1 HIPOTESIS 1

El municipio de La Matanza, necesita recomponer su industria de acuerdo a los nuevos paradigmas y requisitos que exigen, entre otros, el cumplimiento de normas internacionales de calidad y de protección del medio ambiente.

Las políticas de los años noventa y la crisis desatada a partir del 2002, afectaron seriamente al Partido de La Matanza, ocasionando el cierre de establecimientos industriales y la consiguiente desocupación.

En la actualidad, cuando se vive un proceso de reactivación económica y auge de las exportaciones, el Municipio de La Matanza necesita recomponer su industria y para el logro de este objetivo será muy importante el rol que deben cumplir las PyMEs. A este respecto cabe tener presente que las PyMEs generan casi el 93% de los puestos de trabajo industriales, como se expresó en el Capítulo 2.

Pero el desarrollo industrial en estos tiempos debe responder a nuevos paradigmas tecnológicos y de organización, así como también a requisitos como el cumplimiento de normas internacionales de calidad y la protección del medio ambiente.

En el caso específico de las PyMEs, los niveles tecnológicos y organizativos, sólo pueden alcanzarse mediante la asociatividad y formación de redes, tema que se desarrolló en el Capítulo 1.

Con respecto a la calidad y al cuidado del medio ambiente, podemos decir tanto las grandes empresas como las PyMEs deben satisfacer los estándares requeridos si pretenden progresar tanto en el mercado nacional como en el internacional.

5.1.1.1 Normas de Calidad.-

Al hablar de calidad nos estamos refiriendo a las normas que hoy día se aplican a nivel internacional y a las cuales debe encuadrarse la industria para conservar y ampliar sus mercados.

Esas normas son denominadas “Normas Internacionales de Calidad ISO”. La sigla ISO significa International Organization for Standardization, que es el organismo que establece las normas. Tales normas se clasifican en distintas series. De éstas, la más trascendente es la Serie 9000, que en su versión de 1994 se subdivide en cuatro grupos: 9001; 9002; 9003 y 9004. En el año 2000 apareció la versión 9001:2000, que unifica a las cuatro recién citadas.

Para mejor ilustrar, en el Anexo I, al final de este trabajo, se agrega una síntesis de los antecedentes y contenido de las Normas ISO, Series 9000 de 1994, y 9001 de 2000.

La importancia de la aplicación de las normas ISO 9000 para el desarrollo e implementación de sistemas de calidad radica en que son normas prácticas no normas académicas. Por su sencillez han permitido su aplicación generalizada, sobre todo en pequeñas y medianas empresas.

Siendo la calidad hoy uno de los factores esenciales de la competencia en cualquier actividad, se ha generado la necesidad de implementar sistemas normalizados de aseguramiento de la calidad. Las normas ISO 9000 brindan el marco que permite evaluar razonablemente por parte de terceros la efectividad del sistema.

El aseguramiento de la calidad de los productos y servicios en los mercados internos e internacionales es hoy factor decisivo en la subsistencia de las empresas.

5.1.1.2 Protección del Medio Ambiente.-

En lo que hace al cuidado del medio ambiente, también tienen gran importancia las Normas ISO, en este caso las correspondientes a la Serie 14000. Dentro de esta Serie está la Norma 14001, que es de adopción voluntaria para las organizaciones y fija objetivos ambientales de alto valor para la sociedad tales como “mantener la prevención de la contaminación y la protección del ambiente en equilibrio con las necesidades socioeconómicas”.

Afortunadamente, hemos llegado a un momento en el que extensos sectores de la sociedad reconocen la imperiosa necesidad de proteger el medio ambiente, aprovechar cuidadosamente nuestros inapreciables recursos naturales y prevenir la contaminación, minimizando los impactos ambientales negativos. Conviene tener presente que la prevención de la contaminación incluye el uso de procedimientos, productos y materiales que evitan o reducen la contaminación, como así también reciclado, uso eficiente de los recursos, etc. (Atendiendo a la Norma ISO 14001, se entiende por organización a toda compañía, firma, empresa, autoridad o institución pública o privada, que tiene sus propias funciones y administración).

Asimismo, se admite que el escenario actual exige a los gobiernos, las industrias y los consumidores acciones rápidas y efectivas de protección ambiental.

Las Normas ISO de la Serie 14000 están vigentes en la Argentina como Normas IRAM ISO Serie 14000. Cabe señalar que la sigla IRAM identifica al Instituto Argentino de Normalización.

En el Anexo I se incluye una descripción sintética de las características de las Normas ISO 14000.

La preocupación por el medio ambiente demanda que las empresas argentinas, grandes, medianas y pequeñas, atiendan el cuidado del mismo:

- Deben hacerse más competitivas para poder penetrar en el mercado internacional.
- Tienen que generar menos residuos elevando la eficiencia de la producción.
- Las reglamentaciones vigentes son cada vez más estrictas.
- Si se sobreutilizan y polucionan los recursos naturales necesarios (aire, agua, suelo) se agotarán los insumos necesarios para seguir trabajando (desarrollo sustentable).
- El mayor desafío es para las PyMes, que para cumplir con los objetivos ambientales deben hacerlo sin contar con un presupuesto adecuado y sin el asesoramiento especializado en razón de los costos.

En la Provincia de Buenos Aires, el marco ambiental de cumplimiento obligatorio, surge de los instrumentos legales, de los cuales se enuncian los principales:

- Constitución Provincial (art.28)
- Ley 11.723 - Medio Ambiente
- Ley 11.720 - Residuos Espaciales
- Ley 11.459 - Radicación Industrial
- Otras leyes específicas, Decretos Reglamentarios y Resoluciones de organismos.
- Acciones contempladas por los *Sistemas de Gestión Ambiental* que, no obstante su adscripción voluntaria, se adecuan al complejo sistema normativo ambiental y de la protección del medio ambiente (ISO 14.000)

Los requisitos de calidad y ambientales que se han comentado precedentemente constituyen un verdadero desafío para el Municipio de La Matanza, porque exigen implementar políticas, en conjunción con organismos nacionales y provinciales, para afirmar el desarrollo industrial en el Partido, con el objetivo de que ese desarrollo sea sustentable. Estas políticas serán vitales para las PyMEs, a las que se deberá apoyar y facilitarles el cumplimiento de los estándares de calidad y ambientales necesarios para acceder al mercado internacional y nacional.

Los argumentos expuestos permiten constatar los conceptos enunciados en la Hipótesis 1 de este Proyecto.

5.1.2. HIPOTESIS 2

Existe legislación nacional, provincial y municipal que promueve las actividades productivas y la asociatividad entre empresas. También hay beneficios y ventajas ofrecidas por distintos organismos estatales y privados que ayudan a la recomposición de las PyMEs. Esta legislación y sus beneficios necesitan ser difundidos entre los posibles beneficiarios.

El material recopilado en este trabajo de investigación comprende una abundancia de normas legales, así como beneficios y ventajas a las PyMEs. Por su extensión, estos antecedentes han sido incluidos como Anexo II al presente trabajo.

Sin duda, la información obtenida permite constatar lo expresado al formular la Hipótesis 2.

Se observa que existe una estructura legal que provee los elementos esenciales requeridos para la promoción de las pequeñas y medianas empresas. Esa estructura legal se completa con la reciente sanción y promulgación de la ley N° 26005, que posibilita la formación de consorcios, dando así un marco adecuado para que las PyMEs se orienten a la asociatividad. El texto de la Ley N° 26005 está reproducido en el Capítulo 3, que trata el Marco Legal.

Cabe entonces a los organismos públicos nacionales, provinciales y municipales, y al sector privado, lograr el uso más eficiente de las herramientas de promoción vigentes, para tener PyMEs competitivas e insertas en el mercado internacional.

5.1.3 HIPOTESIS 3

La creación de nuevos emprendimientos tiene muchas trabas burocráticas que impiden su instalación y normal desarrollo en el Partido.

Las respuestas obtenidas en la encuesta agregada en el Capítulo 4, como también las expresiones de empresarios a quienes se entrevistó pero no quisieron cumplimentar la mencionada encuesta, son coincidentes en cuanto a las trabas burocráticas y demoras que deben enfrentar en sus gestiones ante la Municipalidad de La Matanza y también ante organismos provinciales. Estos inconvenientes, dicen los empresarios, no sólo afectan a las empresas en marcha, sino que son muy graves para el inicio de nuevos emprendimientos productivos pudiendo hacer desistir a los interesados de llevar adelante sus proyectos. Es como si la maquinaria burocrática funcionara para impedir y no para facilitar la concreción de nuevos proyectos empresarios en el Partido.

Las principales dificultades que los empresarios dicen enfrentar, y que la encuesta citada refleja, están dados por la burocracia que caracteriza a los trámites a nivel municipal y también ante organismos provinciales. Los interesados cuestionan particularmente las gestiones para la obtención de habilitaciones y para lograr un asesoramiento adecuado. Asimismo, expresan que la calidad del servicio y la atención al contribuyente no son lo suficientemente satisfactorias.

A modo de ejemplo, podemos citar la nueva exigencia para las habilitaciones, que es la información del RDA: Registro de Morosos Alimentarios, que debe tramitarse en La Plata. Se puede iniciar vía fax, pero la respuesta requiere ir a La Plata (tarda el trámite 5 días como mínimo). Se están haciendo gestiones para que se tramite en el Colegio de Gestores de La Matanza. Otro de los grandes problemas, son los cambios de números y de las denominaciones de calles (estos constituyen un grave problema y provocan atraso en las tramitaciones de habilitaciones). Las transferencias tardan varios meses. Para quienes gestionan habilitaciones debe agregarse otro inconveniente habitual: las largas filas para esperar ser atendido, perdiendo así un valioso tiempo.

Las dificultades comentadas muestran un panorama poco alentador para la promoción de las PyMEs en este Municipio, ya que no se cuenta con políticas claras tendientes al crecimiento de este tipo de empresas.

Los comentarios precedentes vienen a ratificar lo expresado en la Hipótesis 3 de este Proyecto.

5.1.4 HIPOTESIS 4

El análisis de esta temática y su posterior inclusión en el Plan de Estudios del área económica, puede transformar a la Universidad en el promotor de una cultura de colaboración comunitaria y en facilitador de las comunicaciones entre los empresarios, los organismos estatales y los profesionales que ofrecen y ofrecerán en el futuro asesoramiento a las PyMEs.

5.1.4.1. La acción de las universidades

Las universidades están llamadas a cumplir una tarea de gran importancia para generar una nueva cultura en las PyMEs. Las instituciones universitarias pueden colaborar estrechamente con el Gobierno Nacional, Provincial y Municipal, con las entidades empresarias y comunitarias, y, desde luego, con las propias empresas. La contribución de las universidades, comprende los siguientes aspectos:

- Formación de profesionales e investigadores especializados en las cuestiones propias de las PyMEs.
- Trabajos de investigación que permitan fijar objetivos y políticas.
- Asesorar a las autoridades nacionales, provinciales y municipales en el diseño de políticas y planes que favorezcan la asociatividad de las PyMEs.
- Capacitar a empresarios y personal de las PyMEs.
- Colaborar en la formación de una conciencia de comunidad favorable al proceso de asociatividad de las PyMEs.

En relación a los puntos que anteceden , y enfocando específicamente el primero, entendemos que en el momento actual la formación de profesionales debe orientarse no sólo a especialistas en PyMEs sino también a profesionales con perfil emprendedor, capaces de crear y desarrollar nuevas empresas o microempresas.

Hasta el presente, las universidades han participado activamente en el desarrollo de este cambio cultural, apoyando a los microemprendedores mediante sus políticas de extensión, que incluyeron seminarios y posgrados referidos en su casi totalidad a la capacitación de los emprendedores para el gerenciamiento o la evaluación de los proyectos.

La tarea se encaminó a dotar a los emprendedores de una batería de herramientas administrativas y de control de gestión y, asimismo, a desarrollar en ellos la capacidad de

transformar ideas en proyectos concretos y factibles y aprender a reconocer la importancia de la planificación y posterior ejecución de las operaciones..

A medida que transcurre el tiempo, vamos notando que esta forma de asistencia a los emprendedores, se va insinuando como insuficiente.

Es por ello que ya en las carreras de Licenciaturas o Tecnicaturas en Turismo, se van agregando a los planes de estudio distintas materias que sirven como base para la formación de emprendedores. Tales los casos de la Universidad Blas Pascal con su programa “Aprender a Emprender”; la Universidad de San Andrés, con la Cátedra para Emprendedores Karel Steuer; la Universidad Empresarial Siglo 21, con su sistema RAM (Red de Aprendizaje Multinivel) y la Universidad Nacional de Córdoba, entre otras.

Existen otras Universidades que están trabajando en distintos proyectos al respecto, como la Universidad Nacional de San Martín y la Universidad Nacional de Gral. Belgrano, para agregar contenidos en algunas asignaturas de sus programas de carreras de grado para contribuir al desarrollo de un perfil profesional orientado a la creación e implementación de microemprendimientos.

La Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales está trabajando en conjunto con la Asociación Dirigentes de Empresa en una propuesta al respecto, en la que se da participación a distintas organizaciones públicas y privadas para que, con su opinión, enriquezcan los objetivos de la misma.

Existen otros ejemplos, meramente enunciativos, que permitirían demostrar que los esfuerzos de las Casas de Altos Estudios de todo el país en dar apoyo a este sector no son pocos, pero que se está omitiendo algo que nos resulta fundamental: la enseñanza de la filosofía del emprendedorismo a los alumnos de las distintas carreras de grado. Sin él, la consideración de dicha posibilidad de futuro, casi única para la mayoría de ellos, sigue presentándose como algo desvalorizado y sin motivación.

5.1.4.2. La importancia de formar profesionales con perfil emprendedor.

La cultura de nuestro país, nunca concibió la figura del emprendedor como a la de alguien exitoso y con los pies sobre la tierra, aunque en la práctica los resultados de sus esfuerzos así lo demostrasen.

Por el contrario, se lo considera como una persona que, al no haber podido insertarse en el circuito laboral, hace un poco las veces de “buscavidas” e intenta salir adelante llevando a cabo una idea propia o copiando alguna de otro, a su propio riesgo.

La actualidad argentina muestra una realidad que dista bastante de la del modelo histórico que determinaba esa postura.

La figura del profesional trabajando en relación de dependencia es cada día menos habitual. La mayoría de ellos desempeña tareas de asesoramiento, capacitación o dirige su

propio micro-emprendimiento. Para ello han debido reaprender todo lo estudiado y replantearse todo lo soñado. La gerencia de administración de Coca Cola no los espera a todos ellos, ni tampoco la dirección de comercialización de Repsol YPF. La Administración Pública se encuentra saturada de profesionales. La mayoría de ellos, sintiéndose mal aprovechados, desarrolla su propio emprendimiento.

Concretamente: la formación recibida en la Universidad para trabajar como ejecutivo o asesor de una gran empresa les ha creado a los profesionales un perfil que no responde a las necesidades de la sociedad argentina actual, las cuales se apoyan en expectativas de recuperación relacionadas con un alto crecimiento económico en un corto tiempo, para lo cual se requiere de una mentalidad abierta, ágil, curiosa, hábil, negociadora, preparada para aceptar y proponer los cambios que requieren los mil y un desafíos que plantea un mercado altamente competitivo y dinámico. En síntesis, es menester reconocer que la situación actual exige al profesional que, además de comprender claramente los planteos que a diario le presentará el contexto exterior, sea capaz de utilizar en ellos en forma exitosa las herramientas estudiadas en su carrera universitaria, aún haciendo los cambios que las mismas demanden para esa circunstancia en particular. Para tales fines, es necesario que el estudiante sea formado con la mentalidad descripta, con la visión de que su futuro contendrá un alto porcentaje de probabilidades de ubicarlo a la cabeza de un emprendimiento personal, en el que deba desarrollar y aplicar todas las aptitudes mencionadas y el alto valor individual que implica el poder hacerlo.

Las Universidades deberían contribuir a ello, desde sus programas de las carreras de grado, ya que el ser emprendedor forma parte del futuro de un estudiante, independientemente de la carrera que elija. Ser emprendedor no debe seguir siendo considerado una elección de vida, tal como ser médico, abogado o contador, si no como una necesidad profesional en un país que está obligado a crecer con esas reglas de juego.

Consideramos que el análisis realizado precedentemente responde al enunciado de la Hipótesis 4.

5.2 CONSIDERACIONES FINALES.

5.2.1 Desinterés por la asociatividad.

La encuesta incluida en el Capítulo 4 de este trabajo revela que, salvo un caso del sector metalmeccánico, las demás empresas entrevistadas no participan de proyectos de cooperación o asociación, ni demuestran algún interés por agruparse con otras empresas para actuar conjuntamente.

La cultura de estas PyMEs las lleva a operar individualmente, manteniendo su mercado de limitada dimensión, con reducidas posibilidades de financiamiento y gran desconfianza a todo competidor.

Desafortunadamente, no se pudo lograr una muestra de mayor tamaño en cuanto al número de empresarios encuestados debido a la reticencia de éstos para suministrar información. Por ello, no es posible afirmar que los datos relevados por el equipo sean representativos del universo de las PyMEs en el ámbito del Partido de La Matanza.

Sin embargo, la información obtenida, pese a su limitación, no deja de ser un síntoma preocupante, porque los empresarios rechazan la posibilidad de adoptar los nuevos criterios, basados en la asociatividad, que requieren estos tiempos.

Esta postura tan negativa lleva a los empresarios a no enfrentar el dilema que plantea el momento actual, y que ofrece dos alternativas: “esas empresas siguen como hasta ahora con un mercado local y reducido, o se asocian con otras empresas formando grupos (clusters) que posibiliten alcanzar otra dimensión de negocios, lograr mejor financiamiento y acceder a mercados internacionales”.

La elaboración de políticas de promoción de las PyMEs en el Partido de La Matanza deberá tomar en cuenta el síntoma comentado en los párrafos precedentes, creando las condiciones para un cambio en la cultura empresaria, y apoyando la asociatividad y la cooperación entre las empresas involucradas.

Una posibilidad que no debería descartarse es el objetivo de conformar en el Partido un distrito industrial, a semejanza del famoso modelo italiano. Este distrito tendría por fin desarrollar actividades productivas relevantes en La Matanza, como por ejemplo, las industrias: metalmeccánica, textil y del calzado, que precisamente son las estudiadas en este trabajo. Cabe agregar que en materia de distritos industriales, ya hay acciones concretas en la Provincia de Buenos Aires, dado que el Gobierno ha elaborado un plan que está a cargo del Ministerio de la Producción (Subsecretaría de Industria,

Comercio, Minería y Actividades Portuarias) para ser aplicado en todo el territorio provincial.

5.2.2 Trabas Burocráticas.

Las trabas burocráticas, especialmente en los trámites ante la Municipalidad de La Matanza, son un problema serio, según manifiestan muchos empresarios entrevistados, entre los que se incluye a los que no quisieron llenar el cuestionario de la encuesta. Más que una dificultad, esas trabas constituyen un verdadero impedimento para llevar adelante muchos proyectos de PyMEs.

Es evidente que, ante esta situación, se impone una profunda reforma administrativa en el Municipio, para convertirlo en promotor de las PyMEs en su jurisdicción. A este propósito pueden contribuir: organizaciones civiles y empresarias y las universidades, debiendo destacar especialmente a la Universidad Nacional de La Matanza, la que, entendemos, está en condiciones de colaborar en la elaboración de un programa de reforma administrativa para la Municipalidad del Partido.

5.2.3 El papel de las universidades

Al tratar la Hipótesis 4 (ver 5.1.4), se detallaron aquellos aspectos en los que puede ser de gran valor la contribución de las universidades con respecto al desarrollo de las PyMEs. Pero, aparte de señalar esos aspectos, se puso énfasis en que las universidades no sólo deben formar profesionales especializados para atender o asesorar a las PyMEs sino que también deben formar profesionales “con perfil emprendedor”.

Estos profesionales estarán en condiciones de generar nuevos emprendimientos en el ámbito de las micro, pequeñas y medianas empresas, contado para ello con los conocimientos técnicos apropiados que les ha brindado la universidad. Surgirán así PyMEs manejadas desde su inicio por profesionales especialmente formados para conducir ese tipo de empresas y que al mismo tiempo reúnen las características del emprendedor.

Como actividad de transferencia, es propósito de este equipo elevar a las autoridades de la Universidad Nacional de La Matanza una propuesta referida a la formación de profesionales con perfil emprendedor.

ANEXO I

NORMAS INTERNACIONALES DE CALIDAD ISO

Las Normas Internacionales de Calidad ISO (International Organization for Standardization) se clasifican en diferentes series:

Serie 9000: Dentro de la versión 1994 se encuentran las siguientes:

- 9001: Modelo para el aseguramiento de la calidad en el diseño, el desarrollo, la producción, la instalación y el servicio posventa.
- 9002: Modelo para el aseguramiento de la calidad en la producción, la instalación y el servicio posventa.
- 9003: Modelo para el aseguramiento de la calidad en la inspección y en los ensayos finales.
- 9004: Modelo de gestión de la calidad y elementos del sistema de calidad.

Aclaración: Estas normas son genéricas e independientes de un determinado sector industrial o económico.

Serie 14000: Dentro de ella se encuentra la siguiente:

- 14001: Modelo de gestión ambiental.

La versión 1994 de la norma contiene 20 (veinte) *requisitos* que definen qué elementos debe contener un Sistema de Calidad, pero no tiene como finalidad imponer la uniformidad de los distintos sistemas de calidad existentes.

El diseño y la implementación de un Sistema de Calidad está influenciado por las diversas necesidades de una empresa, sus objetivos particulares, sus productos y servicios suministrados, y sus procesos y prácticas específicas utilizadas.

La norma es flexible en cuanto a su estructura, debido a que puede no ser adoptada en la forma establecida, agregando o eliminando ciertos requisitos del Sistema de Calidad. La ventaja principal de dicha norma es que facilita la adaptación y la selección del modelo apropiado de aseguramiento de la calidad entre las distintas versiones mencionadas.

Objeto de la Norma

La Norma ISO 9001:1994 especifica los requisitos que debe cumplir un Sistema de Calidad cuando es necesario demostrar la capacidad de una organización para diseñar, producir y suministrar *productos conformes*.

Productos Conformes: son aquellos productos (materias primas, insumos, productos en proceso y terminados) que *cumplen* con las *especificaciones* determinadas.

Requisitos de la Norma

Los requisitos que se enumeran a continuación tienen como finalidad principal lograr la satisfacción del cliente a través de la prevención de cualquier *no conformidad* en todas las etapas de un producto, desde el diseño hasta el servicio posventa.

Los requisitos especificados por la Norma ISO 9001:1994 son los siguientes:

1. Responsabilidad de la Dirección
2. Sistema de Calidad
3. Revisión de Contratos
4. Control del Diseño
5. Control de la Documentación y de los Datos
6. Compras
7. Control de Productos suministrados por el Cliente
8. Identificación y Trazabilidad del Producto
9. Control de los Procesos de Producción
10. Inspección y Ensayos
11. Control de los Equipos de Inspección, Medición y Ensayo
12. Estado de Inspección y de Ensayo
13. Control de Productos No Conformes
14. Acciones Correctivas y Preventivas
15. Manipuleo, Almacenamiento, Embalaje, Conservación y Entrega
16. Control de los Registros de la Calidad
17. Auditorías Internas de la Calidad
18. Capacitación del Personal
19. Servicio Posventa
20. Técnicas Estadísticas

La nueva Norma ISO 9001:2000

A partir de Diciembre del año 2000, las empresas que deseen transitar el camino de la certificación de sus sistemas de gestión de la calidad podrán realizarlo bajo la versión ISO 9001:2000.

Esta versión reemplaza y unifica a todas las anteriores versiones certificables de la serie 9000 (9001, 9002, 9003 y 9004), igualmente existe un período de transición de 3 (tres) años a partir de Diciembre de 2000 (mes en el cual se aprobará la nueva norma), para su re-certificación.

