

BUENOS AIRES, 12 de Febrero de 2016.

**SR. DIRECTOR DE LA CARRERA DE POSGRADO
DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES.**

De mi mayor consideración:

Tenemos el agrado de dirigirnos a UD. con la finalidad de presentarle adjunta a la presente la propuesta de TÍTULO, CARÁTULA, ÍNDICE y RESUMEN para el desarrollo del Trabajo Final correspondiente a la Carrera. Estos elementos han sido tomados de la Plantilla de Redacción establecida como instructivo para la presentación de dicho Trabajo.

El título provisorio propuesto para el Trabajo Final es el siguiente:

Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.
Título completo del Trabajo Final

El Trabajo Final propuesto será tentativamente desarrollado en un plazo no mayor de ciento ochenta (180) días, a partir de la fecha de la presente nota.

La propuesta adjunta tiene carácter provisorio, pudiendo ser modificada en el transcurso del desarrollo del Trabajo, de común acuerdo con el Tutor del mismo, en cuyo caso elevaremos una nueva propuesta, modificatoria de la anterior.

El Tutor asignado para el Trabajo Final, que acompaña en la firma de la presente nota, acepta brindar orientación y guía para el desarrollo del mismo.

Sin otro particular saludamos muy atentamente.

Firma completa del Alumno	Firma completa del Tutor
	Daniel Aníbal Sarto
Roberto Cesar Mirabal	Nombre y Apellido del Tutor
Nombre y Apellido del Alumno	Profesor
	Cargo (s) docente (s) u otro (s) del Tutor

<i>Conformidad de las Autoridades de la Carrera :</i>	
<i>Firma del Subdirector</i>	<i>Firma del Director Alterno</i>
<i>Heriberto H. Fernández</i> <i>Subdirector</i>	<i>Celestino Carbajal</i> <i>Director Alterno</i>



**Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas**



**Escuela de Estudios de Postgrado
Especialización en Administración Financiera**

Trabajo Final

**[Alternativas Financieras para pymes frente a las
crisis económicas de Argentina]**

**Autor :
[Roberto Cesar Mirabal]**

**Tutor :
[Daniel Aníbal Sarto]**

Buenos Aires, [12 de Febrero de 2016]

ÍNDICE GENERAL

1. RESUMEN DEL TRABAJO	5
1.1 Resumen Ejecutivo	6
1.2 Objetivo.....	6
2. INTRODUCCIÓN AL TEMA.....	7
2.1 ¿Qué es una Micro, Pequeña y Mediana Empresa?	8
2.2 Importancia de la definición de pyme	8
2.3 Criterios de calificación de pequeña y mediana empresa (pyme).....	8
2.4 Condiciones de las pymes en Argentina	9
2.5 Las pymes y la situación actual	10
3. DESARROLLO	11
3.1 Fuentes de Financiamiento de las pymes	12
3.1.1 Fuentes de Financiamiento Interna	12
3.1.2 Fuentes de Financiamiento Externa	12
3.2 Alternativas de Financiamiento:.....	12
3.3 Factores determinantes del riesgo crediticio	13
3.4 Etapas de la empresa y las decisiones de financiamiento	13
3.5 Análisis de las etapas de una empresa y las decisiones de financiamiento.....	14
3.6 Costo Financiero Total – CFT.....	15
3.6.1 Recomendaciones para contratar un préstamo	17
3.6.2 Comisiones y cargos admitidos y no admitidos	17
3.6.3 El CFT debe analizarse para cada caso, porque hay factores que varían según la empresa.....	18
3.6.4 El B.C.R.A. ha definido el concepto de Costo Financiero Total (Com. “A” 5771) 18	
3.6.5 El B.C.R.A. fija los conceptos que se consideran computables para la determinación del CFT:.....	18
3.6.6 Conceptos para recordar, CFT	21
3.7 Alternativa de financiamiento mediante utilidades retenidas	21
3.8 Alternativa de financiamiento comercial	23
3.9 Alternativas de financiamiento en función del Patrimonio Neto	24
3.9.1 Capital Semilla	24
3.9.2 Capital de Riesgo	25
3.9.3 Inversores Ángeles	27
3.10 Alternativas de financiamiento en función del Pasivo	28
3.10.1 S.G.R. - Sociedad de Garantía Recíproca	28
3.10.2 Fogapyme - Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	39
3.11 Alternativas de financiamiento en función del mercado de capitales	40
3.11.1 Cheque común - Cheque diferido.....	43
3.11.2 Fideicomisos Financieros	50
3.11.3 Obligaciones Negociables	54
3.12 Alternativas de financiamiento en función de entidades bancarias.....	58
3.12.1 Entidades Financieras.....	58
3.12.2 Líneas de crédito del BNA para pymes.....	63
3.12.3 Líneas de Créditos del Banco Provincia para pymes	74
3.12.4 Líneas de Crédito del Banco Ciudad de Bs. As. Para pymes.....	81
3.12.5 Leasing	87
3.12.6 Factoring.....	90
3.12.7 Securitización	91
3.12.18 Warrant.....	92
3.13 Alternativas de financiamiento de empresas privadas	94