La nueva norma posee una modificación sustancial basada en incorporar el concepto de gestión de una red interrelacionada de procesos que inciden en la satisfacción del cliente. Además, es aplicable a todos los tamaños de empresas y sectores industriales (hardware, software, procesos y servicios).

Los nuevos cambios introducidos por la norma ISO 9001:2000 son los siguientes:

- Establecer un “mapeo” de los procesos que inciden en la satisfacción del cliente.
- Medir, analizar y realizar un seguimiento de los procesos por medio de indicadores propios de un sistema de gestión (tales como tablero de comando, mapa perceptual estratégico, etc.)
- Medir y analizar la satisfacción de los clientes y realimentar el sistema de gestión interno.
- Establecer una metodología de mejora continua.
- Asegurar un efectivo sistema de comunicación interna.

Una de las ventajas de esta nueva norma es que permite integrar a posteriori más fácilmente los demás sistemas de gestión de la calidad (Normas ISO 14000 de Gestión Ambiental, IRAM 3800 de Salud y Seguridad Ocupacional, BS 8800, entre otras), dada la semejanza de su estructura y puntos comunes entre éstas y la ISO 9001:2000.

Normas ISO 9000

Objetivo

Hacer conocer los orígenes y antecedentes de las normas ISO serie 9000, sus estructuras, conceptos básicos, requerimientos y procedimientos de certificación.

Marco Histórico

Los conceptos en que se basan las modernas normas de aseguramiento de calidad son los que utilizaban los artesanos en la antigüedad, es decir planificaban sus tareas, desarrollaban sus herramientas, obtenían sus materias primas, hacían los trabajos y verificaban sus resultados.

La necesidad de utilizar normas de calidad se hace presente a mediados del siglo XIX cuando comienza a desarrollarse la producción en masa.

La evolución se produce muy rápidamente a partir de principios de siglo mereciendo destacarse los siguientes hitos:

- 1900, Inspección como actividad.
- 1930, Muestreo estadístico.
- 1950, Prácticas de aseguramiento de calidad en empresas.
- 1970, Idem a nivel nacional.
- 1979, Normas para el aseguramiento de la calidad, BS 5750.
- 1987, Basadas en la BS 5750 se editan las normas ISO serie 9000.
- 1994, Se realiza la última revisión de las normas base.

Las normas ISO serie 9000, han tenido una gran difusión y aplicación en todo el mundo.

En los últimos años hubo un vuelco significativo respecto a utilizar las normas ISO 9000 como modelo de gestión de aseguramiento de calidad.

Han sido adoptadas en más de setenta (70) países y alrededor de 100.000 empresas ya se encuentran certificadas. En julio de 1994 se ha publicado la primera revisión con conceptos actualizados.

Actualmente el Comité ISO TC 176, responsable por las normas ISO 9000, esta estudiando una nueva revisión a fin simplificar, consolidar e integrar la serie ISO 9000.

Marco Institucional a Nivel Nacional e Internacional

El organismo británico British Standard Institución ha sido la fuerza impulsora de las normas destinadas a administrar sistemas de aseguramiento de calidad.

Originalmente diseñó un grupo de normas al que llamó serie "BS 5750". Esta serie de normas describen las funciones de la actividad que deben tomarse en cuenta en un sistema de aseguramiento de la calidad.

La Internacional Standards Organisation (ISO) que es un organismo dedicado a emitir normas y reglamentos destinados a estimular y facilitar el intercambio comercial internacional ha adoptado las normas de la serie BS 5750 y las ha publicado como serie ISO 9000.

En Europa la serie BS 5750 ha sido publicada como Euronormas bajo la serie EN 29000.

En E.E.U.U. las normas han sido adoptadas bajo la denominación ANSI / ASQC Q 9000

En nuestro país, a través del Instituto Argentino de Normalización (IRAM) las normas ha sido adoptadas con la sigla IACC ISO 9000.

A partir de 1987 la comunidad internacional ha aceptado masivamente la aplicación generalizada de las normas serie ISO 9000 siendo adoptada en todos los continentes.

Actualmente los países integrantes del Mercosur, con la participación de Chile se encuentran elaborando un texto común que facilite la integración.

Los organismos participantes son:

- Comité Brasileño de Calidad (CB 25)
- Instituto Argentino de Normalización (IRAM)

- Instituto Uruguayo de Normas Técnicas (UNITA).
- Instituto Nacional de Tecnología y Normatización (INTN), Paraguay.
- Instituto Nacional de Normalización, Chile.

Distintas denominaciones de las Normas en el mundo

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------------|
| • BS 5770, Series 1,2,3. | British Standard Institution |
| • EN 2900/1/2/3 | Comité Europeo de Normalización |
| • ISO 9001/2/3 | International Standard Organisation |
| • ANSI / ASQC Q9001/2/3 | American National Standard Institute |
| • IACC ISO 9001/2/3 | Instituto Argentino de Normalización. |

Complementan la serie de normas ISO 9000 las siguientes:

- **ISO 8402**
Vocabulario. Clarifica y normaliza los términos relativos a la calidad que sean aplicables al campo de la gestión de la calidad.
- **ISO10011-1**
Auditoría. Establece los principios básicos, criterios y prácticas de una auditoría y provee lineamientos para establecer, planificar, realizar y documentar auditorías de sistemas de la calidad.
- **ISO10011-2**
Criterios para la calificación de auditores. A fin de que las auditorías de los sistemas de calidad sean conducidas en forma uniforme y efectiva se ha desarrollado esta norma que constituye una guía sobre los criterios de calificación de auditores.
- **ISO10011-3**
Gestión de programas de auditoría. Define los lineamientos básicos para administrar programas de auditorías de sistemas de la calidad.
- **ISO10013**
Guía para la elaboración de manuales de calidad.

Definiciones

La necesidad de utilizar una terminología normalizada para evitar malentendidos o confusiones, ha obligado al desarrollo de una norma auxiliar que precisa términos y conceptos.

La norma ISO 8402 define los términos básicos y fundamentales relacionados con los conceptos de la calidad, aplicables a todos los campos.

Destacándose las siguientes definiciones:

- **Calidad:** *La totalidad de las características de una entidad que le confieren la aptitud para satisfacer las necesidades establecidas e implícitas. La totalidad de las características de una entidad que le confieren la aptitud para satisfacer las necesidades establecidas e implícitas.*
- **Política de calidad:** *Orientaciones y propósitos generales de un organismo concernientes a la calidad, expresados formalmente por el más alto nivel de la dirección. Orientaciones y propósitos generales de un organismo concernientes a la calidad, expresados formalmente por el más alto nivel de la dirección.*

Sistema de calidad: *La organización, los procedimientos, los procesos y los recursos necesarios para implementar la gestión de la calidad. La organización, los procedimientos, los procesos y los recursos necesarios para implementar la gestión de la calidad.*

- **Aseguramiento de la calidad:** *Conjunto de actividades preestablecidas y sistemáticas, aplicadas en el marco del sistema de la calidad, que se ha demostrado que son necesarias, para dar confianza adecuada de que una entidad satisfará los requisitos para la calidad. Conjunto de actividades preestablecidas y sistemáticas, aplicadas en el marco del sistema de la calidad, que se ha demostrado que son necesarias, para dar confianza adecuada de que una entidad satisfará los requisitos para la calidad.*
- **Control de la calidad:** *Técnicas y actividades de carácter operativo, utilizadas para satisfacer los requisitos para la calidad. Técnicas y actividades de carácter operativo, utilizadas para satisfacer los requisitos para la calidad.*
- **Proceso:** *Conjunto de recursos y actividades relacionadas entre si que transforman elementos entrantes en elementos salientes. Conjunto de recursos y actividades relacionadas entre si que transforman elementos entrantes en elementos salientes.*
- **Procedimiento:** *Manera especificada de realizar una actividad. Manera especificada de realizar una actividad.*

Preguntas y respuestas acerca de las normas ISO 9000

¿Qué es ISO?

ISO es la denominación que recibe la Agencia Internacional de Normalización

(International Organization for Standardization) que agrupa en su seno cerca de cien países.

Nuestro país está representado por el Instituto Argentino de Normalización (IRAM).

La Agencia Internacional de Normalización está conformada por

aproximadamente 180 comités técnicos, cada comité es responsable de diversas

especialidades, siendo el comité CT 176 el que se ocupa del tema calidad.

El propósito de la Agencia Internacional de Normalización es el desarrollo de normas para

- Facilitar el intercambio universal de bienes y servicios.
- Promover la cooperación en actividades intelectuales, científicas, tecnológicas, y económicas.

El resultado de las actividades de la Agencia Internacional de Normalización es

dado a conocer a través de la publicación de las normas que elabora

¿Cuál es el origen de las normas ISO Serie 9000? impulsora de las normas destinadas a administrar sistemas de aseguramiento de calidad.

Originalmente diseñó un grupo de normas al que llamó serie "BS 5750". Esta serie de normas de

El organismo británico British Standard Institution ha sido la fuerza que define las

funciones de la actividad que deben tomarse en cuenta en un sistema de

aseguramiento de la calidad.

La Agencia Internacional de Normalización ha adoptado las normas de la serie BS 5750 y las ha publicado como serie ISO 9000.

En nuestro país el IRAM edita las normas ISO serie 9000 con la denominación IRAM-IACC-ISO-E-9000.

¿Qué son las normas ISO Serie 9000?

La serie ISO 9000 es un conjunto de cinco normas relacionadas entre sí, son normas genéricas, no específicas que permiten ser usadas en cualquier actividad ya sea industrial o de servicios.

La importancia de la aplicación de las normas ISO 9000 para el desarrollo e

implementación de sistemas de aseguramiento de la calidad radica en que son

normas prácticas. Por su sencillez han permitido su aplicación generalizada sobre

todo en pequeñas y medianas empresas.

Las normas ISO Serie 9000 brindan el marco para documentar en forma efectiva los distintos elementos de un sistema de calidad y mantener la eficiencia del mismo dentro de la organización.

¿Quiénes usan las normas ISO 9000?

Hoy, empresas de todo el mundo, grandes y pequeñas, así como organizaciones dedicadas a la educación, a la salud y todo tipo de servicios desarrollan su sistema de calidad en base a las normas ISO serie 9000.

Las empresas saben que es el camino para abrir nuevos mercados y mejorar su competitividad.

Normas ISO 14000, Ambiente y Sociedad

Introducción

La tendencia actual impulsa un modelo de desarrollo y producción que debe tener en consideración la prevención de la contaminación y el aprovechamiento eficiente y responsable de los recursos de la humanidad, tanto naturales como humanos y económicos.

En tal sentido, con propósitos de protección del ambiente, los gobiernos de distintos países han respondido estableciendo un marco legal de disposiciones que atienden a distintos aspectos del entorno. Pero, en ciertos casos, las disposiciones son insuficientes, no resultan muy claras, son de difícil implementación y control, y varían con cierta frecuencia, de acuerdo con los avances de la tecnología, lo que dificulta su aplicación.

Por ello, una perspectiva para lograr la protección ambiental de un modo más o menos flexible, sin depender sólo de la normativa legal vigente, consiste en que las organizaciones o empresas apliquen en sus operaciones de producción de bienes y servicios normas, patrones o estándares ambientales internos, aceptadas a nivel internacional. En la práctica, ese enfoque constituye el precepto que sirve de base para las Normas de Gestión Ambiental de la Serie ISO 14000, destinadas a facilitar a las empresas una metodología apropiada para implementar convenientemente un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) orientado a proteger el ambiente. El SGA, que es una parte del sistema de gestión global de la organización, incluye la organización, planificación, responsabilidades, prácticas y procedimientos para implementar y mantener la política ambiental.

Desarrollo Sostenible, promisorio objetivo de las Normas

Es evidente que los objetivos presentados en el apartado anterior tienden al Desarrollo Sostenible o Sustentable (DS), que es una de las acciones de protección ambiental preponderantes, de extrema importancia, establecidas en la Agenda 21 de la histórica Cumbre de Río (1992). El DS puede ser conceptualizado como un estilo o modo de desarrollo que permite satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para solventar sus propias necesidades, o también como el nivel de uso de un recurso natural en el cual se maximizan los beneficios sin dañar el potencial de futuros beneficios similares. Asimismo, el desarrollo sostenible tiene múltiples objetivos, por lo que, al planificar el desarrollo, es preciso considerar, entre otros, el mantenimiento de la calidad del ambiente, el bienestar humano y la seguridad económica.

Además, el concepto actual de DS, a cuyo logro se puede contribuir por medio de la aplicación de las ISO 14001, considera que éste no constituye un estadio invariable de armonía y prevé ciertas limitaciones para el uso de los recursos naturales, supeditándolo -además de al estado actual de la tecnología y de la organización social- a la capacidad de la biosfera de absorber los subproductos y residuos resultantes de las múltiples actividades humanas. Conjuntamente, ese concepto envuelve la necesidad de lograr, al mismo tiempo, cambios sustanciales en los valores de la sociedad y la adopción de nuevos modos de relación, tanto entre los seres humanos, como entre éstos y el ambiente.

Aplicación de las Normas; beneficios para el ambiente y la empresa

Al implementar y mantener un SGA que cumple ISO 14001, las empresas se involucran en un programa de gestión ambiental eficiente. Además, por tratarse de una norma internacional, las

organizaciones que obtengan la correspondiente certificación pueden mantener y acrecentar su competitividad en el mercado.

En muchos casos, las empresas se han encontrado con que sus competidores están tratando de obtener su certificación y que los consumidores comienzan a exigir su certificación. De hecho, muchas grandes compañías que ya han obtenido su certificación, exigen a sus proveedores que también la obtengan. Asimismo, la puesta en vigencia de un SGA que cumpla ISO 14001 resulta altamente conveniente. Entre los beneficios resultantes, tanto para el ambiente y la sociedad como para las organizaciones, pueden citarse:

Contribuir al Desarrollo Sostenible.

Prevenir la contaminación.

Proteger el ambiente.

Identificar los sectores donde puede reducirse el consumo de energía y otros recursos.

Reducir la contaminación, las emisiones y la generación de residuos.

Disminuir el riesgo ambiental.

Apoyar el cumplimiento del marco legal y la generación de legislación ambiental adecuada.

Exhibir un liderazgo ambiental a través del cumplimiento certificado de normas internacionales.

Responder convenientemente a las demandas de los consumidores, ONGs, accionistas y otros.

Ganar la buena voluntad de la comunidad.

Aprovechar la demanda de productos "verdes".

Demostrar la intención de generar productos y/o servicios de alta calidad.

Concepción y generación de las normas ISO, un esfuerzo compartido

Veamos seguidamente como son generadas las normas. La Organización Internacional de Normalización, ó International Standardization Organization (ISO), creada en 1946, con sede en Ginebra, Suiza, es el organismo encargado de promover el desarrollo de normas internacionales, de adopción voluntaria, sobre aspectos de gestión ambiental y de fabricación de productos, suministro de servicios, comercio y comunicación para numerosas ramas industriales. Los más de 100 países miembros envían delegaciones gubernamentales y no gubernamentales a la ISO y se han conformado un cierto número de subcomités encargados de desarrollar las Normas específicas.

Las Normas son elaboradas sobre la base de un consenso voluntario. Los países miembros emiten propuestas normativas, que son consensuadas con las de otros países. Las versiones preliminares de las normas propuestas son consideradas en los países miembros, donde diversos organismos gubernamentales, ONGs, industriales y otros interesados pueden participar en su estudio. Seguidamente, cada país miembro emite un comentario escrito y posteriormente un voto oficial. Finalmente, las posiciones oficiales de los miembros son discutidas y consensuadas.

Implementación de ISO 14001 en distintas organizaciones

Veamos seguidamente, una secuencia de etapas que explicita el modo de implementación de la norma ISO 14001 en las organizaciones, resaltado los aspectos de interés ambiental.

Como se dijo anteriormente, ISO 14001 está orientada a facilitar a cualquier tipo de organizaciones una metodología general adecuada para la implantación, mantenimiento y mejora constante de un Sistema de Gestión Ambiental (SGA), y requiere de las Organizaciones que las adopten voluntariamente, la implementación de un conjunto de procedimientos y prácticas que, en su conjunto, conforman el SGA.

Por otra parte, y esto es muy importante, si una organización considera que su SGA es eficiente,

puede efectuar una "Auto-declaración de cumplimiento" de la ISO 14001, sin la certificación de un organismo externo. Esa auto-declaración resulta útil cuando los clientes y consumidores de los productos o servicios de la organización están dispuestos a aceptarla.

Es importante destacar que las ISO 14000 no son normas técnicas, por lo que no sustituyen a los requisitos o pautas previstas en la normativa legal vigente.

La aplicación de ISO 14001 en las organizaciones puede realizarse cumpliendo las siguientes etapas principales:

- a. La organización concibe, establece, redacta y pone en vigencia la Política Ambiental (PA) que es ratificada y apoyada por el más alto nivel de conducción. Esa PA debe contener un compromiso explícito de prevención de la contaminación, mejora continua conducente al mejor desempeño ambiental y cumplimiento de la legislación ambiental correspondiente. La PA debe ser dada a conocer al personal de la propia organización y difundida a otras partes interesadas, como las autoridades nacionales, provinciales, municipales, fuerzas vivas locales y vecinos.
- b. Se establecen mecanismos de identificación y seguimiento de todos los aspectos de las actividades, productos y servicios de la organización que puedan provocar impactos ambientales significativos, incluyendo los que aún no están regulados legalmente.
- c. Se fijan metas de desempeño para el SGA relacionadas con los compromisos previstos en la PA: prevención de la contaminación, mejoramiento ambiental continuo y cumplimiento normativo.
- d. Se implementa el SGA para el cumplimiento de las metas previstas, incluyendo la formación y educación ambiental del personal, la preparación y realización de documentos y reuniones de instrucción y prácticas de trabajo. Además, se prefija como se medirá el logro o alcance de las metas.
- e. El alto nivel directivo de la organización revisa periódicamente el SGA, en momentos preestablecidos, con frecuencia suficiente para ratificar su vigencia, eficacia y validez y realizar los ajustes pertinentes.
- f. Una organización certificadora debidamente acreditada, realiza las auditorías ambientales pertinentes y certifica el proceso y el cumplimiento de la norma ISO 14001. Esas Auditorías consisten en procesos de verificación periódica, para determinar si el SGA conforma las disposiciones previstas, incluyendo los requisitos de ISO 14001, y está implementado adecuadamente. Sus resultados se comunican al más alto nivel de conducción de la organización. Las auditorías están a cargo de Auditores Ambientales, profesionales calificados con las certificaciones necesarias.

Expectativas económicas

Finalmente, tengamos en consideración que, a largo plazo, en la mayoría de las empresas, la reducción de costos y la ganancia de mercados resultantes de la aplicación de ISO 14001 son muy importantes y superan las inversiones necesarias para la implementación de la norma.

Sinopsis Formativa

Seguidamente se compendian en cuadros breves, con enfoque y propósitos pedagógicos, aspectos relevantes de ISO 14001 tratados en este trabajo.

- Criterio básico de las Normas Ambientales Internacionales

Para lograr la protección ambiental de un modo flexible y generalizado, sin depender solamente

de la normativa legal vigente en cada país, conviene que las organizaciones o empresas apliquen en sus operaciones de producción de bienes y servicios normas, patrones o estándares ambientales internos, aceptadas a nivel internacional.

- Objetivo de la Norma ISO 14001

Mantener la prevención de la contaminación y la protección del ambiente en equilibrio con las necesidades socioeconómicas. Este objetivo tiende al Desarrollo Sostenible o Sustentable (DS).

- Desarrollo Sostenible

Estilo o modo de desarrollo que permite satisfacer las necesidades actuales de la humanidad sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para solventar sus propios requerimientos; o también el nivel de uso de un recurso natural en el cual se maximizan los beneficios sin dañar el potencial de futuros beneficios similares.

- Beneficios ambientales, sociales y empresariales de la aplicación de la Norma ISO 14001

Contribuir a alcanzar el Desarrollo Sostenible.

Prevenir la contaminación. Proteger el ambiente.

Identificar los sectores de la organización donde puede reducirse el consumo de energía y otros recursos.

Reducir la contaminación, las emisiones y la generación de residuos.

Disminuir el riesgo y los impactos ambientales.

Disminuir los costos de materia prima y energía.

Apoyar el cumplimiento del marco legal y la generación de legislación ambiental adecuada.

Responder convenientemente a las demandas de los consumidores, ONGs, accionistas y otros.

Mejorar la imagen de la empresa.

Ganar la buena voluntad de la comunidad.

Aprovechar la demanda de productos "verdes".

Demostrar la intención de generar productos y/o servicios de alta calidad.

Acrecentar las posibilidades de acceder al mercado internacional.

- Secuencia de acciones para la aplicación en diversas organizaciones de la Norma ISO 14001

a. La organización concibe, establece y pone en vigencia una Política Ambiental (PA) que debe ser ratificada y apoyada por el más alto nivel de conducción; contener un compromiso relacionado con la mejora continua conducente al mejor desempeño ambiental, la prevención de la contaminación, y el cumplimiento de la legislación ambiental vigente, y ser dada a conocer al personal de la organización y a otros interesados.

b. Se establecen mecanismos de identificación y seguimiento de todos los aspectos de las actividades, productos y servicios de la organización que puedan provocar impactos ambientales significativos, incluyendo los aún no regulados legalmente.

c. Se establecen metas de desempeño para el SGA (Sistema de Gestión Ambiental) relacionadas con los compromisos previstos en la PA: prevención de la contaminación, mejoramiento ambiental continuo y cumplimiento normativo.

d. Se implementa el SGA para el cumplimiento de las metas previstas, incluyendo la formación del personal, reuniones de instrucción y prácticas de trabajo. Se fija como se medirá el logro o alcance de las metas.

e. El alto nivel directivo de la organización revisa periódicamente el SGA, en momentos

preestablecidos, con frecuencia suficiente para ratificar su vigencia, eficacia y validez y realizar los ajustes pertinentes.

f. Una organización certificadora debidamente acreditada, verifica, audita y certifica el proceso y el cumplimiento de la Norma ISO 14001.

Las organizaciones que consideren que su SGA es eficiente, pueden emitir una "Autodeclaración de cumplimiento" de la ISO 14001, sin certificación externa, que resulta útil si sus clientes y consumidores están dispuestos a aceptarla.

ANEXO II

GUIA DE INSTRUMENTOS DE APOYO PARA EMPRESAS

En la segunda hipótesis se plantea que existe legislación nacional, provincial y municipal que promueve las actividades productivas y la asociatividad de las empresas. También hay beneficios y ventajas ofrecidas por distintos entes y organismos estatales y privados que ayudan a la recomposición de las Pymes y a su inclusión en el comercio internacional.

Una reseña actualizada de estas herramientas se encuentra publicada por la Subsecretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa . Dicha subsecretaría ha elaborado y publicado en su página de Internet una GUIA DE INSTRUMENTOS DE APOYO PARA EMPRESAS.

Este documento cuenta con amplia información sistematizada de programas e instrumentos disponibles, tanto en el Estado Nacional como en las entidades del sector privado, fundamentalmente destinado al fomento y desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas del país. Fue publicado en agosto de 2004 y está sujeto a las actualizaciones que los organismos o instituciones vayan produciendo.

Dada la importancia y riqueza del material, resulta oportuno incorporar un resumen del mismo en nuestro informe final, con el objeto de difundir su contenido entre los alumnos, docentes y resto de usuarios tipo de esta información. Del material completo, se ha seleccionado información que afecta a los rubros que se analizan en este trabajo de investigación. El documento completo se encuentra en la pag. <http://www.industria.gov.ar>.

El documento consta de dos partes. La primera titulada INSTRUMENTOS NO FINANCIEROS, detalla la promoción que realizan distintos entes públicos y privados para facilitar la actividad de las PyMEs. La segunda parte titulada INSTRUMENTOS FINANCIEROS detalla las distintas líneas de crédito a la que pueden acceder las PyMEs.

A continuación se incluye el resumen de la Guía mencionada.

INSTRUMENTOS NO FINANCIEROS

I.-ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS

I.1 Régimen de Asistencia Financiera Ampliado – RAFA

La Afip otorgó un Plan de Facilidades de Pago que permitió a Pymes en mora con la Administración Federal de Ingresos Públicos AFIP obtener un libre deuda fiscal y levantar embargos a partir del pago de la 1a. cuota y así, volver a operar en el sistema financiero. El Gobierno dispuso la disminución de la tasa de interés y la ampliación de los plazos de pago. La tasa de interés se redujo del 3 al 2 por ciento mensual, en tanto que el sistema de cuotas para la regularización, que era de hasta 12 meses, fue ampliado hasta 60 meses. El RAFA contempló la refinanciación de deudas vencidas hasta el 31 de marzo de 2004. Los contribuyentes tuvieron plazo hasta el 30 de septiembre para acogerse al régimen.

II. BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

El Banco Ciudad, se constituye como VENTANILLA UNICA facilitando el acceso de los micros, pequeños y medianos empresarios a las distintas herramientas disponibles en el ámbito académico, público y privado. La función de la Consultoría es apoyar y asesorar a los empresarios orientándolos estratégicamente en sus negocios a través de determinadas HERRAMIENTAS DE APOYO, tales como:

- Diagnóstico Empresario
- Programa de Apoyo a la Primera Exportación
- Oportunidades de Negocios
- Perfiles y Estudios de Mercado
- Agenda de Negocios en el Exterior
- Encuentros Empresariales
- Financiamiento Pyme

Información Area Planeamiento Comercial del Banco Ciudad, Sarmiento 611 Piso 2, Tel/Fax: 4329-8840/8891, E-Mail: icex@bcba.com.ar Web: www.bcba.com.ar

III. CANCELLERIA

III.1. Argentina Trade Net - “El portal de Negocios de la Cancillería”

El portal tiene como OBJETIVO fundamental la centralización y estandarización de la información generada por Embajadas, Consulados y Centros de Promoción, para que las empresas argentinas puedan acceder a ella de manera directa y sin costo alguno.

Información: www.argentinatradenet.gov.ar

III.2 Desarrollo Estratégico de Exportaciones y Diversificación de Mercados.

La actividad llevada a cabo se articuló a través de dos programas PRODESEC y PRODIMER. En una primera etapa de desarrollo de ambos programas de promoción se han elegido los 25 principales mercados externos en orden de importancia para nuestras exportaciones. Son ellos MERCOSUR, Chile, EE.UU, China, España, Italia, Países Bajos, México, Alemania, India, Corea, Perú, Japón, Egipto, Sudáfrica, Tailandia, Malasia, Reino Unido, Bélgica, Bolivia, Francia, Canadá , Argelia, Rusia y Emiratos Arabes, aunque también contando con información actualizada sobre un total de 50 mercados.

Mediante un sistema de información por país y por posición arancelaria, se realiza un cruzamiento informático de la oferta exportable argentina con las importaciones de todo origen de cada uno de los mercados priorizados, de modo de contar con los sectores y rubros específicos para los cuales hay demanda de importación en cada uno de ellos. Esta información permite realizar una evaluación precisa de los mercados internacionales, un análisis de las demandas puntuales, la identificación de nichos comerciales y la efectivización de recomendaciones respecto a estrategias específicas por sectores y por mercados.

III.2.1 Programa de Desarrollo de Exportaciones Sectoriales (PRODESEC)

Este programa de desarrollo de exportaciones sectoriales consiste básicamente en un relevamiento y análisis de la oferta exportable de 25 sectores seleccionados, así como de la demanda mundial de sus productos asociados. El programa tiene por objetivo lograr una mejor inserción internacional de los sectores productivos nacionales, dando prioridad a aquellos que poseen mayor valor agregado, alto componente Pymes, capacidad de

aprovechamiento de la devaluación del peso y que son representativos de economías regionales, entre otros factores.

En el PRODESEC, las estrategias de comercialización externa se encaran por sectores productivos y por mercados, trabajando con el empresariado argentino articulado a través de las cámaras sectoriales respectivas. Los mercados externos, por su parte, son permanentemente monitoreados y actualizados, de modo de contar con una base de datos que permite conocer las posibilidades y perspectivas comerciales de las exportaciones argentinas y las eventuales oportunidades de negocios.

Información: Ministro Cristina Vallina: cvm@mresic.gov.ar

III.2.2 Programa de Diversificación de Mercados (PRODIMER)

Este programa centra su actividad en la empresa individual, a la que se le brinda, mediante convocatorias sucesivas y selectivas, información sobre el mercado internacional para los rubros de su producción específica. De esta manera, la empresa podrá identificar aquellos mercados a los cuales aún no exporta y en los que hay efectiva demanda de importación y asimismo conocer el abanico de competidores que encontrar en esos mercados. Las empresas, a partir de dicha información, podrán encarar acciones concretas de promoción externa, conjuntamente con las áreas responsables de la promoción de exportaciones dentro de la Cancillería.

Información: Ministro Cristina Vallina: cvm@mresic.gov.ar

III.3.1 Informe Comercial por País INFOCOPA

Este programa institucionalizó dos herramientas claves para la formulación de estrategias de comercialización externa: INFOCOPA e INFOCOPQ, son estudios automatizados que permiten al exportador identificar adecuadamente los mercados más potenciales para un producto determinado o, inversamente, determinar los bienes con mayor capacidad de ingreso a una economía preseleccionada.

Consiste en un análisis de mercado e inteligencia comercial con el fin de aconsejar, con adecuados grados de precisión y orientación práctica, estrategias sectoriales y/o por mercados). Es un cruzamiento informático de la oferta exportable Argentina con las

importaciones de todo origen de cada uno de los mercados mundiales, produciéndose listados positivos de rubros para los cuales hay demanda de importación.

III.3.2 Informe Comercial por Producto INFOCOPO

Consiste en una compilación de datos estadísticos - elaborados en función de la base PC/TAS de UNCTAD y el CEI/INDEC – sobre la situación, posicionamiento y tendencia de nuestras exportaciones por producto en el concierto del mercado internacional. Es el instrumento relevante para el sector empresario y para las economías regionales, por cuanto permite valorar el comportamiento del mercado mundial para las ofertas regionales, por producto.

Información: Ministro Cristina Vallina: cvm@mresic.gov.ar

IV - CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES – CFI

IV.1-Programa de Asistencia a la Producción Regional Exportable

Es un programa que tiende a promover actividades que lleven a la reactivación de las economías regionales, en especial de aquellas ligadas a las exportaciones, articulando las iniciativas de los distintos sectores dentro del ámbito de una región y con el resto de las jurisdicciones del sistema federal.

Este programa ofrece

Asistencia técnica, asistencia financiera y asistencia a través de las herramientas tecnológicas que ofrece el CFI.

Información: sitio web www.cfired.org.ar.

IV.2- Centro de Documentación CFI

El Centro Documental del CFI posee una gran diversidad de estudios, generales y particulares, referidos a diferentes temáticas abordadas. Posee, entre otros, Bases de datos con el resultado de relevamientos de Oportunidades de Negocios e Intercambio Comercial para las Pymes argentinas e Iniciativas de Inversión privada en la Argentina.

Información: sede del CFI, San Martín 871, Ciudad de Buenos Aires, de lunes a viernes de 8,30 a 12,30 y de 13,30 a 16. Web: www.cfired.gov.ar

IV.3- Redes

El Consejo Federal de Inversiones, brinda asistencia a las provincias argentinas a través de acciones tendientes a promover la actividad económica regional, atendiendo, en este caso, a numerosos sectores productivos y de servicios asociados a ellos.

El crédito, la capacitación y los diagnósticos empresariales, las primeras herramientas de cooperación con el sector privado, frente al escenario actual de constantes transformaciones que muestra el proceso de globalización, resultan actualmente insuficientes e incompletos.

Por esta razón el CFI promueve la conformación de alianzas para la información y para la inversión, como respuesta a las nuevas condiciones de competitividad impuestas. Rescata así, como camino para la concreción de estos vínculos estratégicos, la construcción de **Redes de la Producción Regional**, organizando su trabajo a partir de investigaciones sobre **Eslabonamientos Productivos**, como vía para la identificación previa de los actores públicos y privados que intervienen en cada producción regional.

Este conocimiento permite diseñar una estrategia de vinculación a través de **Eventos Empresariales** de variada índole. En los eventos que realiza, se adquiere una continua relación con las empresas radicadas en las provincias con el fin de consolidar alianzas estratégicas con miras a atender cuestiones comerciales a través de Internet.

Información: www.cfired.gov.ar. capítulo negocios

V - EMPRETEC

Es un programa integral de formación de capacidades empresariales que la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) creó para el fomento de la actividad empresarial en países menos avanzados.

Identifica emprendedores prometedores. Provee servicios de consultoría y seguimiento para realzar la productividad, la competitividad y las prácticas empresariales modernas. Fomenta el intercambio de experiencias y el desarrollo de redes y contactos. Ayuda a conformar sociedades entre compañías nacionales y extranjeras. Organiza y brinda capacitación a dichos emprendedores con el objeto de desarrollar los rasgos y conductas empresariales.

Información: Bartolomé Mitre 326 - Oficina 201 - Capital Federal. TE 0054-11-4347-6369 al 72. E-mail a secretaria@empretec.org.ar.

VI ENDEAVOR

Endeavor es una Organización DE EMPRENDEDORES talentosos e innovadores, creadores de empresas que generan valor económico mientras operan en un marco de ética y responsabilidad social.

La organización está gobernada y sustentada por EMPRENDEDORES que encarnan un nuevo modelo de empresario, dispuestos a reinvertir tiempo, y conocimientos para promover la cultura emprendedora y estimular la creación de redes de apoyo PARA EMPRENDEDORES que estén creando nuevas empresas.

Su misión es promover el desarrollo socio-económico en nuestro país, mediante el apoyo a emprendedores innovadores, futuros líderes comunitarios con gran potencial de crecimiento, generación de riqueza y de empleos.

Fundada en 1997, Endeavor, es una organización internacional sin fines de lucro con sede en Nueva York que opera a través de oficinas en Chile, Brasil, Mexico, Uruguay. En Argentina desarrolla operaciones desde agosto de 1998. Endeavor busca eliminar las barreras que impiden la creación y el desarrollo de nuevas empresas, como la falta de acceso a capital, información y redes de apoyo calificadas, y busca promover distintos modelos de emprendedores que puedan inspirar y educar a las futuras generaciones de empresarios.

Información: Arenales 1999 7º B Buenos Aires. Argentina
TE (5411) 4813-9811/9812

VII - FUNDACIÓN BANK BOSTON

VII.1. Consorcios de Exportación:

La Fundación Bank Boston, junto con la Fundación Export.Ar, están desarrollando un Programa tendiente a formar grupos de empresas que se unen para aumentar sus posibilidades de ingresar con sus productos a los mercados externos.

Si bien este accionar lleva pocos años de iniciado, los positivos resultados logrados por la gran mayoría de las decenas de grupos ya formados evidencia cómo la acción

conjunta de varias firmas de un mismo sector, orientada por un coordinador, potencia sus posibilidades de incrementar las exportaciones.

Cada grupo es asesorado por parte de funcionarios de ambas fundaciones quienes se reúnen con el grupo a fin de evaluar mejor las posibilidades de éxito del mismo.

Información: Fundación BankBoston, Riobamba 1276 1116 - Capital Federal

Tel/Fax (011) 4816-4051/3591

Lic. Carlos Moyano Walker, E mail: cmoyano@southecon.com.ar

Ing. Marcelo Miri E mail: mmiri@fbkb.com.ar

Sra. Viviana Zaccardi

E-mail: vzaccardi@fbkb.com.ar

VIII - FUNDACION EXPORTAR

Acciones y Programas para el acceso a mercados externos.

VIII.1 Desarrollo de Exportadores

VIII.1.1 - Asociaciones para la Promoción y Valorización de Productos

Es una experiencia asociativa que intenta abarcar a una porción significativa de un determinado sector o producto para trabajar en conjunto para la determinación de estrategias de inserción internacional comunes.

En este caso las empresas no se nuclean para consolidar mercadería, obtener mejores precios de insumos, bajar los costos de promoción o compartir gestores de negocios, como puede hacerse con los Consorcios de Exportación, sino que se trata de Asociaciones de empresas que ya se encuentran exportando su producto de manera sostenible y lo que buscan es consensuar un mismo mensaje comercial con el resto de las empresas argentinas de su sector, para lograr en conjunto un mejor posicionamiento de dicho producto en los mercados seleccionados.

VIII.1.2. Programa para el Desarrollo del Comercio Exterior (PDCEX)

Dentro del Programa para el Desarrollo del Comercio Exterior firmado por la Cancillería Argentina con las principales empresas exportadoras del país, la Fundación Export.Ar realiza tareas de apoyo técnico a los funcionarios enlace para el desarrollo del Subprograma de Apadrinamiento. Dentro de éste las grandes empresas se comprometen a

llevar a cabo acciones y programas que beneficien a las Pequeñas y Medianas Empresas, sean estas proveedoras, clientes o seleccionadas. Estas acciones pueden ser de transferencia de conocimiento gerencial en diversas áreas, apoyo técnico para el desarrollo de nuevos mercados, compartir experiencias de internacionalización, entre otras herramientas.

VIII.1.3 Programa de Promoción Sectorial (PPS)

El Programa de Promoción Sectorial se enmarca dentro de las actividades en desarrollo por la Fundación Export.Ar en línea con su objetivo fundamental de promover las exportaciones de empresas argentinas, en especial de carácter PyME.

Con la intención de trabajar de un modo diferente con sectores de la economía, que permita un mayor contacto con las empresas y un seguimiento de sus necesidades y potencialidades, se seleccionaron determinados sectores luego de realizar un análisis de los productos que registraron aumento en el valor de sus exportaciones durante el año 2003 en comparación al año 2002, a fin de identificar a aquellos de valor exportador y variación porcentual más significativos, que a su vez tienen un perfil PyME que los hace concordantes con las empresas que atiende la Fundación. Se identificaron los destinos de las exportaciones argentinas y los principales mercados de importación para cada sector.

Dentro del Programa y para cada uno de los sectores identificados se realiza un Análisis de los principales países exportadores de cada sector y de los principales mercados importadores mundiales, para luego ahondar en un Estudio de los Mercados seleccionados, sus principales oportunidades y ventajas competitivas, las barreras arancelarias, para-arancelarias, canales de comercialización más usuales, normas de etiquetado, certificaciones requeridas, potenciales importadores y demás exigencias de cada destino.

A su vez, dicho Análisis incluirá una Secuencia de Exportación de cada rubro, que mostrará el circuito de obligaciones y trámites a ser realizados por las empresas del sector hasta llegar a la exportación, con el fin de orientar ordenadamente al empresario sobre cómo debe prepararse para incursionar en la actividad exportadora de su sector.

El Programa incluye para cada sector una acción de promoción comercial diseñada en relación a los mercados identificados, como ser:

- Agendas de negocios., asistencia a las empresas para la confección de agendas de negocios en mercados externos

- Misiones comerciales en destino para grupos de empresas, consiste en la organización de encuentros de negocios en el exterior con la participación de Pymes argentinas y reuniones preestablecidas con posibles compradores.
- Misiones comerciales inversas, consiste en la asistencia a Pymes para la vinculación en nuestro país con empresas extranjeras.
- Participación en Ferias Internacionales del Calendario Oficial.
- Asistencia técnica y capacitación para realizar exportaciones.

Información: website: www.exportar.org.ar

IX - INSTITUTO NACIONAL DE EDUCACIÓN TECNOLÓGICA – INET

IX.1 Régimen de Crédito Fiscal 2004

Financiamiento de proyectos que tengan por objeto:

- Desarrollar acciones orientadas al fortalecimiento de la educación tecnológica de nivel medio y superior no universitario.
- La formación profesional y la educación continua, que involucren la participación y la articulación con organizaciones del ámbito productivo y social.
- Facilitar la inserción laboral de desocupados y la empleabilidad de trabajadores en actividad y/ o subocupados.
- Los impuestos que se pueden cancelar son: IVA, Ganancias, otros de orden nacional

Pueden participar en este régimen:

- Instituciones Educativas, como beneficiarias de las acciones de capacitación y de la adquisición de equipamiento.
- Empresas, como patrocinantes; como beneficiarias de la capacitación, siempre y cuando alguna institución educativa participe del proyecto.
- Organizaciones intermedias, universidades y otras entidades, como capacitadores.

Pueden presentar proyectos:

- Establecimientos del sistema educativo, de gestión pública o privada, que brinden: Educación técnica y agrotécnica de nivel medio; EGB 3 con VMT (vinculación al mundo del trabajo); Polimodal con Trayectos Técnico Profesionales; Educación de

adultos; Formación Profesional y/o equivalentes reconocidos por la autoridad educativa competente; Tecnicaturas de nivel superior no universitario.

El programa financia: equipamiento hasta \$ 80.000, rubros financiables: bienes de capital fijo, nuevo y sin uso; acciones Formativas hasta \$ 20.000, rubros financiables: honorarios, capacitadores, insumos, material didáctico.

Información: Tel.: (011) 4129-2060/2000 int. 4060, 0-810-666-INET (4638)
e-mail: creditofiscal@inet.edu.ar, www.inet.edu.ar

X. JEFATURA DE GABINETE

X.1 Oficina Nacional de Contrataciones

La ONC ha creado un Portal Único de libre acceso, en el que se difunden los principales componentes, normas e información relacionada con los procedimientos de selección del Sistema de Contrataciones que llevan a cabo los organismos de la Administración Pública.

La ONC también posee la función de organizar el sistema estadístico en dicha materia. En virtud de lo expuesto, se ha construido este sitio de estadísticas que incluye información relativa a Proveedores, Presupuesto y Contrataciones del Estado Nacional. Se exponen las estadísticas de evolución y el estado actual de cada uno de estos tres items mencionados.

Este sitio es de utilidad para el sector público, privado y para la ciudadanía en general, propiciando de esta forma una mejora integrada del Sistema de Contrataciones del Estado Nacional.

Contacto: Ing. Juan Oscar Luna

Dirección: Av. Roque Sáenz Peña 511 P. 3°

C.P: C1035AAA Ciudad de Bs. As. **T.E:** 4343-9001 **Página Web:** www.onc.mecon.gov.ar

XI. MINISTERIO DE TRABAJO EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL

XI.1. Programa de Transferencia Solidaria de Saberes Productivos

El organismo responsable es la Subsecretaría de Orientación y Formación Profesional del Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social Beneficiarios

- ONG de diversa índole, que se encuentran bajo una lógica asistencial y buscan una apertura productiva que promueva, entre otros, el autoempleo y el desarrollo de microemprendimientos.
- Empresas que para mejorar sus potencialidades productivas o de mercado requieren capacitar a su personal y no cuentan con los recursos necesarios.
- Asimismo, participan del programa organismos e instituciones que solidariamente contribuyen a resolver las demandas señaladas.
- Centros de formación profesional que requieran una vinculación más estrecha con el mundo productivo.

Objetivos del programa

Desarrollar y activar entramados institucionales, que permitan optimizar la calidad de las prestaciones ofrecidas; con el propósito de maximizar el desarrollo socio-productivo de las comunidades de pertenencia de los mismos.

Las acciones de tutoría se pueden establecer compromisos de otorgamiento de becas empresariales, acciones de asistencia técnica, acciones de acompañamiento a nuevos emprendedores.

Este programa pretende articular diversas acciones solidarias en un sistema cooperativo entre empresas, ONG, centros de formación profesional, entidades educativas públicas y privadas y otros actores sociales, que permita fortalecer la calidad institucional de los mismos, a través de acciones de capacitación y /o formación de sus recursos humanos.

Información: www.trabajo.gov.ar/programas/capacitacion/transferencia/

XI.2 Talleres Ocupacionales

Objetivos del Programa

Los mismos se encuentran radicados en una localidad determinada. Tienen como objetivo, a través de cursos breves y de fuerte contenido práctico, atender las demandas de capacitación de los sectores productivos locales e incrementar el capital humano de la población desocupada contribuyendo a mejorar su empleabilidad.

Los talleres ocupacionales son instituciones creadas con la asistencia y, en muchos casos, a instancias del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, que tiene a su cargo el financiamiento inicial de la iniciativa, suministrando equipamiento de excelencia acorde al sector de actividad que cubra el taller, y financiando la adecuación edilicia y el gerenciamiento en su etapa inicial.

Los talleres están conformados por los actores más importantes de la producción: empresas, sindicatos, cámaras que se nuclean bajo la forma jurídica de asociaciones civiles sin fines de lucro .

Estos talleres brindan capacitación a desocupados y ocupados y asistencia técnica y servicios a empresas locales, especialmente medianas y pequeñas.

Información: las direcciones de los distintos talleres se encuentran :
web.www.trabajo.gov.ar/programas/capacitacion/ocupacionales.

XI.3 Plan Nacional de Regularización del Trabajo

El Plan Nacional de Regularización del Empleo es una acción conjunta entre el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación y la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Se trata de un plan sistemático y permanente con alcance en todo el territorio nacional, cuyas acciones están programadas hasta el 31 de diciembre de 2005 y a planificarse hasta igual fecha de 2007.

Con este plan, el Gobierno nacional procura combatir el trabajo no registrado; verificar el cumplimiento de las condiciones de trabajo que garanticen el respeto de los derechos fundamentales del trabajo y la debida protección social; alcanzar una mayor eficiencia en la detección y corrección de los incumplimientos de la normativa laboral y la seguridad social; lograr la incorporación al sistema de seguridad social de los trabajadores excluidos; lograr que los empleadores regularicen en forma voluntaria su situación y difundir la problemática derivada del empleo no registrado y los beneficios de su regularización.

Información: www.trabajo.gov.ar/left/inspeccion/regularizacion/

XI.4. Plan Mas y Mejor Trabajo

El Plan Integral para la Promoción del Empleo Más y Mejor Trabajo está dirigido a empresas y sectores de actividad que, en determinadas regiones y localidades del país,

asumen compromisos en torno a metas específicas de generación de empleos de calidad. Opera a través de la concreción de acuerdos basados en resultados que parten de la identificación de restricciones para el crecimiento y para la generación de puestos de trabajo, y la formulación de estrategias para removerlas. Sus características centrales son la integralidad de su enfoque y la capacidad de adaptación a las necesidades específicas de cada contraparte.

El plan adopta un enfoque sistémico de encadenamientos o tramas productivas-vinculados a dinámicas territoriales e impulsados por redes de actores con capacidad para definir estrategias de crecimiento y desarrollo. Para apoyar y enriquecer estas estrategias el MTEySS ofrece a sus contrapartes un conjunto integral y articulado de incentivos y servicios de apoyo adaptados a sus necesidades específicas.

Destinatarios

El plan prioriza aquellas empresas y sectores de actividad con capacidad de sostener y generar puestos de trabajo directos e indirectos de calidad, y cuyos actores demuestren aptitud para formular estrategias y comprometer resultados en este sentido. Entre sus metas iniciales se definen: La recuperación de puestos de trabajo en aquellas ramas cuyas empresas cuentan ya con capacidades instaladas para generar empleo genuino, si se remueven restricciones específicas para el crecimiento de su actividad. El sostenimiento del empleo en empresas afectadas por la crisis, a través del apoyo a estrategias de inserción activa en entramados productivos que garanticen su sustentabilidad y capacidad de crecimiento.