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3.13.1	Créditos del Consejo Federal de Inversiones (C.F.I.) Línea para microempresas	94
3.13.2	Financiamiento del Banco de Inversión y Comercio Exterior - B.I.C.E.	94
3.14	Alternativas de financiamiento en función del Estado	100
3.14.1	Fondo para Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT)	100
3.14.2	Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)	102
3.14.3	Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSoft)	103
3.14.4	Fondo para el Desarrollo Económico Argentino (FONDEAR)	104
3.14.5	Fondo Nacional para el Desarrollo y Fortalecimiento de las pymes (FONDYF)	106
3.14.6	Sepyme – Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa	108
3.14.7	Fonapyme – Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	109
3.15	Informe general sobre condiciones de financiamiento	110
3.15.1	Instrumentos financieros para inversión productiva 2.015	117
3.15.2	Instrumentos financieros para capital de trabajo – corto plazo – 2015	121
3.15.3	Líneas especiales - programas de financiamiento - respuesta política 2.015	124
4.	CONCLUSIONES	125
4.1	Breve Análisis	126
4.2	Problemas para Acceder al Crédito	126
4.2.1	Cada vez son más los requisitos exigidos por las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos.	126
4.2.2	Costos de Financiamientos - Cumplimiento por parte de las pymes.	127
4.3	Propuesta de Acción	127
4.3.1	Programa de financiamiento	127
4.3.2	Desarrollo del Mercado de Capital de Riesgo:	127
4.3.3	Facilitación del Acceso al Crédito:	128
4.3.4	Programa de Reforma Normativa:	128
5.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	129
6.	ANEXOS	132
6.0	Estadísticas de Argentina	133
6.1	Porcentaje de Empresas Argentinas	133
	Estructura Empresarial por Tamaño	133
6.2	Porcentaje de Empresas Argentinas a Nivel Sectorial	134
6.3	Generadores de Empleo por Segmento	135
6.4	Principales Fuentes de Financiamiento de las pymes Industriales	135
6.5	Ranking de Bancos	138
6.6	Organigrama de Instituciones de Fomentos a las pymes en Argentina	139
6.7	Estrategias para el Retorno de Inversión:	140
6.8	Presentación de ratios para el análisis interno de la compañía	141
6.9	Contactos Bancarios, de S.G.R. y WARRANTS	152

1. RESUMEN DEL TRABAJO

1.1 Resumen Ejecutivo

Se hará una breve presentación de los instrumentos financieros disponibles en la actualidad en el mercado, para ayudar a todas las pymes a sobrevivir ante las crisis económicas por las que circula la Argentina, con la intencionalidad de salvar puestos de trabajos para las familias y poder plantearse posteriormente desde una recomposición, desarrollo y hasta un posible crecimiento sustentable.