Líneas de acción

El plan ofrece a sus destinatarios incentivos financieros para el sostenimiento y la generación del empleo y un conjunto de servicios de apoyo, garantizados por el MTEySS, a través de recursos propios o de alianzas con otras áreas de gobierno.

Información: Secretaría de Empleo Avda. L N Alem 638, 9noP. Ciudad A. Bs As.

TE 08002222220- www.trabajo.gov.ar

XII. PROYECTOS BID - FOMIN:

XII.1. Red Nacional de Centros de Mediación y Arbitraje Comercial

El objetivo general del programa es contribuir a mejorar la competitividad y eficiencia económica de la actividad empresarial, así como el clima para la inversión privada en el país, a través del apoyo a la consolidación y armonización de métodos alternativos de resolución de controversias comerciales en el ámbito nacional, y garantizar eficiencia y calidad en la prestación del servicio.

Los objetivos específicos son:

- establecer una Red Nacional de Centros de Mediación y Arbitraje Comercial;
- fortalecer la capacidad institucional de los Centros participantes en la Red.

Como resultado del programa se espera establecer un sistema institucionalizado de resolución alternativa de disputas que responda a las necesidades del sector privado de forma eficiente, confiable y que asegure neutralidad y fácil acceso a los servicios. En este contexto, se espera mejorar el ámbito de las relaciones comerciales dentro del país, y avanzar hacia la creación de mecanismos para la solución de conflictos dentro de la región, y particularmente dentro del MERCOSUR.

Contacto: Guillermo Argerich

e-mail: mcmac1@cac.com.ar

Página web: www.cac.com.ar **T.E:** 5300-9000

XII.2. Programa de Salud y Seguridad en el Trabajo

El objetivo central del proyecto es reducir la incidencia de accidentes y enfermedades ocupacionales, así como sus efectos, estimulando a las empresas, los trabajadores, las Aseguradoras de Riesgos de Trabajo (ART) y autoridades competentes a concertar y concretar esfuerzos en este sentido, induciendo a una cultura preventiva que fomente un ambiente de trabajo seguro y sano.

Información: Organismo Ejecutor: Fundación para la Promoción de la Salud y Seguridad en el Trabajo (FPSST)

Información: Alicia Moreau de Justo 1300, Piso 3, Capital Federal,

TE: 54-11 4338-0861 Fax: 54-11 4338-0880

Contacto Organismo Ejecutor: José María Puppo

Sitio Web: <http://www.fusat.org.ar>

XII.3 Programa de Diversificación de Mercados de Exportación de Pequeñas Empresas

Los objetivos específicos de este programa consisten en:

- contar con una metodología en materia de diversificación de mercados de exportación para pequeñas empresas, que sea replicable, y con un equipo de profesionales especializados en su aplicación.
- lograr la diversificación de mercados de exportación de las pequeñas empresas que participen del programa.
- brindar información específica y procesada, acompañada de asesoramiento que facilite la toma de decisiones de las PyMEs en la materia;
- desarrollar actividades de capacitación empresarial orientadas a posibilitar una mayor diversificación de mercados de exportación.

Información: Organismo Ejecutor: **Fundación Banco Credicoop**

Dirección: Reconquista 468, Piso 7, Capital Federal, Argentina.

Teléfono: 54-11 4320-5288/5129-5843 dir. (Andrea López, secretaria)

Fx: 54-11 4324-5863

Contacto Organismo Ejecutor: Rafael Szir, diverpymex@bancocredicop.coop

Sitio Web: <http://www.fundacioncredicoop.com.ar/>

XII.4 Programa de Normas y Certificación de Calidad

El objetivo general del programa es mejorar la competitividad de las pequeñas empresas (PyMES) argentinas mediante el fomento de la calidad en la gestión, procesos y productos de estas empresas. El Programa tiene un doble propósito:

- fortalecer el Sistema Nacional de Normas, Calidad y Certificación promoviendo el reconocimiento internacional del Organismo Argentino de Acreditación y fomentando la demanda de servicios de acreditación;
- fomentar la mejora de la calidad entre las PyMES argentinas a través de la adopción del modelo de gestión de calidad del Premio Nacional de la Calidad.

Información: Organismo Ejecutor: **Organismo Argentino de Acreditación (OAA)**

Dirección: Av. Julio A. Roca 651, Piso 5, Sectores 8 y 9, Capital Federal,

Teléfono: 54-11 4349-3961, Fax: 54-11 4349-3961

Contacto Organismo Ejecutor: Mario Font Guido (Coordinador General)

maguid@mecon.gov.ar. Sitio Web: <http://www.oaa.org.ar>

XII.5 Consolidación de Microemprendimientos

El proyecto tiene como fin mejorar las condiciones de desarrollo de las microempresas de Buenos Aires, Rosario y Córdoba, facilitándoles los medios operativos, de gestión y en algunos casos, de capital, necesarios para aprovechar las ventajas de incursionar en nichos de mercado no tradicionales. El proyecto se ejecutará mediante la administración por parte del ejecutor de un esquema de atención que incluye:

- la determinación de los nichos de mercado no tradicionales con posibilidades de crecimiento y consolidación.
- la promoción y selección de proyectos presentados
- el entrenamiento en tecnología apropiada para atender microempresas a entidades que prestan servicios de capacitación.
- la unión de la demanda por servicios de asistencia técnica con la oferta ya entrenada.
- un fondo de "matching grants", es decir, operando como una entidad de segundo piso, a fin de subsidiar parcialmente a la demanda en sus requerimientos de asistencia técnica.
- un fondo de capital de riesgo, mediante el cual el ejecutor invierta recursos propios en aquellas empresas capacitadas que demuestren mayores posibilidades de éxito.

Información: Organismo Ejecutor: **CLEATID** - Centro Latinoamericano de Capacitación e

Investigación para la Conducción Institucional Judía.

Dirección: Libertad 769 (C1012AAO) Capital Federal, Argentina

Teléfono: 54-11 4123-0126 - Fax: 54-11 4123-0126

Contacto Organismo Ejecutor: Rubín Marantemboi

programa@jobariel.net Sitio Web: <http://www.proconsolidacion.org>

XII.6. Programa de Servicios Privados de Inserción Laboral

El objetivo general del programa es contribuir a mejorar el funcionamiento del mercado laboral de Argentina. El objetivo específico es fortalecer, ampliar y replicar la red operativa del CODLA para incrementar sustancialmente la cantidad de beneficiarios y a su vez elevar el índice de efectividad en la articulación entre la oferta y la demanda de trabajo.

Información: Organismo Ejecutor: **Asociación Mutual Israelita Argentina (AMIA)**

Dirección: Pasteur 633, Piso 4, (1028) Buenos Aires, Argentina.

Teléfono:54-11 4959-8800 Fax: 54-11 4959-8833

Contacto Organismo Ejecutor: Sr. Ernesto Tocker (Director)

info@amia-empleos.org.ar. Sitio Web: <http://www.empleos.amia.org.ar>

XII.7. Desarrollo Local y Competitividad de Pequeñas Empresas

El objetivo general del Programa es mejorar la competitividad de los municipios y microregiones del país. El objetivo específico es lograr el diseño y la implementación de estrategias para el crecimiento económico sustentable y equitativo del sistema productivo local a través de la cooperación entre el sector público, el sector productivo y la sociedad civil.

Información: Organismo Ejecutor: **FUNDES** Argentina, Fundación Potenciar,

Fundación Patagonia. Dirección: Suipacha 1067, 5° B, Buenos Aires.

Teléfono:54-11 4313-4020 Fax: 54-11 4313-4010

Contacto Organismo Ejecutor:Ricardo Sánchez rsanchez@fundes.org

Sitio Web: <http://www.patagonia.com/>

XII.8 Nuevas Tecnologías para el Desarrollo de PyMEs en Exportación

El objetivo general del proyecto es de fortalecer la competitividad de los ganaderos en el mercado internacional de la carne cumpliendo con requisitos de trazabilidad de los productos que se están estableciendo en dichos mercados. Al mismo tiempo se prevé que la mejora de la competitividad influirá positivamente sobre la rentabilidad de las PYMES involucradas.

Información: Organismo Ejecutor: **ACDI** Asociación Cultural para el Desarrollo

Integral Dirección: Güemes 3600 (3000) Santa Fe, Santa Fe

Teléfono: 0342-4521227/4566049 Fax: 0342-4521227/4566049

Contacto: Ing. Mauricio Moresco (Coordinador)

coordina@trazar.com.ar / mmoresco@progan.com.ar

Sitio Web <http://www.acdi.org.ar>

XII.9. Mejoramiento productividad PyMEs sector metalúrgico con TICs

El objetivo general del proyecto es contribuir al mejoramiento de la productividad de las PyMEs del sector metalúrgico de Argentina mediante la aplicación de herramientas de las TICs. El objetivo específico es establecer un proceso continuo de intervención tecnológica para incorporar el uso de las TICs en las PyMEs del sector metalúrgico.

Información: Organismo Ejecutor: Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República de Argentina (**ADIMRA**)

Dirección: A. Alsina 1608, 1º y 2º piso (1088) Buenos Aires

Teléfono: 4371-0055, Fax: 4814-0077

mail@adimra.com.ar

Sitio Web <http://www.adimra.com.ar>

XII.10. Mejoramiento del Comercio Minorista

El objetivo principal del proyecto es mejorar la competitividad de los comercios minoristas, facilitando su reconversión, sostenibilidad y crecimiento. La Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias (CAME), entidad sin fines de lucro que representa al sector del comercio y servicios, se encargará de la gestión del programa. El proyecto abarca tres subprogramas. El primero consiste en el cofinanciamiento de la formulación y

ejecución de planes de capacitación. El segundo subprograma abarca la elaboración de comerciales y contratos de asistencia técnica conexos, así como la formación y administración de alianzas competitivas. El tercer subprograma consiste en el cofinanciamiento del acceso de las empresas a la información y de mecanismos para facilitar las decisiones de asociaciones, centros comerciales, comercios y servicios en general en campos tales como estudios de mercado, determinación de precios, proveedores, ventas, diseño, mercadotecnia y capacitación.

Información: Organismo Ejecutor: **CAME** Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias

Dirección: Florida 1, piso 6, (1005) Capital Federal, Argentina

Teléfono: 54-11 4343-4345, Fax:

Contacto Organismo Ejecutor: Oscar Alberto Antonione

Sitio Web: <http://www.redcame.org.ar>

XIII - SECRETARIA DE CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACIÓN PRODUCTIVA

XIII.1 Programas y Proyectos Especiales

Están dedicados a detectar necesidades y carencias en determinadas áreas que consideramos estratégicas y a transformarlas en proyectos concretos, que se canalizarán a las "ventanillas" de financiamiento de que dispone esta Secretaría a través de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT), con sus Fondos FONCyT y FONTAR.

Los Programas y Proyectos Especiales son un instrumento privilegiado de gestión para la transferencia de conocimientos y tecnologías. Tanto en su concepción como en su diseño operativo, están basados en una gran interacción entre el sistema científico y tecnológico y el medio socio-productivo: a la vez que favorecen la creación de redes de conocimiento promoviendo la asociatividad de recursos, la cooperación interinstitucional y los abordajes transdisciplinarios, buscan la asociación, desde el inicio, con los destinatarios finales de los resultados del conocimiento y/o tecnologías a generar a través de su implementación.

La operatoria de los Programas y Proyectos Especiales consiste en dos etapas: exploratoria y ejecutoria: la etapa exploratoria, a través de la presentación y discusión de las áreas problema, permitirá la identificación de problemas y las posibilidades de resolverlos por medio de proyectos asociativos de investigación y de transferencia; al mismo tiempo incentivará la interacción entre los diferentes actores participantes en esta etapa y su articulación en redes para la preparación de propuestas de proyectos. La etapa ejecutoria consistirá en la financiación de los proyectos elegidos en convocatorias, administradas por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica a través de sus dos fondos (FONCyT y FONTAR) con sus diferentes instrumentos, y en su evaluación permanente, que permitirá actualizar y mejorar los planes y proyectos.

Los Programas

Competitividad Productiva

Información: Coordinador Ing. Rogelio LOPEZ.

E-mail rlopez@correo.secyt.gov.a

Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos

Información: Coordinador Lic. Esteban CASSIN.

E-mail: ecassin@correo.secyt.gov.ar

XIII.2 CREARCIT-Programa de Capital de Riesgo para Empresas del Area de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva

Este Programa, tiene por finalidad fomentar el desarrollo de una fuerte dinámica de creación de empresas innovadoras, de base tecnológica, en las áreas más intensivos en conocimientos y tecnologías; formular políticas públicas que tiendan a la creación de instrumentos para la promoción y fomento de la industria de capital de riesgo, así como la demanda de inversiones de las nuevas empresas; crear y perfeccionar en forma constante un ambiente favorable que incremente la liquidez del mercado, favorezca la creación de sistemas regulatorios adecuados y fomente el desarrollo de la cultura de inversión de riesgo entre los actores, públicos y privados, vinculados a la innovación.

El CR es una técnica, modalidad o forma de inversión que se caracteriza por la existencia de un inversor profesional; quien realiza inversiones en compañías con un potencial de crecimiento muy alto; instrumentadas a través de la compra, en un porcentaje minoritario, de participaciones accionarias que no cotizan en el mercado, con la expectativa

de obtener dentro de un horizonte temporal que va de los 2 a los 7 años, una rentabilidad superior al 30%. Este tipo de inversión conlleva un elevado nivel de riesgo, que significa en muchos casos la pérdida total del capital invertido.

Información: (www.capitalderiesgo.secyt.gov.ar)

XIV. SUBSECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

XIV.1. Plan Nacional de Diseño

El Plan Nacional de Diseño ha puesto en marcha de la Ventanilla de Diseño con la finalidad de asistir a las pequeñas y medianas empresas en la concreción de sus proyectos de diseño, a través del asesoramiento y vinculación con las alternativas de asistencia financiera disponibles.

Objetivos

- Contribuir con la competitividad de las empresas nacionales, mediante la asistencia técnica integral, a través de la aplicación del diseño
- Promocionar y difundir el diseño y la innovación entre empresarios profesionales y Usuarios
- Integrar la gestión de diseño con la política de calidad de las empresas.
- Fortalecer la cadena de valor, introduciendo el diseño en los diferentes eslabones

Información: Avda. Julio A. Roca 651 –PB Sector 2- Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Lic. María Laura Risso. TE.4349-3573/3574. E-mail: lrisso@minproduccion.gov.ar

XIV.2. Regímenes y Registros

La página web de [www.mincapital.gov.ar](#) que se detalla más abajo, hay información referida a los siguientes regímenes y registros:

Régimen de Incentivos para la producción de Bienes de Capital

Saldo Técnico del IVA

Régimen Automotriz

Régimen de Tierra del Fuego

Registro Industrial

Sector Editorial

Regímenes Especiales

Compre Nacional

Registros de Fabricantes e Importadores de Bicicletas

Información: www.mecon.gov.ar/sicym/industria/default1.htm

XIV.3. Centro de Estudios para la Producción -CEP

El objetivo central del CEP es brindar asistencia técnica a los funcionarios y autoridades de la Secretaría, así como también elaborar informes, estudios y generar y procesar información acerca de los principales temas que hacen al desempeño de la industria y el comercio exterior argentino. El seguimiento del nivel de actividad y el intercambio comercial de la actividad manufacturera, el análisis de la actualidad de diferentes sectores productivos, el impacto de las políticas en curso, el monitoreo de la inversión en el sector industrial, son algunos de los temas a los que el Centro presta especial atención.

El CEP sigue en forma permanente los cambios en los marcos regulatorios que afectan al sector manufacturero y los principales indicadores y estadísticas del sector productivo y la actividad comercial ligada a los mercados externos. El CEP se propone difundir a través de su publicación periódica Síntesis de la Economía Real y su página de internet los informes, documentos de trabajo, notas y estudios, entre las demás áreas de la Administración Pública Nacional, en el ámbito político-legislativo, entre la comunidad empresarial y académica, entre las ONGs y el conjunto de la sociedad.

Información: Lic Ricardo Rozemberg, e-mail cpe@minproduccion.gov.ar
www.mecon.gov.ar/cep

XIV.4. Instituto Nacional de Propiedad Industrial INPI

La misión del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial es la protección de los derechos de propiedad industrial, a través del otorgamiento de títulos y/o efectuando los registros establecidos en la Legislación Nacional para tal fin. En tal sentido, el INPI es órgano de aplicación, y debe asegurar la observancia, de las siguientes leyes: 24.481 (Patentes y Modelos de Utilidad), 22.362 (Marcas), 22.426 (Transferencia de Tecnología) y del Decreto Ley 6673/63 (Modelos y Diseños Industriales).

Los objetivos principales de este Organismo son los siguientes:

- Promover iniciativas y desarrollar actividades conducentes al mejor conocimiento y protección de la Propiedad Industrial, en el orden nacional.
- Participar en los Foros Internacionales vinculados a la Propiedad Industrial, con especial decisión de defender los intereses nacionales (Tratados y Convenios de Cooperación con Entidades y Países).
- Administrar y resolver todo lo atinente a la solicitud, concesión, explotación y transferencia de Patentes de Invención y Modelos de Utilidad
- Registrar Marcas, Modelos y/o Diseños Industriales, y Contratos de Transferencia de Tecnología.
- Brindar información al público en general acerca de los antecedentes de Propiedad Industrial, a nivel nacional e internacional, y de las solicitudes de Patentes, Marcas y sus respectivas concesiones y transferencias.

Los servicios que en el INPI se brindan a la ciudadanía son:

- Otorgar títulos de propiedad sobre Patentes de Invención, Modelos de Utilidad, Marcas, Modelos y/o Diseños Industriales, a todas las personas que lo soliciten y cumplan con los requisitos exigidos por la normativa vigente.
- Tomar razón de las transferencias o cesiones, totales o parciales, sobre los derechos registrados de Patentes de Invención, Modelos de Utilidad, Marcas, Modelos y/o Diseños Industriales.
- Otorgar la renovación de los derechos de propiedad sobre Marcas, Modelos y/o Diseños Industriales.
- Registrar los Contratos de Transferencia de Tecnología entre compañías nacionales y extranjeras, y otorgar los certificados de prioridad de las solicitudes de patentes, marcas, modelos y/o diseños industriales. El certificado de prioridad acredita el hecho del depósito regular anterior para prevalerse del derecho de prioridad de una solicitud en un país posterior.
- Brindar al público la información contenida en el Fondo Documental especializado en los antecedentes de Marcas y avances tecnológicos sobre Patentes de Invención, Modelos de Utilidad, Modelos y/o Diseños Industriales y Contratos de Transferencia de Tecnología, a nivel nacional e internacional; así como bibliografía,

Boletines Oficiales e informes de organismos internacionales a través de la Biblioteca.

Información: Avda Paseo Colon 717 Buenos Aires. TE: 4344-4967/68, línea gratuita 0800-222-4674. Web: www.inpi.gov.ar.

XIV.5. Programa de Foros Nacionales de Competitividad de las Cadenas Productivas

El programa de los Foros Nacionales de Competitividad Industrial de las Cadenas Productivas ha sido implementado por la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa a través de la [Resolución 148/2003](#) con el claro objetivo de generar políticas activas que estimulen las ventajas competitivas dinámicas de los sectores industriales, incrementando el valor agregado unitario de los bienes y servicios involucrados, el comercio internacional de los mismos, el empleo consecuente y el eslabonamiento productivo local.

Se han seleccionado nueve cadenas productivas que constituyen los nueve Foros hoy existentes. Estos nueve Foros reúnen cuatro sectores industriales tradicionales (Madera y Muebles, Cuero y sus Manufacturas, Textil e Indumentaria y Maquinaria Agrícola), un sector industrial de producción dura que no había sido abordado con anterioridad (Industria de Materiales para la Construcción Civil) y cuatro nuevos sectores que han desarrollado hasta aquí sus ventajas comparativas a partir de la producción de nuevas tecnologías (Software y Servicios Informáticos, Industrias de Base Biotecnológica, Industrias de Gas Vehicular e Industrias de Base Cultural)

Información: J.A. Roca 651 p. 1 Sector - Buenos Aires - Argentina Tels : (54-11) 4349-
Coordinador General Lic. Alejandro Tozzola, e-mail: atozzo@minproduccion.gov.ar
web: www.mecon.gov.ar/sicym/industria/basehome/programa_apoyo.htm

XIV.6.1 Programa de Metrología Legal

De acuerdo a la ley 19511/2 Es obligatorio para los fabricantes, importadores o representantes someter a aprobación de modelo y verificación primitiva todo instrumento de medición reglamentado, no se podrá tener por ningún título ni disponer en cualquier forma, que no hayan sido sometidos a verificación primitiva. Es obligatoria la verificación periódica y la vigilancia de uso de todos los instrumentos que sea utilizado en:

- a) transacciones comerciales
 - b) verificaciones del peso o medida de materiales o mercaderías que se reciban o expidan en toda explotación industrial, agropecuaria o minera
 - c) valoración o fiscalización de servicios
 - d) valoración o fiscalización del trabajo realizado por operarios
 - e) reparticiones públicas
 - f) cualquier actividad que por su importancia incluya la reglamentación
- 1) Las Empresas autorizadas a emitir Declaraciones de Conformidad no deben abonar nada al INTI por cada Declaración de Conformidad que emiten.
 - 2) No hay ninguna razón, dentro de la ley, para justificar diferencias de precios entre una balanza fiscal y una que no lo es, toda vez que el fabricante está obligado a efectuar los mismos ensayos de verificación primitiva y emitir la correspondiente Declaración de Conformidad en todas las balanzas que vende.
 - 3) Si la empresa no está autorizada a emitir Declaraciones de Conformidad, la verificación primitiva la debe realizar el INTI, no existiendo diferencia en el arancel por balanza fiscal o no fiscal.

Información: Héctor Laiz, metrologia@inti.gov.ar

XIV.6.2. Red de Capacitación Productiva

Como corolario del Programa de Apoyo al Trabajo Popular, el INTI ha aprendido la necesidad de fortalecer una oferta de capacitación hacia los pequeños emprendimientos. El énfasis de la red está puesto en enseñar a hacer, a producir bienes y servicios concretos y específicos, con la idea de complementar la formación académica que se brinda desde las instituciones educativas.

Con esta lógica la institución está construyendo una red de capacitación productiva, que busca identificar y vincular las entidades que han consolidado una oferta de formación especializada directamente en la producción de bienes. Están realizando entrevistas a cada institución responsable y ordenando la información para ponerla a disposición del público interesado, ponen a disposición de esta red la estructura informática de la institución, así como el compromiso a la coordinación y actualización de los datos recibidos por parte de las instituciones capacitadoras.

XIV.6.2.1. Cursos Carreras y Seminarios

El INTI ofrece cursos de capacitación, talleres y seminarios para las diferentes tareas industriales, dictados por personal de INTI o con docentes contratados especialmente.

Información: rcp@inti.gov.ar, TE: 011-4724-6263

Para cada temática y fechas prefijadas entrar en: www.inti.gov.ar/redCap

XIV.6.3. Asistencia Tecnológica y Productiva a Pequeñas y medianas empresas.

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

Información: Eduardo Lanzillotta proyinti@inti.gov.ar

Evaluación y financiamiento de proyectos de pequeñas y medianas empresas

Información: Lic. Ariel Silva silva@inti.gov.ar, Cdra. Elina Buffa elina@inti.gov.ar

Tutoría de proyectos

Información: Cdror. Mario Buttazzoni mariobu@inti.gov.ar

Diagnósticos tecnológicos para determinar las fortalezas y debilidades productivas y tecnológicas de proyectos de exportación

Información: Eduardo Lanzillotta [:exportar@inti.gov.ar](mailto:exportar@inti.gov.ar)

Cuadernillos productivos

Información: Mariana Cancino microemp@inti.gov.ar

RCP, Red de Capacitación Productiva interna y externa

Información: Mariana Cancino, rcp@inti.gov.ar

ATP, Apoyo al trabajo popular

Información: Enrique Palmeyro, mailto:palmeyro@inti.gov.ar

XIV.6.4. Asistencia Tecnológica y Productiva a Microemprendimientos

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

El INTI brinda a través de sus 29 Centros de Investigación y Desarrollo para emprendimientos productivos dirigidos al mercado y/o de carácter comunitario que requieran mejorar sus procesos, eficientizar la utilización de sus maquinarias, mejorar la calidad de sus productos, optimizar el envasado, entre otros que se detallan abajo.

Información:: Eduardo Lanzillotta proyinti@inti.gov.ar

Asistencia en necesidades básicas tecnológicas y productivas

Información: mbelen@inti.gov.ar

Apoyo al desarrollo emprendedor y la gestión comercial

Información: Vanesa Funes vfunes@inti.gov.ar

Evaluación y financiamiento de microemprendimientos productivos

Información: Virginia Kuklis vkuklis@inti.gov.ar

Cuadernillos productivos

Información: Mariana Cancino microemp@inti.gov.ar

RCP, Red de Capacitación Productiva interna y externa

Información: Mariana Cancino, rcp@inti.gov.ar

ATP, Apoyo al trabajo popular

Información: Enrique Palmeyro, palmeyro@inti.gov.ar

XIV.6.5. Programa de Apoyo a Emprendimientos de Alta Base Tecnológica

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

Para hacerlo se ha basamos en tres pilares:

- El equipo investigador - emprendedor, motor del proyecto
- El respaldo del INTI
- El aporte privado, cuando sea necesario, para financiar y llevar a la práctica la idea.

Para cumplir con los objetivos, se aplica un procedimiento con las siguientes fases:

- Selección (Detección del Proyecto, Estudio de Prefactibilidad, Integración del conocimiento necesario).

- Evaluación, que incluye estudio de mercado, estudio técnico y estudio económico.
- Recomendaciones (incluyendo la necesidad de socios o inversores, proveedores, fuentes de financiación, facilitadores del negocio, negocios relacionados).
- Puesta en marcha (búsqueda de socios, acuerdos estratégicos, confección y lanzamiento del Plan de Trabajo).

Alberto Anesini. eabt@inti.gov.ar

XIV.6.6. Programa de Apoyo a la Producción de Bienes de Capital

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

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

El programa esta dirigido a:

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

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

Información: bienes@inti.gov.ar

Web: www.inti.gov.ar/bienes

XIV.6.7. Programa de Apoyo a la Sustitución de Importaciones

En INTI puso en marcha este programa, con el objetivo de brindar asistencia técnica a los productores locales, en el reemplazo de materias primas e insumos importados y en la optimización de los procesos industriales. Las empresas involucradas en esta iniciativa lograrán eficiencia y competitividad en la sustitución de importados, manteniendo los niveles de diseño de producto, costos y calidad internacionalmente demandados.

El proyecto esta previsto concretar en cuatro etapas:

La *primera* comprende la identificación del origen del suministro actual y los niveles de complejidad tecnológica en la producción de materiales y componentes para:

- Electrodomésticos: lavarropas, calefones, cocinas, heladeras, televisores y microondas.
- Metalmecánica: micro y miniturbinas especiales y bicicletas.
- Electrónica: controles remoto, alarmas y encendido electrónico para automóviles.
- Elementos e insumos odontológicos y hospitalarios: material de impresión, isómeros vítreos, material de endodoncia, anestésicos, herramientas rotatorias, guantes descartables, agujas de sutura e hilo.

Este listado de sectores mencionado no es excluyente. El INTI está interesado en recibir inquietudes sobre posibles sustituciones de importación, a las que atenderá y someterá al proceso arriba descripto.

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

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

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

Información: importa@inti.gov.ar, Servicio de atención al público: 0-800-4444004

XIV.6.8. Programa de Medio Ambiente

Coordinar la oferta tecnológica y de servicios de los Centros del Sistema INTI, para acercar a las empresas soluciones integrales que permitan la identificación y evaluación de problemas medioambientales, la búsqueda de medidas correctoras, la reducción de la contaminación mediante la minimización e implantación de tecnologías limpias, el reciclado y el aprovechamiento de residuos.

Asistir en la formación y capacitación de técnicos y profesionales, así como de personal de dirección en temas relacionados con la preservación del ambiente.

El programa participa en las actividades del INTI vinculadas con las siguientes áreas temáticas:

- tecnologías para la protección y rehabilitación del medio.
- Aguas residuales y efluentes gaseosos
- Residuos industriales.
- Tecnologías limpias - procesos limpios en la fabricación y herramientas de gestión ambiental.

Dentro de las acciones se propone

- Realizar diagnósticos tecnológicos, auditorías y evaluaciones de impacto ambiental.
- Brindar asistencia técnica, realizar ensayos y análisis complementarios de proyectos de investigación y desarrollo.
- Efectuar difusión sobre problemas del medio ambiente y sus soluciones.
- Realizar cursos a medida.

Información: ww.inti.gov.ar/clima/obje.htm

XV. SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL

XV.1. Grupos Exportadores

Este programa está orientado a impulsar el desarrollo de esquemas asociativos sectoriales internacionalización más eficiente de las pequeñas y medianas empresas, prestando asistencia en diseño y la implementación de estrategias exportadoras.

Este programa se puso en marcha en septiembre del 2000 y cuenta en la actualidad con 30 grupos que reúnen unas 25° empresas pertenecientes a diferentes sectores

Información: Av. Paseo Colon 189, 5to. Piso – Buenos Aires (1063)

TE: 011-4349-5347/5372/5374,

Mail: gruposexpo@sepyme.gov.ar

XV.2. Programa de Apoyo a la Primera Exportación.

Programa de Apoyo a la Primera Exportación, la Subsecretaría PyMEyDR ofrece asesoramiento bajo una nueva modalidad de asistencia a PyMEs con escasa o nula experiencia exportadora, en su intento de inserción en el mercado externo.

A partir de la firma de la [Disposición 25/2003](#), se ha puesto en marcha una iniciativa que contempla la incorporación de estudiantes del último año de la Licenciatura en Comercio Exterior en cada una de las empresas participantes, que bajo la forma de pasantías desarrollarán tareas diagnóstico, investigación de mercado y promoción comercial, cuyo resultado se verá plasmado en la **elaboración e implementación de un Plan Estratégico de Exportación.**

Este servicio proporciona al empresario que desea iniciarse en la exportación, el apoyo técnico necesario como para dar sus primeros pasos en dicha dirección, junto al desarrollo de una mirada estratégica de largo plazo, indispensable para el éxito de este tipo de emprendimientos. Adicionalmente la SSEPyMEyDR ejercerá, por medio de personal técnico especializado, la tutoría de cada uno de los proyectos.

Información: Av. Paseo Colon 189, 5to. Piso – Buenos Aires (1063)

TE: 011-4349-5331, Mail: primexpo@sepyme.gov.ar

Lic. Oscar Grisetti / Lic. Analía Parrotta.

XV.3. Sistema de Información en Comercio Exterior

Información General para PyMEs Exportadoras. El Área de Comercio Exterior de la Subsecretaría PyME y Desarrollo Regional pone a su disposición bases de datos proporcionadas por diferentes organismos, nacionales e internacionales, como así también información publicada en diversos sitios de Internet. La intención de esta herramienta, es facilitarle al empresario PyME la búsqueda de información comercial para su posterior toma de decisiones. La información contiene:

Lista de potenciales importadores Barreras arancelarias y para arancelarias

Información estadísticas Ferias y Exposiciones en el exterior

Regímenes de importación en destino Información general sobre el país de destino

Este material debe solicitarse completando un formulario a tal efecto.

Información: Av. Paseo Colón 189, 5° Piso – Buenos Aires (1063)

TE: 011-4349-5348/5374 –Mail: expo@sepyme.gov.ar

XV.4. Articulación Exportadora entre Grandes Empresas y PyMES

Desde finales de 2000 la SEPyME ha invitado a Grandes Empresas industriales que operan en el país a un esfuerzo conjunto y coordinado, orientado a tratar de incorporar, reincorporar o bien fortalecer en el negocio exportador a un conjunto de PyMEs con capacidad o potencialidad exportadora.

En este marco, las Grandes Empresas pueden contribuir significativamente a favorecer la acción de PyMEs con potencial exportador a iniciarse en la actividad o bien mejorar cualitativa y cuantitativamente sus ventas externas, sin invertir importantes recursos ni contraponerse con sus intereses corporativos.

El esquema de trabajo que se propone tiene una duración limitada y predefinida: en un plazo razonable, las PyMEs involucradas deberían estar en condiciones de mantener su operatoria externa en forma independiente del apoyo de la SEPyME y la Gran Empresa, dejando eventualmente su lugar a otras PyMEs con potencial exportador.

Información: Av. Paseo Colón 189, 5° Piso – Buenos Aires (1063)

TE: 011-4349-5372/5347 –Mail: gruposexpo@sepyme.gov.ar

XV.5. Documentos de Trabajo

En la página web de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, se pueden encontrar publicaciones sobre instrumentos de apoyo al comercio exterior, asociatividad para exportar, presentaciones que describen la realidad de las pymes exportadoras argentinas, entre otros temas de interés para el sector.

Información: Av. Paseo Colón 189, Piso 5º, Cap. Fed., Bs. As. –

Tel. (011) 4349-5406/5351/5331/5372 –

www.sepyme.gov.ar, área Comercio Exterior-documentos de trabajo

XV.6 Capacitación:

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

XV.6.2. Programa Federal de Capacitación y Asistencia Técnica

Plantea realizar acciones tendientes a la formalización, reconversión, crecimiento y asociatividad del empresario MiPyME, como así también, impulsar, alentar y promover conductas emprendedoras para la creación y desarrollo de nuevos emprendimientos.

Esta propuesta presenta la posibilidad de desarrollar actividades con metodologías, perfiles de los participantes y duración variadas, según se considere en cada caso.

Se podrán sugerir capacitadores locales, para lo cual se recomienda tener en cuenta y presentar dentro de sus antecedentes la experiencia que tenga el instructor seleccionado en el dictado de cursos. En cada caso, a partir de las demandas concretas, se analizará y se definirá el aporte presupuestario que hará la Subsecretaría PyME.

Para acceder al programa se plantean dos posibilidades: se podrá trabajar desde las demandas espontáneas que realicen las contrapartes, o a partir de la presentación de las alternativas que plantea este documento.

- a. Partiendo de las demandas que nos planteen las contrapartes:
 - I. Se recibirán demandas (podrán hacerse desde los ministerios de la Producción, municipalidades, etc.) en base a las cuales se diseñarán programas de capacitación, conjuntamente con la contraparte demandante.

- II. Acuerdo y aprobación del programa y del capacitador a cargo de la actividad.
- III. Análisis de la nómina de los participantes destinatarios de la actividad.
- IV. Durante el dictado de la actividad, se realizará un seguimiento que permita evaluar y realizar los ajustes necesarios.
- V. Se realizarán encuestas de satisfacción al finalizar cada actividad.
- VI. Una vez finalizada la actividad de capacitación, si se considera pertinente, se brindarán tutorías con el objetivo de contribuir a la aplicación de los contenidos trabajados en las empresas.

b. Acompañamiento para incentivar la demanda:

Cuando no se planteen demandas concretas, se presentará el Programa Federal de Capacitación y Asistencia Técnica a los interlocutores. Se presentará la modalidad de trabajo, las posibles actividades a realizar, se solicitará la identificación de necesidades en cada localidad definiendo prioridades en materia de capacitación.

Información: Av. Paseo Colón 189, Piso 5º, Ciudad de Buenos Aires
Tel. (011) 4349-5370- capac@sepyme.gov.ar, Lic. Liliana Faigenbaum

XV.6.3. Régimen de Crédito Fiscal para Capacitación

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

En ese marco, y atendiendo a la necesidad de mejorar la oferta de mano de obra calificada que hoy requieren las pequeñas y medianas empresas en plena reactivación, se ha decidido redireccionar el programa en ese sentido para el año en curso.

Por tanto, se acordó una activa participación del Ministerio de Trabajo en el desarrollo del Crédito Fiscal para Capacitación 2004 que administra la Subsecretaría. Asimismo, también se privilegiará la capacitación de beneficiarios de planes sociales para lograr su reinserción en el mercado laboral.

El programa se orienta a mejorar la productividad y competitividad de las empresas, mediante proyectos de capacitación específicos.

Pueden participar todas las personas físicas o jurídicas que no presenten deudas fiscales o previsionales exigibles ante la AFIP y / o aquellas PyMEs incluidas como beneficiarias de la cesión del Crédito Fiscal, con el objetivo de fortalecer y/o modificar su relación competitiva respecto de su entorno, basado en el análisis de la matriz de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) del sector y de la empresa.

La capacitación puede estar a cargo de personas físicas o jurídicas (universidades, instituciones educativas, consultoras, asociaciones profesionales, cámaras, sindicatos, etc.) que acrediten amplia experiencia en capacitación para empresas. Las mismas podrán ejecutar los cursos por sí, o por quienes contraten a tal efecto; en cuyo caso serán responsables por la calidad y cumplimiento. Es excluyente que las mismas no conformen un grupo económico o estén jurídicamente vinculadas a la empresa que las presentara.

Información: Av. Paseo Colón 189, Piso 5º, Ciudad de Buenos Aires

Tel: 4349-5359 / 60 / 61 correo electrónico cfiscal@sepyme.gov.ar.

Lic. Liliana Faigenbaum

XV.6.4. PRE-Programa de Apoyo a la Reconversión Empresarial

El PRE beneficia a las empresas PyME subsidiando hasta el 50% de proyectos de asistencia técnica que incluyan servicios tales como: Estudios de Mercado Externo e Interno, Desarrollo de Nuevos Productos y Servicios, Ingeniería de Infraestructura Productiva, Planes Comerciales, Certificación de Normas de Calidad, etc., y que estén orientados a fortalecer su competitividad en áreas tales como: proyectos de exportación, sustitución de importaciones e integración de cadena de valor con clientes y proveedores, promoviendo la asociatividad empresaria, potenciando la competitividad e incrementando su presencia en el mercado.

La operatoria del Programa garantiza una absoluta transparencia en la gestión, tramitación y ejecución de los planes y proyectos, que contarán con orientación y asistencia por parte de personal calificado del PRE, de manera personalizada y permanente.

El Programa cuenta con un [Directorio de Consultores](#) (DIRCON), en el cual están registrados todos los profesionales que participan como proveedores de servicios técnicos

en el marco del PRE. Este Directorio es un servicio de información y consulta para todas aquellas MiPyMEs que necesiten contactar a algún profesional para el desarrollo de sus proyectos de reconversión.

Actualmente, el Programa está abierto para la presentación de proyectos bajo dos modalidades:

- [Proyectos Asociativos \(PDAs\)](#)
- [Proyectos Individuales \(PDEs\)](#)

Además, se está atendiendo a todas aquellas empresas que, teniendo la carta convenio firmada, están ejecutando sus proyectos y, por lo tanto, están en condiciones de recibir los reembolsos.

Información: Paseo Colón 189, 1° piso, Ciudad de Buenos Aires Tel. (011) 4349-5446 - Fax: 4349-5379 preconsulta@sepyme.gov.ar , sobre el **DIRCON:** (011) 4349-5381 - dircon@sepyme.gov.ar Carlos Mendive

XV.6.5. Agencias de Desarrollo Productivo

XV.6.5.1. Características:

La Red de Agencias constituye uno de los pilares de la política PyME, no sólo porque permitirá descentralizar los instrumentos, programas y servicios de la Secretaría y de otras áreas del Estado Nacional, sino también porque a través de ella se promueve el fortalecimiento de la capacidad regional y local de diseñar y llevar a cabo planes y programas de apoyo al Desarrollo Local y al mejoramiento de la competitividad de las pequeñas unidades económicas.

Una Agencia de Desarrollo Productivo es una entidad de derecho privado, con personería jurídica de Fundación o Asociación Civil sin fines de lucro. Su cuerpo directivo se integra mayoritariamente por empresarios medianos y pequeños de cada una de las zonas y minoritariamente por representantes del gobierno provincial o municipal. Cuentan además con un Consejo Asesor integrado por todas aquellas entidades públicas o privadas que puedan contribuir a la mejora de la competitividad de las PyMES de esa área.

XV.6.5.2. Red de Agencias

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

Los principios que rigen el funcionamiento de la Red son los de colaboración y cooperación institucional, la asociación entre el sector público y el privado, y el cofinanciamiento entre la Nación, las provincias y los municipios. La Red de Agencias de Desarrollo Productivo constituye un instrumento clave para el logro de los objetivos de la Subsecretaría PYME, pues opera como una plataforma institucional que contempla la visión local, desde la cual es posible llevar adelante la complementariedad estratégica entre los roles de tres dimensiones diferentes, nacional, provincial y local.

XV.6.5.3. Tareas que desarrolla una Agencia

- Identifica sectores económicos dinámicos para la región que, a través de la producción de bienes y servicios, contribuyan a la creación de nuevas empresas y al mejoramiento de su nivel competitivo.
- Brinda o canaliza servicios de asistencia financiera y técnica de modernización empresarial, con el objeto de mejorar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas de su área de influencia.
- Apunta a lograr un incremento y mejora permanente en las condiciones de empleo local.
- Identifica los problemas que hagan necesaria una reconversión de determinados sectores productivos.

Información: Paseo Colón 189, PB, Cap. Fed., Bs. As. – Tel. (011) 4349-5420 -

agencias@sepyme.gov.ar, **Responsable del Area:** Sr. Raúl Ripa

XVI. UNION INDUSTRIAL ARGENTINA

XVI.1. Observatorio PyMIs.

La creación del OBSERVATORIO PyMIs, se realizó a fines del año 1996. En ese momento la Argentina compartía la tendencia general de los gobiernos, sectores privados y

analistas de diferentes países, en profundizar el conocimiento acerca de las Empresas Medianas y Pequeñas. No obstante, en ese tema, nuestro país se caracterizaba por una ausencia de información genuina, de estudios sistemáticos y seguimientos estadísticos en el tiempo. Dentro de este marco, la puesta en marcha del OBSERVATORIO tuvo como objetivo principal, trabajar para cubrir ese vacío informativo relativo al sector industrial de las pequeñas y medianas empresas argentinas.

El proyecto central del OBSERVATORIO ha sido y es, producir de un modo sistemático y continuado información relevante sobre las características estructurales y la evolución de las pequeñas y medianas empresas industriales argentinas.

Contacto: Dr. Vicente Donato

Pag. Web: www.uia.org.ar

e-mail: vdonato@uia.org.ar / mariaf@uia.org.ar

T.E: 4124-2300

Dirección: Av. de Mayo 1147, Ciudad de Bs. As.

XVI.2. EUROCENTRO de Cooperación Empresarial de la Unión Industrial Argentina

El Eurocentro AR UIA forma parte de una red de operadores de Europa y de América Latina aglutinados a través del programa AL-INVEST de la Comisión Europea.

Su principal objetivo es vincular a las empresas argentinas con sus pares europeas con la finalidad de promover la realización de negocios mediante la concreción de alianzas estratégicas en materia de acuerdos de comerciales, transferencia de tecnología, desarrollo conjunto de productos, inversiones, joint ventures, acuerdos de representación y distribución, acuerdos de subcontratación y otros tipos de cooperación empresarial.

Para tal fin el programa AL-INVEST dispone de una serie de instrumentos especialmente diseñados para cumplir con la finalidad antes detallada.

Instrumentos Institucionales:

Capacitación de Operadores (CAP)

Intercambio de Funcionarios (IFU)

Actividades Conjuntas (ACO) Empresariales: Capacitación para PYMES (CAPYME)

Semanas Europeas / Latinoam. (SEU/SLA)

Encuentros Sectoriales (ES)

Facilidad para Desarrollo de Negocios (FDN)

Colaboración entre PYME (CEP)

Contacto: Ing. Fernando Sánchez Checa

T.E: 4124-2374

e-mail: fernandos@uia.org.ar

Página web: www.uia.org.ar

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

I EL LEASING

La ley n° 25.248/00 y el Dto.Regl. 1.038/00- aclaró y amplió algunos aspectos de la legislación anterior (ley 24.441/94 sobre fideicomiso que dedicaba solo seis artículos para regular este contrato), poniendo en mano de las pequeñas y medianas empresas un instrumento apto para financiarse a mediano y largo plazo en la adquisición de bienes durables.

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

Características:

- El otorgante conserva el dominio del bien que es su garantía y el tomador utiliza el bien que le permitirá generar ganancias. De hecho podrán hacerse contratos de Leasing por equipos cuyo valor supere el patrimonio del tomador.
- Es una forma de crédito que actúa como dinamizador de las PyMEs ya que una nueva máquina incorporada a la empresa debería amortizarse con su propio rendimiento.
- Se financia hasta el 100% del activo físico sin necesidad de inmovilizar capital de trabajo, ni recurrir al crédito aumentando el pasivo de la empresa.
- En la compra directa de un bien se debe abonar la totalidad del IVA. En el Leasing se prorrotea este pago en tantas cuotas de canon como se hubieran establecido en el

contrato. El art. 13° del Decreto 1.038/00 habilita el cómputo anticipado del débito fiscal del IVA, con la posibilidad de incrementarlo en el primer o primeros cánones en los contratos de leasing que tengan por objeto la locación con opción de compra de cosas muebles.

- La PyME podrá financiarse a plazos sustancialmente mayores que los comunes en plaza para créditos sobre bienes de capital, a tasa de interés mucho menores y sin afectar garantías.
- Durante el período de pago del canon, podrá sustituirse el bien transferido al tomador por otro de mayor tecnología o simplemente más moderno, de común acuerdo con el titular.
- Se diferencia de un alquiler no solo por la opción final de compra, sino porque la ley permite el subarrendamiento del bien, es decir el subleasing, operaciones que en los próximos años se esperan en escala (por ejemplo para el caso de los transportes). Es una forma de compartir el riesgo.
- Básicamente las PyMEs mediante el Leasing pueden adquirir maquinarias, equipos informáticos (software) y de telecomunicaciones, marcas y patentes, transportes de carga, automóviles e inmuebles para sus empresas (oficinas, depósitos, talleres y fábricas).

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

Hay dos clases de leasing:

- El leasing operativo
- El leasing financiero

Leasing Operativo:

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

Las sociedades que practican este tipo de leasing alquilan bienes y quipos atendiendo a la vida física del bien que es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo, dado que interesa la renovación reiterada de la locación.

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

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

Leasing Financiero:

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

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

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

Las características fundamentales de contratación del leasing financiero son :

1. El cliente tomador asume sobre sí la obligación de conservar el bien contratado.
2. El seguro del bien es de exclusiva responsabilidad del cliente tomador.
3. Se reconoce al cliente tomador una opción de compra irrevocable.
4. La declinación de compra por parte del cliente tomador sólo lo libera en la medida en que el dador considere recuperada la inversión realizada.
5. El plazo del contrato tiende a coincidir con la vida económica del bien, por lo que resulta más extenso que el del leasing operativo

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

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

I.5. Régimen Normativo:

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

Régimen contable del BCRA que denomina el leasing como “locación financiera”

II. EL FACTORING

Facturación Financiera

El Factoring es un contrato celebrado entre una empresa y una entidad financiera o bien una sociedad de factoring, por el cual la primera transfiere a la segunda créditos a cobrar originados por su actividad comercial o de servicios (ej. facturación de la Pyme, cheques posdatados, pagarés, etc.), con la finalidad de obtener recursos líquidos. De este modo el financiamiento se logra a través de la compra de los créditos o documentos seleccionados por la entidad financiera, situación que difiere el descuento de documentos, lo que hace que se trate de una modalidad de financiación muy conveniente.

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

Características

- La empresa Pyme recurre a esta cesión o venta de créditos con el objeto de obtener recursos financieros, cuyo costo estará determinado por la tasa de interés que resulte pactada.