Presentaremos la descripción y características del mercado y su influencia en las ofertas de créditos tanto del sector privado como público, brindaremos la definición de pyme y cuáles son las características para ser calificadas como tal; se expondrá los requisitos requeridos por las entidades financieras y las líneas de créditos junto a las tasas pactadas.

Trataremos de enseñar las metodologías y particularidades de cada instrumento para realizar una buena elección de la herramienta a utilizar y efectuar un mejor análisis en el momento de tomar decisiones financieras, se hará también fundamental énfasis en las normas del BCRA.

Concluyendo y siendo de libre conocimiento las dificultades de acceder a los créditos por las pymes, se les presentará como una alternativa más las SGR (Sociedades de Garantía Recíproca), actualmente no muy bien explotadas como reductora de costos y el rol del Estado con respecto a los fondos públicos.

Intentaremos concientizar sobre la importancia de capacitarse para llevar adelante una buena administración de la información económica, contable y financiera de las empresas.

Para evitar que la información quede desactualizada se otorgará en los anexos contactos bancarios, páginas principales de la investigación realizada para todas aquellas personas que quieran interiorizarse más sobre el tema, o solicitar actualización de los planes, tasas y requerimientos.-

1.2 Objetivo

Brindarle conocimientos y alternativas de financiamiento al pequeño y mediano comerciante frente a un mercado inestable.-

2. INTRODUCCIÓN AL TEMA

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

2.1 ¿Qué es una Micro, Pequeña y Mediana Empresa?

Se consideran empresas a las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular.

Una primera clasificación de los criterios para determinar la condición de pyme permite dividirlos en criterios **cuantitativos o cualitativos**.

La ley o autoridad de aplicación se basará en elementos **cuantitativos** cuando la determinación se efectúe en base a elementos cuantificables como el número de personal ocupado o nivel de facturación.

Se tendrán en cuenta elementos **cualitativos** cuando esa determinación de la condición pyme sea consecuencia de analizar datos como la propiedad del capital, la independencia de la empresa, etc.

2.2 Importancia de la definición de pyme

Definir la condición de pyme resulta necesario para saber cuando una empresa puede beneficiarse con la utilización de los instrumentos y programas de políticas públicas diseñados para el sector.

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

En la Argentina representa un 60% del total de la mano de obra ocupada y contribuye al producto bruto en aproximadamente un 30%.

La expansión de este tipo de empresas es necesaria para ir integrando las industrias y los servicios que son base del crecimiento a lo largo y ancho de nuestro país. Es preciso favorecer su desarrollo apoyando planes especiales para crear ventajas competitivas o mejorar las existentes.

Ejemplo de ello son:

- 1- Crear líneas de crédito para financiar proyectos de inversión.
- 2- Establecer tasas especiales de interés.
- 3- Favorecer su participación en la producción de aquellos bienes y servicios que por sus características no requieran economías de escala.

2.3 Criterios de calificación de pequeña y mediana empresa (pyme)

Los criterios de determinación de la condición pyme en los dos últimos cuerpos legislativos importantes para esta categoría de empresas se encuentran en la Ley N° 24.467 y en la Ley N° 25.300.

En el caso específico de la Ley N° 24.467, conocida como “Estatuto pyme” su Art. 83 señala que pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes:

- A) No supere los cuarenta (40) trabajadores.
- B) Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo 104 de esta ley.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Como puede observarse, la determinación de la calidad de pyme para la ley en materia laboral depende de tres atributos cuantificables (Personal Ocupado, Ventas Anuales y Patrimonio Neto).

<p><u>Industria:</u></p> <p>Pequeña empresa: de 10 a 50 empleados Mediana empresa: de 50 a 200 empleados</p>	<p><u>Construcción</u></p> <p>Pequeña empresa: de 5 a 50 empleados Mediana empresa: de 51 a 150 empleados</p>
<p><u>Software y Servicios Informáticos</u></p> <p>Pequeña empresa: de 5 a 20 empleados Mediana empresa: de 21 a 150 empleados</p>	<p><u>Servicios a la Producción y Comercio Mayorista</u></p> <p>Pequeña empresa: de 5 a 20 empleados Mediana empresa: de 21 a 150 empleados</p>

2.4 Condiciones de las pymes en Argentina

Precisando los alcances de la resolución de la Sepyme como autoridad de aplicación de la Ley N° 25.300 la misma define los “niveles de ventas” a las micros, pequeñas y medianas empresas de los sectores agropecuario; industria y minería; comercio y servicios.

Para conocer el sector al cual pertenece una empresa se debe consultar en el CLANAE. (Clasificación Nacional de Actividades Económicas).

A los efectos de lo dispuesto por el Artículo 1° del Título I de la Ley N° 25.300 serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de las ventas totales anuales, excluido el impuesto al valor agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en pesos (\$), detallados en el cuadro que se detalla a continuación.

AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERIA	COMERCIO	SERVICIOS	CONSTRUCCION
\$ 82.000.000	\$ 270.000.000	\$ 343.000.000	\$ 91.000.000	\$ 134.000.000

Se entenderá por valor de las ventas totales anuales, el valor que surja del promedio de los últimos tres (3) años a partir del último balance inclusive o información contable equivalente adecuadamente documentada.

En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Como novedad, la resolución de la Sepyme agrega dos medidas adicionales:

La primera medida establece que en el cálculo del nivel de ventas de la empresa para comparar con el límite oficial se permite deducir de las ventas totales de exportaciones realizadas, hasta un máximo del 35% del total de ventas (de este modo, por cada \$100 de ventas se pueden detraer las exportaciones hasta \$35).

La segunda medida establece que una vez que la empresa demuestra su condición de pyme ante un programa público, (mantiene tal condición durante 24 meses, independientemente de la evolución efectiva de sus ventas), es decir que si la empresa posterior a ser clasificada como pyme ante un programa público, llegase a superar los límites máximos de ventas para ser considerado como tal “de todas maneras mantendrá los beneficios pymes durante 24 meses posterior a su clasificación”.

Estas dos medidas buscan incentivar las exportaciones de las pymes y facilitar el acceso a los programas gubernamentales permitiendo también que la empresa pueda exceder temporariamente la facturación límite como sucede cuando realiza alguna exportación extraordinaria.

2.5 Las pymes y la situación actual

Las pequeñas y medianas empresas han sido las más castigadas en cuanto al apoyo crediticio, y quizás las que se encuentran menos asistidas para desarrollar proyectos a bajo costo, tanto por su tecnología como el asesoramiento externo recibido, o en la capacitación adecuada de su personal.

En estas empresas, caracterizadas por gerenciamientos no profesionalizados, respecto de las dificultades para acceder a ciertas fuentes novedosas de financiamiento a costos similares a los de las grandes compañías, tal el caso del costo del crédito y la posibilidad de “tentar” a inversores, tienen relación directa con el riesgo que los terceros asignan a colocar su capital en la empresa.

La clave estará en minimizar todo lo posible la tasa de riesgo, impidiendo el encarecimiento innecesario de los préstamos o la falta de interés de los inversores potenciales.

Empresas caracterizadas en general por poseer patrimonios pequeños, pero en muchos casos con perspectivas futuras muy tentadoras. Sin embargo, son calificadas con un riesgo superior al que realmente poseen o excluidas de toda posibilidad de asistencia financiera.

3. DESARROLLO

3.1 Fuentes de Financiamiento de las pymes

3.1.1 Fuentes de Financiamiento Interna

Son los recursos propios de los emprendedores, de sus familiares o amigos. En la Argentina el 36% de los emprendedores se financiaban con fondos de familiares y amigos, esta situación se debe fundamentalmente a la falta de antecedentes comerciales de las empresas nuevas y la escasez de líneas crédito para emprendedores en la Argentina.