- El factor toma a su cargo el manejo el potencial riesgo de insolvencia de cada uno de los deudores cedidos, por lo que no puede reclamar al cedente por la falta de pago de algún crédito negociado.
- Puede existir un anticipo sobre los valores a cobrar, en cuyo caso el factor fija los intereses correspondientes a la entrega a cuenta y los retiene por adelantado descontándolos del préstamo.
- Como garantía de posibles devoluciones, si el crédito cedido no está instrumentado en documentos negociables, se estima un aforo sobre el monto transferido. Ante el incumplimiento del deudor, el factor carga al cliente el crédito afectando el aforo. Este aforo se liquida al cedente al final de la operación.
- La responsabilidad del cedente se limita a la garantía de existencia y autenticidad del crédito seleccionado y aceptado por el factor.
- El factor puede brindar otros servicios administrativos además del financiero, lo que optimiza la gestión del cliente asistido.

Beneficios del Factoring:

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

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

Marco Legal:

- La ley 21.526 permite realizar operaciones de factoring a:

1. Bancos Comerciales

2. Compañías Financieras

- Su regulación se sustenta en el Art. 1.197 del Código Civil.

- La ley 24.452 (cheque de pago diferido) y la ley 24.760 (factura de crédito) regulan dos tipos de crédito idóneos para desarrollar el factoring.

III. EL FIDEICOMISO

El fideicomiso implica la transferencia de un dominio a una tercera persona solo a título de confianza (fiducia) porque se entiende que esta persona cumplirá el encargo encomendado por quien le transmite la propiedad.

Definición.

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

Deben darse conjuntamente tres elementos básicos y fundamentales:

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

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

Estructura funcional del fideicomiso

Fuente: Puede ser constituido por contrato o testamento.

Plazo o condición: El plazo no puede ser superior a 30 años, salvo que el beneficiario fuere un incapaz, en cuyo caso puede durar hasta su muerte o hasta la cesación de su incapacidad.

Fiduciante o Fideicomitente: Es quien constituye el fideicomiso, transmitiendo la propiedad del bien o de los bienes al fiduciario, para que cumpla la finalidad específica del fideicomiso.

Fiduciario: En general puede serlo cualquier persona. Por lo tanto pueden serlo personas

físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, etc. Sin embargo *solo* podrán ofrecer sus servicios como fiduciarios, las entidades financieras sujetas a la ley respectiva o bien personas jurídicas expresamente autorizadas a tal fin por la Comisión Nacional de Valores.

Beneficiario: Es aquel en cuyo favor se ejerce la administración de los bienes fideicomitidos. Puede ser una persona física o jurídica que puede no existir al tiempo del contrato o testamento, siempre que consten los datos que permitan su individualización futura. Se puede designar más de un beneficiario y beneficiarios sustitutos. Si el beneficiario no llegara a existir, no acepta, o renuncia, el beneficiario será el fideicomisario y en defecto de éste será el fiduciante.

Fideicomisario: Es quien recibe los bienes fideicomitidos una vez extinguido el fideicomiso por cumplimiento del plazo o la condición.

Bienes fideicomitidos: El o los bienes transferidos al fiduciario y que forman la propiedad fiduciaria. Este patrimonio fideicomitado constituye un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante.

Patrimonio separado: Esta es una de las características más salientes de la ley y del fideicomiso. *Los bienes objeto del fideicomiso forman un patrimonio separado, tanto del patrimonio del fiduciante, del fiduciario e inclusive de las otras partes (beneficiario y fideicomisario).* Esta regla tiene importantísimos efectos porque protege a los bienes fideicomitidos de la eventual acción de los acreedores de fiduciante, fiduciario u otras partes, incluso en caso de quiebra, concurso o incapacidad de ellos. Los bienes fideicomitidos no están incluidos en el principio de la universidad concursal. Los bienes fideicomitidos solo responderán por las deudas contraídas por el fiduciario dentro de sus facultades y por las cargas propias de tales bienes.

Facultades del fiduciario: El fiduciario tendrá los derechos de administración, disposición y gravamen de los bienes fideicomitidos, con las limitaciones que surjan del contrato o testamento.

III.3 Modalidades de fideicomisos.

Entre las modalidades más definidas en el ámbito empresarial, financiero y de negocios, se encuentran los siguientes fideicomisos :

- Fideicomisos de administración
- Fideicomisos de inversión
- Fideicomisos financieros
- Fideicomisos de garantía
- Fideicomisos de cobranzas
- Fideicomisos de gestión

III.4 Régimen legal aplicable.

Ley 24.441/94 -Título I- “Del Fideicomiso”

El Fideicomiso una herramienta para la Exportación

En los últimos tiempos el Fideicomiso Productivo se ha convertido en la figura necesaria para aquellas PyMEs que tienen posibilidades ciertas de ingresar al negocio exportador.

Durante el pasado y el corriente año “GARANTIZAR” Sociedad de Garantía Recíproca, tuvo previsto el armado de siete de estos instrumentos financieros desempeñándose como organizador técnico y garante de los mismos, los que inyectarán a la plaza del sector, un monto de 35 millones de dólares USA.; en principio estos han sido:

“**Secupyme I**” para productores del sector arrocerero de Misiones, Entre Ríos, Corrientes y Santa Fe por un valor nominal de emisión y suscripción de hasta 1,500 millones de dólares, amortizable a los 270 días de la fecha de emisión y a una TNA del 9.5% pagadera al vencimiento.

“**Secupyme II**” destinado a una firma exportadora asociada a productores de legumbres, productores de porotos de Salta y La Rioja. El monto suscrito, un valor nominal emitido de u\$s 1,800 millones; el vencimiento, a los 270 días; y la tasa nominal anual, del 8,5%.

“**Secupyme III**” orientado a PyMEs productores de cosecha gruesa (soja, girasol y maíz), por un valor nominal emitido de hasta u\$s 3,885 millones íntegramente suscrito. El plazo días y la tasa del 8.0% nominal anual.

De acuerdo a lo informado por la SGR, estos títulos emitidos por el Fideicomiso, han sido en su mayoría suscritos por AFJPs, y las PyMEs ya pueden disponer de los fondos.

“**Secupyme IV**” cerró con éxito la oferta pública del flamante fideicomiso de trigo, con una sobreoferta del 284 %, por U\$S 4,075 mill. contra los previstos U\$S 1,378 En esta oportunidad no participaron de la puja las AFJP, habiendo llegado al porcentaje del 28 % de inversores individuales, muchos de los cuales consiguieron la asignación de sus ofertas.

La posibilidad de organizar un fideicomiso para financiar exportaciones del sector

vitivinícola, fue discutida entre directivos de Garantizar y empresarios Mendocinos, dentro del plan expansivo del radio de acción de la sociedad de Garantías Recíprocas, para todo el país.

Se hace evidente entonces, que este nuevo instituto de financiación a PyMEs, está cubriendo el bache financiero que se observa en el mercado institucional de créditos, más aún cuando se trata de atender la operatoria de ventas de productos regionales al sector externo.

El Fideicomiso Financiero

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

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

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

El fiduciario dispone de algo que le pertenece (tiene el dominio) y cumple con un contrato lícito y previsto en la Ley. Lo único que prohíbe expresamente la Ley es que el fiduciario adquiera para sí los bienes fideicomitados

La legislación argentina distingue entre dos fondos:

- Los fondos fiduciarios “no financieros”
- Los fondos fiduciarios “financieros”

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

Definición.

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

Beneficiarios.

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

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

Aspecto Normativo

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

Utilidad del fideicomiso financiero

Sirve para el proceso de “*securitización o titulización de créditos*”, por el cual el titular los activos crediticios –el fideicomiso financiero– los utiliza como respaldo de la emisión de títulos que le faciliten la obtención de fondos frescos. Técnica de financiación que consiste en un procedimiento por el cual se pueden transformar activos inmovilizados e ilíquidos en instrumentos financieros negociables (Vg. ON).

Ventajas del fideicomiso financiero

El patrimonio tradicional del fiduciante o del fiduciario es prenda común de los acreedores, siendo el patrimonio fideicomitido inatacable por los acreedores

IV. FONDOS DE CAPITAL DE RIESGO PARA PyMEs

Características:

Los Fondos de Capital de Riesgo son fondos de inversión destinados a aportar capital y asistencia técnica a Pequeñas y Medianas Empresas a cambio de una determinada participación en su patrimonio por un tiempo determinado. Ello equivale a decir que transcurrido un plazo preestablecido el socio financiero se retirará del negocio, después de renegociar con sus dueños la venta de su participación accionaria

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

Integración de los Fondos:

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

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

Operatoria para las PyMEs:

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

Es decir que desde la óptica de las empresas un Fondo de Capital de Riesgo es importante al momento de requerirse aportes de capital y asistencia técnica. Cabe destacar que, de acuerdo con la magnitud del aporte, el inversor podrá solicitar *voz y voto* en las decisiones de la empresa.

Perfil de Empresas que pueden acceder al Fondo Credicoop – BID:

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

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

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

Desde el punto de vista geográfico el Fondo proyecta centrar su actividad en Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Mendoza.

V LA SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA

El Instrumento financiero de las PyMEs

La nueva ley PyME n° 25.300/00 sancionada en ese año, modificó algunos aspectos de la legislación anterior impulsando la creación de nuevas sociedades de garantía, hecho este que permitirá atenuar uno de los principales problemas del sector PyME, el acceso al financiamiento. En efecto, las modificaciones aprobadas estimulan la conformación de este tipo de sociedades integradas por las propias empresas y destinadas a otorgar garantías a las PyMEs.

Características:

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

El objetivo básico de la sociedad es otorgar certificados de garantía a las PyMEs integrantes, agilizando su acceso al financiamiento al avalar la operación crediticia.

Integración

Tipo de socios

Existen dos clases de socios:

- Los Partícipes: Únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas sean éstas personas físicas o jurídicas, que suscriban acciones del capital social.

- Los Protectores: Todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo.

Participación en el capital social

Cada socio partícipe (PyME) no podrá suscribir acciones por más del 5% del capital social. El o los socios protectores no podrán exceder el 50% del capital social.

Beneficio impositivo

Los aportes al capital social y al fondo de riesgo de los socios partícipes (PyMEs) y de los socios protectores, **son deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias.**

El “Fondo de Riesgo”

La SGR deberá constituir un fondo de riesgo y estará integrado básicamente por los aportes de los socios protectores. El fondo de riesgo es el patrimonio que respalda monetariamente las garantías otorgadas a las PyMEs asociadas y beneficiarias de los avales. Del monto de este fondo dependerá la magnitud de las garantías. El total del fondo de riesgo deberá estar invertido en activos previstos para inversiones de los fondos de jubilaciones y pensiones (AFJP)

Operatoria

La PyME gestiona la garantía de la SGR presentando su proyecto de inversión, de ampliación, de desarrollo, o de necesidades de avales técnicos. La PyME ofrece contragarantías a la SRG sobre el aval que percibirá.

La Sociedad de Garantía Recíproca estudia la viabilidad del proyecto y de considerarlo factible otorga al socio partícipe la garantía por el 100% del monto solicitado.

El empresario PyME (socio partícipe) concurre a la entidad financiera con el aval. En general el Banco ya ha sido preseleccionado por la SGR a fin de que éste acepte sus garantías, en este caso la SGR deberá actuar con por lo menos cuatro entidades, ya que cada uno de ellos no puede recibir más del 25 % de los avales emitidos por la sociedad. Ante la garantía emitida por la SGR el banco otorga el crédito al empresario PyME a una tasa menor a las usuales en la plaza, dado el tipo de contrato que avala esta operación

garantizada por el fondo de riesgo. Con los fondos en su poder el socio partícipe (PyME) comienza un nuevo proceso productivo.

Régimen Legal Aplicable:

Ley 24.467/95 (Título III) Dto. Regl. 908/95, modificada por Ley 25.300/00 (Capítulo III)

Dto. Regl. 1.076/01

Autoridad de Aplicación: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyMEyDR)

Cabe destacar que existen en la plaza otras modalidades de Fondos de Garantía como el FO.GA.BA. (Fondo de Garantía de la Provincia de Buenos Aires) por el cual se avala hasta el 75% de los montos solicitados en préstamos al sector bancario, como por ejemplo al Banco de la Provincia de Buenos Aires entre otros.

VI. PYMES Y MERCADO DE CAPITALS

Las PyMEs pueden acceder al financiamiento de su actividad recurriendo al mercado de capitales, mediante la emisión de títulos valores (acciones u obligaciones negociables) que se colocan entre los inversores.

VI.1 Acciones:

Las acciones son títulos de capitalización, por lo tanto la PyME se capitaliza fortaleciendo su capital social y, subsecuentemente, su patrimonio neto.

Régimen legal aplicable:

·Ley 19.550

VI.2 Obligaciones negociables:

Las obligaciones negociables son títulos de deuda, por lo tanto la PyME obtiene un préstamo de dinero (con pluralidad de prestamistas) a restituir lo que se traduce en su pasivo. Las obligaciones negociables son:

- Títulos emitidos en serie, representativos de un préstamo, con o sin garantía.
- Otorgan un derecho de renta a su tenedor (inversor)
- Pueden ser convertidos en acciones.

A través de las obligaciones negociables, las PyMEs cuentan con otra alternativa de acceso al crédito, sin la intermediación de las entidades financieras, pudiendo lograr un costo menor de financiación.

VI.2.1. Régimen legal aplicable:

· Ley 23.576, modificada por la Ley 23.962.

VII EL WARRANT

VII.1 Descripción del negocio.

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

Estos depositarios emiten dos tipos de documentos negociables, a saber:

? El “certificado de depósito”, que otorga a su tenedor el reconocimiento de la propiedad de los bienes depositados.

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

Si la empresa depositante desea:

? Vender los bienes depositados, debe entregar ambos títulos (certificado de depósito y warrant).

? Obtener fondos líquidos, negociar únicamente el warrant mediante endoso a favor del acreedor que lo asista crediticiamente.

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

Practicidad:

La utilización del warrant presenta diversos beneficios, veamos:

? Facilita la administración de stocks, evitando su acumulación y sus costos financieros.

? Facilita la comercialización de los bienes depositados (mejor planificación comercial)

? Permite el acceso al crédito ya que el acreedor cuenta con una garantía real que no se

encuentra alcanzada por situaciones personales o patrimoniales del deudor (fallecimiento, concurso o quiebra).

VII.2 Emisión del Warrant:

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

? La moneda de emisión del warrant puede ser nacional o extranjera.

? Ambos tipos de documentos deben ser nominativos.

? Los productos depositados deben ser asegurados ya sea por su dueño o por la empresa depositaria.

? Los bienes depositados deben encontrarse libres de todo gravamen o embargo judicial.

VII.3 Circulación del warrant:

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

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

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

VII.4 Las empresas de depósito:

Los depósitos de esta operatoria pueden ser:

? Fiscales: aquellos que se encuentran ubicados en zonas aduaneras.

? Particulares: los más importantes en la actualidad. Requieren de la aprobación del Poder Ejecutivo para funcionar como tales y obtenida ésta debe publicarse en el Boletín Oficial.

VII.5 Régimen legal aplicable:

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

? Ley 9643 (1914) y su decreto reglamentario.

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

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

VIII. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA

VIII.1 Flexibilización Normativa del BCRA

El BCRA flexibilizó la normativa sobre el acceso al crédito e ingreso de nuevos capitales con el objeto de :

- Facilitar el ingreso de nuevos aportes de capital al sistema financiero,
- Viabilizar el acceso al crédito de empresas altamente endeudadas pero que afrontan hoy perspectivas muy favorables dentro del actual contexto económico, y;
- Acelerar los procesos de refinanciación de las deudas comerciales con el sistema financiero.

Se destacan las que influyen directamente sobre las PyMes y que tienden a facilitar el acceso al crédito a empresas que hoy tienen perspectivas favorables, pero patrimonios netos sensiblemente afectados por la crisis, entre las cuales podemos mencionar:

- Se les permite a los Bancos el otorgamiento de créditos nuevos (hasta un 15% del patrimonio del banco) por encima del límite vigente del 300% del patrimonio del deudor.
- Se extiende además la posibilidad de otorgar financiaciones adicionales en categoría 1(normal) a empresas con categorías inferiores, a entidades financieras distintas a las que ostentan dichos créditos.
- Se eliminan restricciones para la refinanciación de deudas bancarias. Anteriormente, por el solo hecho de refinanciar el deudor debía ser clasificado “con problemas” (categoría 3), aún cuando reuniera condiciones para ser considerado en situación normal. Ahora y hasta el 31/12/04, podrá ser considerado en situación normal (1).
- Se reducen entre 5 y 10 puntos porcentuales los porcentajes de cancelación de las deudas refinanciadas requeridas para la desafectación de provisiones

- Se ajusta el previsionamiento requerido en función de la pérdida reconocida por la entidad financiera a través de quitas, habida cuenta de la mejora que por dicha causa opera en la cobrabilidad del crédito restante.
- Se dispuso que serán consideradas como garantías preferidas “A” los títulos de créditos, -Ampliación de Garantías - (cheques de pago diferido, pagarés, letras de cambio y facturas de crédito) que presente una empresa en situación irregular y que sean librados por empresas que registren un nivel de endeudamiento de al menos \$2 millones con el sistema financiero y esté calificada en situación normal por al menos dos (antes cinco) entidades financieras.
- Se dispuso que las empresa – Empresas en Concurso Preventivo -que hayan definido positivamente una negociación en su concurso preventivo (homologación del acuerdo) podrán financiarse a través del sistema financiero tradicional (hoy prohibido)
- Se aumenta el límite del 12.5% al 20% y se prorroga hasta Diciembre de 2004 la posibilidad de que los bancos reciban acciones de las empresas como pago de sus créditos vencidos, facilitando la normalización de deudores.
- Se aumentan los montos de financiamiento nuevo (Crédito Adicional para Deudores en Situación Irregular - que los bancos pueden otorgar a empresas que arrastren bajas calificaciones producto de la crisis de acuerdo al siguiente esquema; Categoría 5 , hasta el 10%, Categoría 4, hasta el 20%, categoría 3, hasta el 30%, categoría 2, hasta el 40%
- Se aprobó una nueva baja de encajes a los depósitos a la vista, del 23% al 20%,(Julio'04) se encuentra en el orden del 18%) efectiva a partir de Diciembre de 2003, de este modo los encajes legales terminan el año 2003 en aproximadamente la mitad del nivel con el que iniciaron 2003 y por debajo de los niveles previos a la corrida de depósitos de 2001.
- Se dispuso que los deudores que a fin de Diciembre de 2001 estaban clasificados en la categoría 2 con alto riesgo de insolvencia, de difícil recuperación o irrecuperable podrán permanecer en ese nivel por un plazo adicional de 18 meses consecutivos, aunque no podrán continuar en esa situación más allá del 30 de Junio de 2004

- Se propuso que las PyMes puedan refinanciar en un plazo prolongado (mínimo dos años) las deudas con la AFIP y la ANSeS, por deudas que no superen los \$100.000.- Una vez que las deudas tributarias ingresen en un plan de facilidades de pago, la compañía podría acceder sin inconvenientes al crédito bancario. Antes se exigía que el deudor esté al día en los pagos tributarios para ser considerado sujeto de crédito. Las empresas deberán estar al día en el pago de sus obligaciones corrientes con el fisco para recibir ese beneficio.

VIII.2 Líneas de Financiamiento de la Banca Comerciales

En la Comunicación "B" 8249 del 30/07/04 se detalla la Nómina de Bancos Comerciales regulados por el Banco Central de la República Argentina con las líneas de crédito disponibles en cada entidad financiera y su página web.

IX. BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES

IX.1 Operatoria PyMEs

En el año 2002 se creó el Departamento Pymes de la Bolsa de Comercio de Bs. As., con el objetivo principal de acercar las Pymes a la BCBA y que tengan la posibilidad de acceder a financiación a través del Mercado de Capitales por medio de los siguientes Instrumentos y bajo un **régimen especial simplificado para Pymes**.

Los objetivos principales del Departamento son el acercamiento de empresas a la BCBA, su asesoramiento sobre las posibilidades de financiación que ofrece el Sistema Bursátil y la oferta de nuevos instrumentos financieros, adaptándolos a las necesidades de la empresa.

Para ello, el Departamento Pymes implementa una operatoria accesible y sencilla mediante la cual se realiza el análisis de la empresa, se reúnen las partes interesadas y se cumplen los requisitos normativos, con el objetivo final de que la empresa obtenga la financiación requerida.

Se asesora a la Empresa acerca del proceso que llevará a la misma a la obtención de la financiación requerida, que incluye el asesoramiento sobre la mejor ingeniería financiera, la elección del instrumento adecuado, el ingreso formal a la BCBA, las garantías, etc.

Posteriormente se le envía la propuesta de financiación a un grupo de Agentes de Bolsa que trabajan con el Departamento. Aquellos que se muestren interesados por la operación serán puestos en contacto con la Pyme, para que ésta elija la mejor propuesta y entre ambos acuerden las pautas comerciales.

Información: Departamento PyMEs de la Bolsa de Comercio de Bs. As.

E-mail: pymes@bcba.sba.com.ar

Web: www.bcba.sba.com.ar/pymes.asp

IX.2 Mercados de Futuros y Mercados de Contado

Los **mercados de contado** son denominados mercados físicos o disponibles. En estos mercados disponibles tiene lugar la transferencia física de un producto. Los acuerdos de venta en cuanto a precio, cantidad y las condiciones de entrega varían de operación a operación y deben ser aceptadas tanto por el vendedor como por el comprador. Los precios de contado del mercado físico difieren en cada especie o título. Básicamente este mercado opera en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (www.merval.sba.com.ar) en acciones u obligaciones negociables y en el Mercado Abierto Electrónico (www.mae.com.ar) en títulos públicos.

Los **mercados de futuros** son mercados centralizados y regulados donde no se negocian las entregas físicas de un producto determinado, sino donde se compran y venden contratos de futuro a una fecha predefinida. La entrega de la especie puede realizarse o no, depende del precio del producto a la fecha del vencimiento y del valor fijado en el contrato. En este mercado se transfiere el riesgo –cobertura– sobre las fluctuaciones de precios a un tercero que está dispuesto a asumirlo mediante el cobro de una prima.

Los mercados de futuros son una herramienta clave para el manejo de riesgos. La eficiencia de los mismos posibilita que muchos otros agentes económicos puedan manejar el riesgo del precio. Prueba de ello es la gran cantidad de contratos de futuros y opciones que existen hoy día, y que van desde divisas, oro, índices bursátiles, tasas de interés, títulos públicos, hasta productos agrícolas, petróleo, y todo tipo de commodities.

Existen dos mercados regulados de futuros sobre divisas:

IX.2.1INDOL

El **INDOL** es un índice de tipo de cambio Peso-Dólar a futuro desarrollado por Mercado de Valores de Buenos Aires S.A. (Merval) con el propósito de brindarle a diferentes públicos un instrumento efectivo y ampliamente difundido en el mundo que les permita asegurar el valor del dólar en el futuro y neutralizar el riesgo cambiario.

Con el **INDOL** se podrá operar a futuro desde U\$S 1.000 y con una mínima inversión ya que tan sólo se deberá disponer del 10% del monto en concepto de garantía. El activo subyacente del índice es el tipo de cambio de referencia calculado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), **Comunicado "A" 3500**. Todas las operaciones cuentan con la garantía de liquidación del Merval, el único mercado que posee esta característica.

Información: www.merval-indol.com.ar

IX.2.2ROFEX

En 1909 en Rosario, como resultado de la creciente demanda de un mercado a término de cereales, nació Rofex. Esta entidad ha creado un ámbito donde se pueden negociar contratos de opciones y futuros a partir de U\$S 1.000. La demanda del mercado de poder lograr contratos que equilibren las fluctuaciones de precio generados principalmente por los desfases temporarios entre las concentraciones tanto de oferta como de demanda, se creó el Mercado a Término de Rosario, en el ámbito de la Bolsa de Comercio de Rosario. La empresa, actualmente posee una cartilla de productos financieros y cuenta con sistemas de alta tecnología que incorpora contratos financieros en Divisas, Bonos y Tasas de interés. Hoy Rofex lidera el mercado de operaciones de futuros financieros de Argentina.

Información: www.rofex.com.ar

IX.3 Negociación de Cheques Garantizados por SGRs

Es un medio de pago instrumentado en un cheque de pago diferido, cuyo cumplimiento está garantizado por una Sociedad de Garantía Recíproca, que se presenta para su negociación antes de la fecha del vencimiento en una Bolsa de Comercio que tenga reglamentada la operatoria correspondiente.

La garantía se obtiene solicitando la calificación de la empresa PyME ante una Sociedad de Garantía Recíproca. La calificación puede ser pedida por las empresas PyMEs que operen con cheques de terceros y propios. También pueden hacerlo grandes empresas para presentar a sus proveedores PyMEs beneficiarios de sus cheques.

La Sociedad de Garantía de Recíproca se transforma en principal pagador ante cualquier dificultad de cobro del cheque garantizado, abonando el monto comprometido dentro de las 48 hs.

Marco legal

Ley N° 24.452 de cheque y Dec. PEN 386/2003. En forma específica, las Resoluciones de la Comisión Nacional de Valores: N° 14688 que aprueba el Reglamento Operativo de la Caja de Valores, y la N° 14689 que recepta la Resolución 2/2003 de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires que reglamenta la operatoria de Negociación de Cheques de Pago Diferido con Aval de Sociedades de Garantía Recíproca. Comunicación A 4010 del BCRA.

Pueden presentarse:

- Descuento de cheques de terceros: Son los cheques de pago diferido que recibe el socio partícipe librados o endosados por sus clientes PYMES habituales.
- Descuento de cheques propios: Son los cheques emitidos por el Socio partícipe a su orden.

Ventajas de la operatoria

- Las PyMEs obtienen una tasa de descuento de rango similar al de las grandes empresas.
- Otorga certeza y confianza en el pago, pues elimina por completo el riesgo de incumplimiento.
- Con relación a sus clientes: Agrega un argumento de venta, pues permite alargar plazos de financiación
- Con relación a sus proveedores: El socio partícipe puede ofrecer a sus proveedores la opción de presentarse a la SGR para que se asocien y se adhieran a esta operatoria. Esto le permitiría mejorar sus plazos de pago.

- En el caso particular de negociar cheques propios, esto posibilita la obtención de capital de trabajo para compra al contado a proveedores.

Costo de la Operación

El costo surge de sumar los siguientes conceptos:

- La tasa de interés que percibe el inversor, la misma surge en el momento de la negociación de los valores en la Bolsa.
- La comisión que por otorgar la garantía que cobra la SGR
- La comisión del Agente de Bolsa
- Los derechos de Cotización y de Mercado que fija la Bolsa y el Mercado de Valores respectivamente.
- El costo final no supera la tasa de descuento que obtienen las grandes empresas.

Información: www.garantizar.com.ar

X. CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES – CFI

X.1 Créditos para la Producción Regional Exportable

Objetivos:

Brindar asistencia financiera a las empresas radicadas en las provincias argentinas, cuya producción muestre perspectivas exportables.

Características de los créditos:

Montos máximos a otorgarse: Hasta un máximo de **US\$ 30.000** por **empresa**, o de hasta **US\$ 100.000** para el caso de **proyectos de tipo asociativo**. En ambos casos, el financiamiento no podrá superar el 70% de la inversión total.

Plazos de amortización:

- Prefinanciación de exportaciones
- Hasta 180 días, prorrogables por 90 días adicionales en casos debidamente justificados
- Apoyo a la Producción Exportable
- Hasta un máximo de 18 meses a contar desde el desembolso del crédito.

Tasa de interés:

Se aplicará la tasa LIBOR más 2 puntos.

Garantías:

- Prefinanciación de exportaciones
- Se exigirán garantías a satisfacción del agente financiero.
- Apoyo a la Producción Exportable
- Se exigirán garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo, a excepción de los créditos de menos de US\$ 3.000, en los que las garantías serán a satisfacción del agente financiero.

Moneda:

Se otorgarán en dólares estadounidenses liquidables en pesos al tipo de cambio de referencia del Banco Central al día anterior del desembolso, adoptando similar criterio respecto de la amortización del crédito por parte del deudor.

Destinatarios:

Micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras, productoras y/o proveedoras de bienes e insumos, destinados a la exportación o que formen parte de mercaderías exportables.

Destino de los Créditos:

- Prefinanciación de exportaciones.
- Financiamiento de actividades vinculadas a la producción exportable, admitiendo los siguientes destinos:

Preinversión: actividades tales como certificaciones de calidad y promoción de productos en el exterior, entre otras.

Capital de trabajo: materias primas, insumos, elaboración y acondicionamiento de mercaderías, etc.

Activo fijo: en casos eventuales, siempre que la inversión admita una rápida devolución del crédito.

Información: www.cfired.org.ar

X.2 Créditos para la Reactivación Productiva

Objetivos

Fortalecer el desarrollo de las producciones regionales, promoviendo la reactivación productiva a través del financiamiento al sector privado para su funcionamiento operativo y el mejoramiento de sus sistemas de producción

Característica de los créditos:

Microemprendimientos: Hasta el 80% de la inversión a realizar. Monto máximo: \$ 40.000

PyMES: Hasta el 80% de la inversión a realizar. Monto máximo: \$ 40.000

Formas de Pagos y plazo máximo

Las amortizaciones podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.

Plazo máximo: cuarenta y ocho (48) meses.

Plazo de Gracia: La primera cuota de capital se abonará hasta un máximo de (12) meses de desembolsado el crédito. Las cuotas de interés no tendrán período de gracia.

Intereses Compensatorios: Se tomará como tasa de referencia, la Tasa Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a plazo fijo a 30 días, más 3 puntos porcentuales. Al 3 de mayo de 2004, la tasa resultante es del 5,50%.

Garantías:

Reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo. Por montos menores a \$ 10.000 serán a sola firma o con garantías personales a satisfacción del agente financiero

Destinatarios:

Micro, pequeñas y medianas empresas, ya se trate de persona física o jurídica que desarrolle actividad económica rentable que esté en condiciones de ser sujeto hábil de crédito, y sea considerado de interés por las autoridades provinciales para el desarrollo de sus economías.

Destino de los Créditos: Capital de trabajo, Activo fijo, Preinversión

Información: www.cfired.org.ar

XI. FONDO DE CAPITAL SOCIAL - FONCAP SA

XI.1. Servicios Financieros

FONCAP ofrece diversas líneas de crédito que se adaptan al proyecto y tipología de la Institución que lo presenta. Las áreas técnicas de FONCAP brindan el asesoramiento inicial para completar la propuesta en términos institucionales y financieros y orientar a la institución a la línea de crédito adecuada al proyecto.

Destinatarios:

Instituciones de derecho privado (incluyendo figuras mixtas con mayoría privada) formalmente constituídas y vinculadas al sector de la microempresa urbana y rural.

En todos los casos los destinatarios finales de los créditos deberán ser microempresas urbanas o pequeñas producciones rurales, según los criterios definidos por FONCAP.

Requisitos:

- Institución con Personería Jurídica
- Antigüedad de trabajo de la Institución: 2 años
- Institución con capacidad legal y jurídica para endeudarse con terceros y otorgar préstamos, reflejadas en el Estatuto
- Elaboración de un plan de acción que demuestre la viabilidad de la operatoria y la capacidad de repago de la institución
- Garantías en función del proyecto, a satisfacción de FONCAP

Servicios Brindados

- Apoyo crediticio
- Asistencia técnica para la formulación del plan de desarrollo institucional
- Apoyo técnico para la implementación de la operatoria
- Capacitación para los recursos humanos de la operatoria de crédito

Destino del Crédito

- Constitución y/o fortalecimiento de operatorias de crédito
- Adquisición asociativa de capital de trabajo y/o bienes de consumo durable para su uso en la actividad de las microempresas urbanas o pequeñas producciones rurales asociadas
- Financiamiento de desarrollos productivos y/o comerciales en sectores de actividad específicos de microempresas

Procedimiento

- La institución presenta su propuesta, empleando los formularios provistos por FONCAP
- Las áreas técnicas de FONCAP preevalúan el proyecto, y toman contacto con la institución brindando la asistencia técnica necesaria para completar la propuesta en términos institucionales y financieros (documentación requerida por la línea de crédito acordada)
- Se elabora la propuesta de financiamiento, con cronogramas e indicadores institucionales de cumplimiento por parte de la institución
- Se presenta el proyecto al Directorio de FONCAP para su aprobación o rechazo
- Se firman los contratos entre la institución y FONCAP
- En función de los cronogramas aprobados se realizan los desembolsos
- Durante la ejecución del proyecto FONCAP cumple tareas de monitoreo, auditorías y apoyo técnico a la operación

XI.2 Líneas de Crédito

XI.2.1 Pre Banca Micro

Destinatarios específicos •

Organizaciones sociales que trabajen con el sector de las microempresas de menores recursos económicos y sociales (NBI- Necesidades Básicas Insatisfechas)

Condiciones financieras.

Monto: hasta \$ 10.000

Plazo: hasta 24 meses

Período de gracia : acorde al proyecto

Frecuencia de cuotas: adaptables en función del flujo de fondos del proyecto

Tasa de interés: 0% real (ajustable por inflación)

XI.2.2. Banca Micro

Destinatarios Específicos •

Organizaciones sociales que trabajen con el sector de las microempresas de menores recursos económicos y sociales (NBI- Necesidades Básicas Insatisfechas)

Condiciones Financieras

- Monto: hasta \$ 250.000

- Plazo: hasta 36 meses
- Período de gracia: acorde al proyecto
- Frecuencia de cuotas: adaptables en función del flujo de fondos del proyecto
- Tasa de interés: 7,2% anual en pesos, variable semestralmente

XI.2.3 IFM – Instituciones de Financiamiento a Microempresas

Destinatarios Específicos

Organizaciones que prestan servicios financieros al público en general y que pretendan ampliar su oferta crediticia hacia microempresas.

Condiciones Financieras

- Monto: en función del proyecto.
- Plazo: hasta 36 meses, con renovación automática sobre la base del cumplimiento de los objetivos institucionales y financieros del proyecto
- Período de gracia: acorde al proyecto
- Frecuencia de cuotas: adaptables en función del flujo de fondos del proyecto
- Tasa de interés: 12% anual en pesos, variable semestralmente

XI.2.4. Microfinanzas Sectoriales

Destinatarios Financieros :

- Instituciones representativas o gremiales de microempresas o microproductores que puedan captar el financiamiento para atender demandas del ciclo productivo y/o comercial
- Grupos de microproductores asociados de hecho para la producción o comercialización conjunta

Condiciones Financieras

- Monto: en función del proyecto.
- Plazo: hasta 36 meses
- Período de gracia: acorde al proyecto
- Frecuencia de Cuotas: adaptables en función del flujo de fondos del proyecto
- Tasa de interés: 12% anual en pesos variable semestralmente.
- Tasa en dólares: 7% anual

Información: (www.foncap.com.ar)

XII. SECRETARIA DE CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACION PRODUCTIVA

XII.1 Agencia Nacional de Promoción de la Ciencia y la Tecnología

XII.1.1 Fondo Tecnológico Argentino FONTAR

El FONTAR otorga créditos y subsidios para la innovación tecnológica de las empresas, administra recursos de distinto origen y actúa a través de distintos instrumentos, con el objeto de financiar proyectos de empresas, instituciones públicas o privadas destinados a promover la innovación o modernización tecnológica. Tiene para ello la capacidad de incorporar fondos públicos o privados, nacionales o internacionales, con destinos generales o específicos, cuya ejecución podrá demandar condiciones y procedimientos específicos.

El FONTAR financia:

- Desarrollo Tecnológico, Nuevos productos, dispositivos, materiales, procesos y servicios (créditos, incentivos fiscales y subsidios).
- Modernización Tecnológica, Mejoramiento de productos y procesos. Capacitación de personal y certificación de calidad (créditos e incentivos fiscales).
- Servicios Tecnológicos, Fortalecimiento de la oferta de servicios tecnológicos públicos y privados, promoviendo la mejora o instalación de servicios altamente calificados. Se atienden gastos en infraestructura, equipamiento y capacitación.
- Capacitación y Asistencia Técnica
- Programa de Consejerías Tecnológicas

Para ello, el FONTAR:

- Promueve la realización de proyectos
- Asesora y asiste técnicamente a los interesados en la formulación de proyectos
- Evalúa técnica, económica y financieramente las solicitudes de apoyo económico
- Financia los proyectos con evaluación favorable
- Supervisa y evalúa el desempeño de los proyectos financiados
- Habilita, cuando así corresponda, las Unidades de Vinculación Tecnológica (UVT)
- Otorga, en el marco de la Ley 23.877, el reconocimiento de idoneidad a los departamentos o grupos de I+D en las empresas

Información: Avda. Córdoba 831 5º P- (C1054AAH) 4311-5690/5391

fontar@agencia.secyt.gov.ar

XII. SECRETARIA DE CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACIÓN PRODUCTIVA

XII.1.1.1 Líneas de Financiamiento:

XII.1.1.1.1. Instrumentos de Financiación recibidos por ventanilla permanente

Esta metodología no prefija una fecha límite de presentación de los proyectos, es decir que pueden ser presentados en cualquier momento del año.

Instrumentos Tipo de Proyecto

CAE – Créditos a Empresas

Créditos cofinanciados con Bancos Públicos o Privados dirigidos a empresas productoras de bienes y servicios. Financia proyectos de modernización tecnológica, investigación y desarrollo de nuevos procesos productivos; desarrollo de nuevos materiales y nuevos productos incluyendo la construcción de plantas piloto y la tecnología requerida para pasar de escala piloto a escala industrial; modificaciones o mejoras sustanciales de tecnologías, procesos o productos en uso; entrenamiento técnico o formación de recursos humanos asociados al proyecto o gestión de calidad.

CAEFIPP CAEs para desarrollo tecnológico

Se encuentra suspendida la modalidad Ventanilla Permanente de este instrumento dada la apertura del Llamado para la Adjudicación de Créditos a Empresas para el Financiamiento de Proyectos de Desarrollo Tecnológico (CAEFIPP)

CAI Créditos a Instituciones

Créditos de devolución obligatoria para la ejecución de proyectos de adquisición de equipos e infraestructura, ejecutados por instituciones públicas o privadas para la prestación de servicios tecnológicos a empresas productivas.

Créditos para Proyectos de Modernización

(Art. 2° RBP*)

Financia proyectos de adaptaciones y mejoras, desarrollos de tecnologías, introducción y perfeccionamiento de productos y procesos y gestión de calidad, con bajo nivel de riesgo técnico y económico. Esta dirigido a empresas productivas privadas, agrupaciones de colaboración.

Subvención para Proyectos de Desarrollo de Plan de Negocios**(Art. 5° RBP*)**

Subvención para el financiamiento de Proyectos de Desarrollo de Negocios originados en I+D.

OBJETIVO: se aplicará al desarrollo de un plan de negocios surgido a partir de trabajos de I+D realizados por la empresa. El financiamiento se dirige a Micro, pequeñas y medianas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica .

Subvención Para Proyectos de Capacitación y Reentrenamiento (Art. 6° RBP*)

Subvención para el financiamiento de Proyectos de Capacitación y Reentrenamiento de Recursos Humanos.

OBJETIVO: financiar proyectos de capacitación y reentrenamiento de recursos humanos en nuevas tecnologías de producción y de gestión. El financiamiento se dirige a Micro, pequeñas y medianas empresas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica.

Subvención para la Formulación de Proyectos (Art. 7° RBP*)

Subvención para la Formulación de Proyectos de Investigación y Desarrollo, Transmisión de Tecnología o Asistencia Técnica.

OBJETIVO: se aplica a la formulación de proyectos de investigación y desarrollo, transmisión de tecnología o asistencia técnica, lo que comprende estudios acerca del estado de la tecnología y factibilidad económica, la definición de objetivos, presupuesto, plan de trabajo y de erogaciones, organización del proyecto y determinación de ejecutores.

El financiamiento se dirige a Micro, pequeñas y medianas empresas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica.

*RBP: Reglamento de Beneficios Promocionales de la Ley 23.877

Información:**Instrumentos de Financiación instrumentados por Convocatorias Públicas**

Son instrumentos para los que se fija una fecha límite para su presentación y un monto disponible. En las distintas etapas de la evaluación de este tipo de proyectos, el

FONTAR se comunica con las empresas solicitantes a fin de notificarlas del resultado de cada una de las etapas.

Instrumentos Tipo de Proyecto ANR Aportes No Reembolsables

El financiamiento se dirige a proyectos de Innovación Tecnológica realizados por micro, pequeñas y medianas empresas. También con este instrumento se financian Consejerías Tecnológicas, Incubadoras de Empresas y Parques Tecnológicos y empresas con Certificación IBEROEKA.

Programa de Crédito Fiscal

Beneficio Fiscal aplicable al Impuesto a las Ganancias. Financia proyectos de Modernización Tecnológica, Investigación Científica, Investigación Tecnológica Precompetitiva, Adaptaciones y Mejoras.

NOA NEA 2002 Convocatorias Regionales

Reg 2003 Nacional Se aplican a ANRs y Créditos con asignación de recursos para cada una de las regiones.

CAEFIPP Créditos a Empresas para Desarrollo Tecnológico

Créditos a empresas otorgados directamente por el FONTAR dirigidos a empresas productoras de bienes y servicios. Financia desarrollos tecnológicos dirigidos a la producción de nuevos procesos productivos, materiales o dispositivos, construcción de prototipos, ensayos, plantas a escala piloto, entre otros.

Información: Avda. Córdoba 831 5° P- (C1054AAH) 4311-5690/5391

fontar@agencia.secyt.gov.ar

XIII. SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL

XIII.1 Programa de Asistencia Financiera para PyMEs

XIII.1.1. Régimen de Bonificación de Tasas de Interés:

El Gobierno nacional amplió el régimen de bonificación de tasas de interés para los créditos destinados a Pymes y microempresas –régimen actualmente vigente a través de la Subsecretaría PyME, incrementando ese subsidio de 3 hasta 8 puntos porcentuales, con un monto de 500 millones de pesos.

La modificación quedó establecida mediante la sanción del Decreto N° 871, modificatorio del 748/2000, con el fin de disminuir el costo del crédito de acuerdo a las nuevas circunstancias planteadas por el escenario económico actual, y atendiendo a la necesidad de ampliar el uso del crédito “en la presente etapa de recuperación económica”.

Todo el interés está en profundizar las medidas tendientes a facilitar el acceso de las Pymes al crédito, en el marco de una clara política nacional de apoyo a las pequeñas y medianas empresas”, dijo el subsecretario PyME, Federico Poli.

En el marco del Programa de Estímulo al Crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, ahora el Estado Nacional se hará cargo de hasta 8 puntos porcentuales sobre la tasa nominal anual que establezcan las entidades financieras por préstamos que se otorguen en el marco de ese régimen, siendo sus beneficiarios las empresas de todos los sectores de la actividad productiva cuyas ventas anuales no superen los montos establecidos en la resolución

675/2002. Quedan excluidas aquellas empresas cuyo objeto o principal actividad sea la intermediación financiera o esté vinculado con el mercado de capitales.

La autoridad de aplicación del régimen ampliado continuará siendo la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, la cual queda expresamente facultada para interpretar y determinar el alcance del régimen y para dictar las disposiciones aclaratorias y complementarias del mismo. Cabe recordar que en su momento, el Ministerio de Economía llamó a licitación de bancos para adjudicar una bonificación de tasa del 3%, por un monto total de 100 millones de pesos en créditos para capital de trabajo, adjudicándose la licitación 14 bancos privados, con una tasa promedio de 9,61%.

Si bien este régimen continuará vigente, la Subsecretaría PyME llamará a nuevas licitaciones, para la adjudicación de su ampliación, a todas las instituciones financieras de acuerdo a las modalidades que determine en cada caso.

Las nuevas licitaciones podrán realizarse en forma fraccionada y en tantos actos se estime necesario y conveniente, adjudicando los cupos de crédito en orden creciente a la tasa de interés activa que las entidades financieras participantes ofrezcan para el otorgamiento de préstamo a las empresas solicitantes.

La Subsecretaría PyME dispondrá la realización de auditorías con el fin de verificar la calidad de los beneficiarios, el destino de los créditos, los montos, las tasas de interés y plazos aplicados, así como el estado de cumplimiento de los créditos. Los préstamos comprendidos en el régimen ampliado de bonificación de tasas deberán destinarse a:

- Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional, por un monto máximo de hasta el 80% del precio de compra, sin incluir IVA, sin superar la suma de 800.000 pesos y a un plazo máximo de 60 meses, con hasta 6 de gracia.
- Constitución de capital de trabajo, hasta 300.000 pesos, sin superar el 25% de las ventas anuales y a un plazo máximo de 36 meses.
- Prefinanciación de exportaciones: se admitirá el otorgamiento de límites rotativos hasta 3 años de plazo, por un monto de 600.000 pesos.
- Financiación de exportaciones: por un monto máximo de hasta el 80% de la operación, sin superar la suma de 1.200.000 pesos y a un plazo máximo de 48 meses.
- Constitución de nuevos emprendimientos: hasta el 30% de la inversión, sin incluir el IVA, sin superar la suma de 100.000 pesos y a un plazo máximo de 48 meses, admitiéndose, cuando el proyecto lo justifique, hasta 6 meses de gracia para capital e intereses.
- Regularización de deudas fiscales y previsionales, sin superar el 20% del monto acordado por alguno de los destinos señalados anteriormente.

Información: Av. Paseo Colón 189, Piso 5º, Cap. Fed., Bs. As.

Tel. (011) 4349-5547 – sgr@sepyme.gov.ar

Responsable General de la Dirección: Cr. Jorge Farré

XIII.1.2. Programa Global de Crédito a las Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs II).

En el marco de la reformulación del Programa Global de Crédito a las Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs II), se aprobó por decreto de necesidad y urgencia (1118/2003) la creación de un programa de Fideicomisos con el objeto de ponerlo en marcha nuevamente.

El PGC-MyPEs II prevé, en total, u\$s 200 millones en créditos destinados a prefinanciación y financiación de exportaciones, capital de trabajo y adquisición de activos fijos, de los cuales 100 millones serán financiados por los fondos del Préstamo BID y los

100 millones restantes provendrán de la contraparte local, integrada por las entidades financieras participantes y los aportes de los beneficiarios de los respectivos proyectos.

La Subsecretaría PyME comunica la conformación del primer fideicomiso, por u\$s 85 millones. El mismo contará con 50 millones de dólares aportados por el BID y 35 millones de la misma moneda por los bancos Credicoop y Macro-Bansud, adjudicatarios de la compulsa entre entidades financieras convocada por el Banco Central de la República Argentina.

De tal modo, en esta primera etapa, se pondrán a disposición créditos a las MiPyMEs por 85 millones de dólares destinados a capital de trabajo y/o inversiones de activo fijo; en este último caso será posible amortizarlo hasta en 7 años con hasta 3 de gracia.

Consciente de la necesidad de fortalecer a la micro y pequeña empresa y de mantener su fomento en el tiempo, el Estado Nacional trabajó conjuntamente con el BID en la reformulación de este programa, a fin de adecuarlo al actual contexto económico-financiero y convertirlo en viable bajo el régimen monetario-cambiario vigente, dado que, producto de los cambios acaecidos hacia fines del año 2001, el mismo no había quedado operativo.