3.1.2 Fuentes de Financiamiento Externa

Se incluyen los préstamos bancarios, inversores ángeles, fondos de capital de riesgo, préstamos y/o subsidios de instituciones públicas y los préstamos y/o subsidios de gobiernos locales.

3.2 Alternativas de Financiamiento:

Uno de los grandes desafíos del emprendedor y de las pymes radica en conseguir fondos.

De acuerdo con el observatorio argentino de capital emprendedor la cantidad de redes y fondos existentes para financiar emprendimientos ha crecido sensiblemente, generando una interesante cantidad de dinero para financiar las primeras fases de la vida de una empresa.

Presentaremos algunas fuentes de financiación a las que puede acceder en la puesta en marcha de un emprendedor como ser Capital Semilla, Inversores Ángeles y Fondo de Capital de Riesgo de manera introductoria y simplemente para ayudar en la etapa de inicio o Start Up al emprendedor, para que mínimamente pueda calificar como pyme y acceder posteriormente a mayores beneficios y luego abarcaremos a las pymes, con la finalidad de agregar valor al lector, consideraremos también los principales requisitos que se exigen en la actualidad por parte de las instituciones financieras.

3.3 Factores determinantes del riesgo crediticio

¿Cuáles son los factores que determinan la “supuesta seguridad” respecto de la recuperabilidad de un crédito?

A- Capacidad: Habilidad y capacitación de los directivos de la empresa y de sus operadores para alcanzar una gestión exitosa.

B- Reputación: Representada por la integridad, solvencia moral y honestidad de quienes manejan la empresa.

C- Capital: Compuesto por el conjunto de recursos financieros.

D- Posicionamiento: Se refiere a los aspectos del contexto donde la empresa se desenvuelve contemplando los fenómenos inherentes a su desarrollo, tales como competencia, demanda, planes de expansión, etc.

E- Garantías: Cobertura que se le brinda a un préstamo.

Todos estos factores, adecuadamente ponderados, proporcionan una idea acerca del riesgo de las operaciones del crédito.

En consecuencia deben ser mostrados de la forma más clara y convincente posible, pues serán la clave de la posterior calificación.

3.4 Etapas de la empresa y las decisiones de financiamiento

Ciclo de vida de las empresas, se divide en 5 etapas, Start-Up (o nacimiento), expansión rápida, crecimiento alto, madurez y declinación.

En la mayoría de los casos, el capital de las empresas nacientes proviene de ahorros propios o de familia y amigos, también del mercado de Private Equity y al financiamiento mediante el llamado Capital de Riesgo o Venture Capital.

Una vez pasada la etapa de prueba, a medida que la compañía empieza a contar con información histórica, se vuelve más sencillo acceder a otras fuentes de financiación.

3.5 Análisis de las etapas de una empresa y las decisiones de financiamiento

	START-UP	EXPANSIÓN RAPIDA	CRECIMIENTO ALTO	MADUREZ	DECLINACIÓN
VENTAS	No existen o son bajas	Aumentando	En alto crecimiento	Crece Lentamente	En caída
RESULTADO OPERATIVO	Negativo	Bajo o Negativo	En crecimiento	En crecimiento	En crecimiento
HISTORIA OPERATIVA	No tiene	Muy limitada	Un poco de historia operativa	Los resultados de esta etapa de la empresa se pueden utilizar como herramienta para su valuación	Importante historia operativa
FUENTE DE VALOR	Se apoya enteramente en su futuro crecimiento	Se apoya enteramente en su futuro crecimiento	Se apoya parte en sus activos y parte en su futuro crecimiento	Se apoya mayormente en sus activos y algo en su futuro crecimiento	Se apoya totalmente en sus activos
POSIBLES FUENTES DE FINANCIACION	Ahorros, familiares y amigos o Inversores Ángeles	Ahorros, familiares y amigos, fondos de Capital de Riesgo o Inversores Ángeles	Fondos de Capital de Riesgo o fondos de Private Equity.	Oferta Pública / Financiación Bancaria.	Oferta Pública

3.6 Costo Financiero Total – CFT

El Costo Financiero Total (CFT) es la principal variable que se debe tener en cuenta al elegir un préstamo personal, prendario o hipotecario, ya que es el mejor indicador del costo global que deberá afrontar el cliente.