Su puesta en marcha constituye, sin duda alguna, una muy importante posibilidad de financiamiento para las MyPEs, y un ejemplo concreto de la recreación del crédito externo para nuestro país.

Asimismo, se está avanzando en la ampliación del programa con recursos de la redirección de la cartera del BID en la Argentina, por un monto adicional de 96 millones de dólares, los que serán canalizados a través de las entidades financieras del sistema, actuando otro banco como entidad de segundo piso proveedora de los fondos BID.

Considerando la totalidad de recursos del programa ampliado, se dispondrán entonces de u\$s 196 M de fondos del BID, a los que hay que sumar la contribución de la banca local, para financiar proyectos del sector empresario objetivo.

En esta primera etapa, estas operatorias están restringidas a MiPyMEs exportadoras o vinculadas a la cadena exportadora, atento a la moneda de préstamo y a las regulaciones del BCRA.

Esta subsecretaría considera imprescindible ampliar el acceso al crédito a la totalidad de nuestro sector empresario, esto es, incluyendo la producción de bienes y servicios orientados al mercado interno, por lo cual se han reunido antecedentes de operaciones similares del BID en los países vecinos y consultado a las asociaciones de las entidades financieras con el objetivo de desarrollar distintas alternativas que permitan ampliar el financiamiento a créditos en pesos.

Información: Responsable: Lic. Héctor Nogueira, pgcmypes@sepyme.gov.ar

Tel.: 4349-5401

XIII.1.3. Crédito Italiano para el Sostenimiento PyME

El Comité Técnico concluyó la evaluación del 2º llamado. En cuanto al 1º llamado, el BNA terminó aprobando 40 proyectos por 25,3 millones de euros.

Primer llamado: El 31/10/03 culminó la revisión de los proyectos presentados, según lo dispuesto el 10 de julio por el Comité Técnico (CT) de la Línea de Crédito Italiano. Se revisó un total de 378 presentaciones. Como resultado de ello, el CT envió 94 actuaciones al Banco de la Nación Argentina para que, como Banco Agente del Programa, elabore el correspondiente estudio de viabilidad para otorgar el crédito.

El Banco terminó de evaluar los proyectos, es decir, se completó el circuito para el total. El resultado: 40 proyectos aprobados por €25.380.800.

En ese marco, se están enviando proyectos a Italia. Y la institución intermediaria de la línea crediticia, el Mediocrédito Centrale, ya aprobó 5 de los 15 que le fueron remitidos. Esos cinco proyectos aprobados ya se enviaron al Banco de la Nación Argentina, ingresando así en la etapa de instrumentación de la operación de crédito. En tanto, otros 11 proyectos se encuentran completando la documentación para ser girados al país europeo. De este modo, a la fecha suman 26 los proyectos que están próximos al desembolso.

Segundo llamado: El Comité Técnico (CT) de la Línea de Crédito Italiano para el Sostenimiento de las Pymes informa que culminó las tareas de evaluación de los proyectos presentados en el segundo llamado: quedaron 99 proyectos por € 61.334.767, que pasaron a la instancia de evaluación del Banco de la Nación Argentina.

Cabe recordar que se presentaron 370 solicitudes de crédito por un monto de \$ 774 M (€ 221,2 M). La inversión total proyectada por las empresas postulantes ascendió a \$1.500 M, que equivale a aproximadamente €441 M.

Información: Julio A. Roca 651, 3° piso, oficina 17, TE: (011) 4349-3359.

pec@sepyme.gov.ar

Responsable: Lic. Elina López

XIII.1.4. Programa de Sociedades de Garantía Recíproca SGR

Concepto:

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las PyMES a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y PyMES.

Estas Sociedades son un formidable instrumento, aún no utilizado en toda su magnitud, que permite a las MIPyMES garantizar cualquier tipo de compromisos u obligaciones susceptibles de apreciación dineraria. Han surgido como respuesta a los problemas que deben afrontar las PyMES en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura, entre las que pueden mencionarse:

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

Rol del Estado:

El Estado debe intervenir de alguna forma para allanar el camino de acceso al financiamiento de las PyMES. Mediante este programa se ha logrado::

- Interesar a las grandes empresas a aportar capitales que den sustento (solventía) a las garantías a emitir y profesionalismo en la evaluación de riesgo.
- Motivar a las PyMES para que se involucren en estrategias asociativas a los fines de mejorar la resolución de sus problemas.
- Otorgar un trato preferencial a las garantías emitidas por las SGR para que resulten apetecibles por el sistema financiero (Comunicación A-3141 B.C.R.A.).

Objetivo de las SGR:

Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen por objeto otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (PyMES) para mejorar sus condiciones de acceso al crédito (entendido este como credibilidad para el cumplimiento de compromisos u obligaciones).

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

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

Misión de la SGR:

- Posicionarse como intermediario financiero para de esa forma:
- Negociar en representación de un cúmulo de PyMES mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.
- Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.
- Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.

Quiénes Integran una SGR:

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

Socios partícipes: son únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas. Tienen como mínimo el 50% de los votos en asamblea, es decir que su opinión en las decisiones sociales deber ser respetada.

Socios protectores: pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al Fondo de Riesgo de las SGR. Detentan como máximo el 50% del Capital Social. Los gobiernos provinciales o municipales pueden ser socios protectores de una SGR en la medida que se lo permitan sus respectivos ordenamientos jurídicos. El Fondo de Riesgo está destinado a dar sustento a las garantías que otorga la SGR.

Límites Operativos:

Con el fin que no existan preferencias hacia determinados socios partícipes (PyMES) la ley ha previsto que la SGR no podrá asignar a un mismo socio garantías por un valor que supere el 5% del Fondo de Riesgo. Ningún socio partícipe puede tener una participación mayor al 5 % en el capital social.

- Las SGR no pueden asignar obligaciones con un mismo acreedor por mas del 25% de su Fondo de Riesgo, de manera que estas deben atender las múltiples necesidades comerciales y financieras que tienen las PyMES con por lo menos 4 tipos de acreedores distintos, evitando así que la PyME quede cautiva de un solo acreedor.

Gobierno de las S.G.R:

La administración de la sociedad será ejercida por un Consejo de Administración integrado por tres (3) personas de las cuales al menos una (1) representará a los socios partícipes, otra a los socios protectores y la restante a cualquiera de las dos clases sociales de acuerdo a lo que establezca el Estatuto Social.

La fiscalización interna (control) es realizada por una Sindicatura integrada por tres (3) personas con título profesional habilitante que tendrán una representación inversa a la que se fije para el Consejo de Administración.

Beneficios que otorga el Programa:

- **Para la SGR:**

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

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

- **Para los socios protectores:**

Exención impositiva: los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo son deducibles totalmente del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.

Para que la deducción impositiva sobre los aportes al fondo de riesgo sea definitiva deberán permanecer en la sociedad por lo menos durante dos años y la SGR mantener un stock de garantías en su cartera por un valor equivalente al 80% del Fondo de Riesgo.

Oportunidad de inversión: los activos que constituyen el Fondo de Riesgo pueden ser invertidos y obtener una renta a favor de sus titulares (socios protectores).

Desarrollo de clientes y proveedores: las SGR son una formidable herramienta tanto para profesionalizar el riesgo de exposición ante clientes PyMES como de potenciar las posibilidades de acompañamiento de proveedores en la política de expansión de las grandes empresas.

- **Para los socios participes:**

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

Mejora capacidad de negociación frente al sistema financiero y grandes clientes o proveedores.

Mitiga los requerimientos de garantías al ser evaluados en función del conocimiento de la empresa y su proyecto.

Menor costo financiero o alargamiento de plazos para proyectos de inversión. Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito

- **Para el Estado:**

Transparencia en la asignación de los recursos. Posibilita que se incremente el número y variedad de agentes económicos; esto es propiedad en muchas manos como base para una democracia sana. Favorece la generación de riqueza genuina como pilar de la acción de Gobierno.

Requisitos para Constituir una SGR:

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

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

Uno o más socios protectores.

Capital Social que estará compuesto por los aportes de los socios y se representan en acciones ordinarias normativas de igual valor y números de votos. El capital mínimo para su constitución es de \$40.000.- La participación de los socios protectores no puede exceder el 50% del capital social, y la participación de cada socio partícipe no podrá superar el 5% del mismo.

Fondo de Riesgo: aportado por los socios protectores.

Pasos a Seguir para Constituir una SGR:

- Constituir la sociedad por acto único mediante instrumento público.
- Estar integrada como mínimo por 120 PyMES y un socio protector.
- Obtener su inscripción en el Registro Público de Comercio o Inspección General de Justicia. La Autoridad de Aplicación podrá otorgar una certificación provisoria de cumplimiento de los requisitos.
- Tramitar ante la SEPyMEyDR la autorización para funcionar, con la presentación de: Estatuto Social inscripto en el Registro Público de Comercio o IGJ,
- Solicitud de Autorización con los datos de la sociedad, monto del capital del fondo de riesgo, nómina de socios protectores con sus datos identificatorios, datos identificatorios de los socios partícipes fundadores, nómina de los integrantes del Consejo de Administración y Síndicos, antecedentes profesionales de quien ejercerá las funciones de Gerente General, plan de negocios para los TRES (3) primeros años de gestión,
- Opcionalmente inscribirse ante la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias del Banco Central de la República Argentina.

Condiciones de Acceso a una PyME a una SGR:

- Ser PyME en términos de los parámetros de venta anual establecidos por la Resolución SEPyMEyDR N° 675/2002.
- Adquirir acciones de la SGR (implica una inversión temporal de \$1.000 aproximadamente).
- Presentarse a una SGR en actividad, que hará una pre-evaluación de sus condiciones económicas y financieras para ser sujeto de crédito.
- Tener normalizada la situación impositiva y previsional.

Pasos a Seguir para obtener un Aval:

- Ser socio partícipe.
- Presentar un proyecto de negocios que requiera garantías para el cumplimiento de alguna obligación.
- La SGR evaluará las condiciones de riesgo crediticio de la PyME y determinará los límites de garantía a otorgar y su plazo.

- La PyME debe presentar contragarantías a la SGR.

Marco Normativo de las SGR:

[Ley 24467 PyME](#) – Título II,

[Ley 25300](#), [Decreto 1076/2001](#).

[Res. SEPyME 8/98](#) sobre Registro Nacional de SGR

[Res. SEPyME 18/98](#) sobre Unidad de Supervisión y Control

[Res. SEPyME 134/98](#) sobre Requisitos a cumplir para obtener la autorización para funcionar

Resolución SEPyMEyDR N° [204/2002](#) (Estatuto Tipo)

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

Resolución SEPyMEyDR N° [675/2002](#) (Definición PyME)

Comunicaciones [A-2806](#), [A-2932](#) y [A-3141](#) del BCRA.

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

Resolución AFIP N° [1528/2003](#) (B.O. N° 30194 del 18-07-2003) Procedimiento de garantías

otorgadas en seguridad de obligaciones fiscales. Modificatoria de la Resolución AFIP N° [1469/2003](#).

Información: Lic. Javier Orloff, TE: 011-4349-5334/5345 – Fax: 011-4349-5343

Correo electrónico: sgr@sepyme.gov.ar

SGR autorizadas

GARANTIZAR S.G.R (B.N.A .)

Dirección: Sarmiento 663 6° Piso- Capital Federal

Teléfono: 4325-2898/1894/8429/8420/3557/8427/9917

Web: www.garantizar.com.ar

E-mail: info@garantizar.com.ar

C.A.E.S. S.G.R.

Dirección: Avda. Córdoba 320 7 ° Piso Capital Federal

Teléfono: 4018-2222/3206/

E- mail: psidel@siderar.com

AVALUAR S.G.R.

Dirección: Pasteur 4600 - Victoria - Prov. Buenos Aires

Teléfono: 4725-8176 / Fax: 4725-8177

E-mail: avaluar@avaluar.com.ar

MACROAVAL S.G.R.

Dirección: Alvarado N° 476 - Salta

Teléfono: (0387) 421905/06

E - mail: macroavalsgr@arnet.com.ar

AFIANZAR S.G.R.

Dirección: Av. L. N. Alem 720 - Capital Federal

Teléfono: 4318-5000/5172 - Fax: 4313-6822

E-mail: laserenisima@mastellone.com.ar

AZUL PYME S.G.R.

Dirección: Av. Córdoba 629 - Piso 10° - Capital Federal

Teléfono: 4311-1888 / Fax: 4315-8113

Web: <http://www.azulpyme.com.ar/quess.htm>

E-mail: demaani@bancoazul.com

LIBERTAD S.G.R.

Dirección: Fray Luis Beltrán y M. Cardeñosa - Córdoba

Teléfono: (0351)481-2866 - Fax: (0351) 481-9894

E-mail: myz@myzconsultores.com.ar

INTERGARANTÍAS S.G.R

Dirección: Lavalle 376 7° "C Capital Federal

142

Teléfono: 4314-2354/8432

E-mail: intergarantias@intergarantias.com.ar

PROPyME S.G.R.

Dirección: Maipú 1 Piso 22 - Capital Federal

Teléfono: 4344-6330

E-mail: jbarros@petrobrasenergia.com

AGROVAL S.G.R.

Dirección: Av. Eduardo Madero 1020 Piso 15 – Capital Federal

Teléfono: 4310-1800

E- mail: agroaval@agd.com.ar

SOLIDUM S.G.R

(Nueva Bolsa de Comercio de Tucumán S.A.)

Dirección: San Martín 631 1º Piso- San Miguel de Tucumán

Teléfono: 0381-4311943

E-mail: solidum@bolsacomerciotuc.com.ar

DON MARIO S.G.R

Dirección: Ruta 7 Km. 208 CP B 6740 WAC

Teléfono: 02352 - 451771

E-mail:

cferraro@donmario.com

VINCULOS S.G.R

Domicilio : Uruguay 856 - piso - of. A - Capital Federal

CP: E3283AAA n

Teléfono: 4815-6212

Web: www.vinculossgr.com.ar

GARANTIA DE VALORES SGR

Domicilio : 25 de mayo 362

Capital Federal

Teléfono: 4317-8955

Fax: 4317-8999

mail: gerencia@garval.sba.com.ar

LOS GROBO SGR

Domicilio :Av. Corrientes 119 Piso 4º

of. "411".

Capital Federal

Teléfono: 5217-7739

mail: losgrobo@losgrobo.com

CAMPO AVAL SGR

Domicilio : Av. Corrientes 880 Piso 12°

of. "C". Capital Federal

Teléfono: 5023-3773

mail: jca@consultraining.com.ar

mail: ncia@garval.sba.com.ar

XIII.1.5. Fondo Nacional de Desarrollo para la MIPyME- FONAPyME

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional informa que ha dispuesto el llamado a Concurso por \$ 80.000.000 para la presentación de proyectos de micro, pequeñas y medianas empresas existentes o a ser creadas, o por formas asociativas constituidas exclusivamente por éstas, que deseen obtener financiamiento para la realización de inversiones que creen o amplíen la capacidad productiva de la empresa y/o introduzcan nuevos productos, servicios o procesos que mejoren en forma comprobable el desarrollo, expansión y crecimiento de dichas empresas y que contemplen un alto impacto en el desarrollo regional y generación de empleo.

En esta oportunidad se realiza a través de tres nuevos llamados a concurso para la presentación de proyectos de empresas PYME, con las siguientes características principales:

- El primero, **de carácter general** ([Disposición SSEPyMEyDR N° 33/2004](#)), que abarca todos los sectores de la economía, por \$ 60 millones de financiamiento presenta la posibilidad de presentación de proyectos en tres cierres bimestrales (31-03-2004, 31-05- 2004 y 30-07-2004) por \$ 20 millones cada uno. Si la suma de todas las presentaciones al concurso aprobadas en los tres cierres no llegara a totalizar los \$ 60 millones del llamado, habrá un cuarto cierre por el saldo no utilizado que cerrará el 29-10-2004. El llamado es abarcativo tanto para proyectos de inversión como recomposición de capital de trabajo.
- El segundo, destinado al **sector turismo** ([Disposición SSEPyMEyDR N° 32/2004](#) y su modificatoria [Disposición SSEPyMEyDR N° 95/2004](#)) por \$ 10 millones, dividido en dos cierres bimestrales por \$ 5 millones cada uno con cierres de presentación el 31-03-2004 y 31-05-2004.

- El tercero, destinado al **sector acuicultura** ([Disposición SSEPyMEyDR N° 34/2004](#)) por \$ 10 millones, dividido en dos cierres bimestrales de \$ 5 millones cada uno con cierres de presentación el 31-03-2004 y 31-05-2004.

Recomendación: en virtud de las tareas que debe realizar la Agencia de Desarrollo Regional, tales como el Informe y Control Formal de documentación, resulta MUY IMPORTANTE que los interesados en acceder a crédito presenten sus proyectos en las Agencias con no menos de 7 días de anticipación a la fecha de cierre del Concurso.(31/03/2004)

Información: Lic. Jorge Porto, TE: (011) 4349-5386 o 4349-5420/5324,
correo electrónico: fonapyme@sepyme.gov.ar

XIII.1.6. Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa – FOGAPyME

El FOGAPyME fue creado también por la Ley 25.300, y su objeto es otorgar garantías en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíproca y ofrecer garantías directas, hasta el 25 %, a las micro pequeñas y medianas empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1 de dicha Ley, a fin de mejorar las condiciones de acceso a financiamiento de las mismas.

La administración del Fondo esta a cargo de un Comité de Administración integrado por dos representantes (Titulares y alternos) del Ministerio de Economía, Banco de la Nación Argentina, Banco de Inversión y Comercio Exterior y Secretaría de la Pequeña Y Mediana empresa y Desarrollo Regional. El aporte inicial de \$100.000.000 (cien millones) a cargo del Estado Nacional, permite también aportes provenientes de otros organismos, tanto nacionales como internacionales y privados.

Información: sgr@sepyme.gov.ar

XIII.1.7. Programa de Asistencia para la Constitución de Agrupaciones de Colaboración Productiva.

Mediante Disposición SSePyMEyDR N° 23/2003 se creó el PROGRAMA DE ASISTENCIA PARA LA CONSTITUCION DE AGRUPACIONES DE COLABORACIÓN PRODUCTIVA DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS

EMPRESAS, con el fin de estimular la adopción de estrategias asociativas que favorezcan su competitividad.

El mismo tiene por objeto complementar los gastos operativos de las Agrupaciones de Colaboración Productiva que se conformen con un mínimo de 4 miembros, que revistan la calidad de Pymes y acrediten 3 años de antigüedad en la actividad, subsidiando en un 50 % los mismos durante los dos primeros años, sin superar \$ 60.000 anuales a través de rendiciones de cuentas trimestrales y que tengan por finalidad:

- Incorporación de tecnología
- Incremento del comercio exterior
- Explotación de cuencas turísticas
- Mejora en las condiciones de negociación de compra o venta
- Implementación de sistemas de calidad
- Especialización productiva
- Aumento de la competitividad
- Complementación productiva

Se admitirán los siguientes gastos:

- Locación de oficinas de la agrupación
- Sueldos y cargas sociales del personal en relación de dependencia y con carácter estable, necesario para el cumplimiento de la finalidad de la agrupación
- Honorarios del personal técnico contratado para tareas relativas al objeto de la agrupación
- Gastos de comunicaciones y servicios
- Viajes con finalidad comercial
- Papelería y material promocional
- Mantenimiento de instalaciones y equipos ubicados en la sede de la agrupación
- Pequeñas obras de infraestructura

Información: (011) 4349-5547

XIII.1.8. Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Microemprendedores (FOMICRO)

Destinado a la creación de unidades productivas de bienes y/o servicios por parte de grupos de trabajadores desocupados y subocupados, y a la consolidación de microemprendimientos

existentes, se puso en marcha el Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos (FoMicro), programa coordinado por el Bco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría PyME del Ministerio de Economía y Producción de la Nación.

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

Objetivos:

- Fomentar, consolidar y crear microemprendimientos.
- Generar nuevos puestos de trabajo.
- Incorporar a un importante sector al sistema formal de la economía.
- Promover el asociativismo de trabajadores desocupados.
- Aportar al fortalecimiento de las organizaciones sociales.
- Incentivar el desarrollo productivo local y las economías regionales.

Ejecución:

El proyecto estará a cargo de las Organizaciones Sociales y Populares, quienes llevarán adelante tareas de:

- Promoción
- Apoyo para la formulación
- Aprobación del proyecto
- Capacitación, asistencia técnica y acompañamiento.
- Las Organizaciones Sociales y Populares participantes percibirán un porcentaje de los créditos otorgados a efectos de solventar los gastos que les demanden las tareas mencionadas.

Beneficiarios:

- Proyectos de microemprendimientos asociativos o individuales nuevos que se constituyan como unidades de producción de bienes y/o servicios.
- Microemprendimientos asociativos o individuales existentes.

Financiamiento:

- Monto máximo: \$30.000
- Monto mínimo: \$3.000
- Tasa: 7 % Anual
- Plazo: 48 meses con hasta seis meses de gracia.
- Garantía: sola firma

Para mayor información sobre listado de organizaciones sociales habilitadas, Manual Operativo o Informaciones varias acerca de Fomicro.

Información: fomicro@bna.com.ar

BIBLIOGRAFIA

BOSCHERINI, Fabio y POMA, Lucio (compiladores) (2000), *“Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas”*, Miño y Dávila Editores, Madrid, España.

BOSCOVICH, Nicolás (1999), *“Geoestrategia para la integración regional”*, Ciudad Argentina, Buenos Aires, Argentina.

CARLSON, Beverly (2002), *“Educación y mercado del trabajo en América Latina”*, Revista de la CEPAL N° 77, Santiago de Chile.

CLEMENTS, R. B. (2000). *“Guía Completa de las Normas ISO 14000”*. Barcelona: Gestión.

CONSEJO PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, (2003), *“Cuadernos Profesionales. N° 6. Fideicomisos”*.

CORIAT, Benjamín (2000), *“Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa”*, Siglo XXI Editores, México.

CHANDLER Jr., Alfred (1997), *“Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial”*, Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

CHUDNOVSKY, Andrés y otros (1999), *“Las multinacionales latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado”*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

De la BALZE, Felipe (compilador) (2000), *“El futuro del Mercosur. Entre la retórica y el realismo”*, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI), Buenos Aires, Argentina.

ELLIOTT, C. (2003). *“A WWF perspective”*.

ESPONDABURU, Pedro (2001), *“Municipio Desarrollo y Empleo. Los socios del futuro”*. Editorial Dunken.

IRAM. (1997). *“Normas IRAM-ISO Serie 1400”*

KATZ, Jorge y STUMPO, Giovanni (2001), *“Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional”*, Revista de la CEPAL N° 75, Santiago de Chile.

LLADOS, José María y PINHEIRO GUIMARÃES, Samuel (editores) (1999), *“PERSPECTIVAS. Brasil y Argentina”*, IPRI - Instituto de Investigaciones de Relaciones Internacionales y Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI), Brasil y Argentina.

PEREZ RAGGIO, Andrea. (2001) *“S.G.R.: Apuntar al crecimiento”*. Revista Competencia. N° 354. Entrevista a los Dres. Roberto R. Carro y Dr. Héctor J. Bertucci. (Asesores directos de los legisladores que redactaron la ley 24.467.)

RAPOPORT, Mario y CERVO, Amado Luiz (2002), *“El Cono Sur. Una historia común”*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, Argentina.

REDRADO, Martín (2003), *“Exportar para Crecer”*, Buenos Aires, Argentina.

Revista LEOPyME de ABAPRA. Vs. Artículos. Nº 15, Nº 17, Nº 18, Nº 20.

STANDARDS COUNCIL OF CANADA. (2002). *“¿What is ISO 14000?”*.

TORTORELLA, César (2001), Presidente de GARANTIZAR, Sociedad de Garantías Recíprocas, Revista LEOPyME nº 14, ABA.