El CFT está compuesto por la tasa de interés nominal anual (TNA) y por todos aquellos costos asociados a la operación que impliquen la retribución de un servicio efectivamente prestado o un genuino reintegro de gastos.

Estos costos pueden ser periódicos, por una única vez un monto fijo o una tasa calculada sobre el monto del préstamo, el capital adeudado o la cuota.

Si bien la TNA es una variable importante, cuando se eligen alternativas de financiación es mejor comparar los CFT ya que al incluir los costos adicionales en el cálculo, una TNA baja puede traducirse en un mayor CFT si estos son mayores.

Para aclarar más este punto, sigamos el siguiente ejemplo para un préstamo de \$20.000 a 3 años de plazo, de acuerdo al sistema de amortización francés y pagos periódicos mensuales.

	Banco A	Banco B
Tasa de interés “básica”	11%	10%
Gastos de evaluación y otorgamiento	Sin cargo	\$500
Gastos de mantenimiento de la cuenta y asociados	Sin cargo	\$11 mensuales
Seguro de vida mensual sobre saldo de deuda	0,04%	0,09%
Costo Financiero Total	12,10%	14,96%

En el cuadro anterior se ve claramente que si bien el **Banco B** tiene una tasa de interés menor que la del **Banco A**, los gastos asociados al préstamo del **Banco B** son mayores, resultando el **Costo Financiero Total del Banco A menor** o sea más conveniente.

Aunque no se explicita en el ejemplo, hay que tener en cuenta la influencia temporal. Las diferencias en el cronograma de pagos, aún cuando todo lo demás permanezca constante determinarán que los CFT sean diferentes.

Si se trata de un préstamo a tasa fija, la Tasa de interés (TNA) no variará durante los años del préstamo, pero esto no quiere decir que el CFT no varíe, dado que, si los valores de los gastos asociados se modifican (por ejemplo por la inflación), el Costo Financiero Total puede alterarse.

Realizar un pago hoy o hacerlo más adelante tiene efectos diferentes. A mayor postergación del momento del pago menor será el CFT y viceversa.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Por lo tanto, al consultar por cualquier clase de préstamo se deben tener en cuenta todos los gastos, las fechas de los diferentes pagos y optar por el de menor costo financiero total.

Se llamará **Costo Financiero Total (CFT)** (cuando se incluyen gastos) en el caso del que se financia o pide prestado. O sea es la tasa que realmente rindió o costó una operación.

Es uno de los conceptos más importantes en el cálculo financiero ya que será necesario conocer el costo de un préstamo, por ejemplo para poder ser comparado con otras alternativas y así poder tomar decisiones.

La fórmula es:

$$\text{Costo financiero} = \frac{\text{Intereses del período}}{\text{Capital al inicio del período}}$$

Esta forma de cálculo se adaptará a la operación de que se trate:

Inversiones, adelantos en cuenta corriente, tarjetas de crédito, descuentos de documentos, etc. Pero solo es utilizable cuando se trata de un solo pago, o **cuando hay una inversión que nos proporciona un solo flujo de fondos.**

Cuando hay más que uno (inversiones que nos dan ingresos en forma periódica o préstamos, por ej.) se deberá recurrir a otros métodos (como ser el cálculo de la **TIR**).

Ejemplo del cálculo del CFT en una operación financiera simple:

Ante la necesidad de financiarse por un mes para recomponer su capital de trabajo por un importe de \$5000, la empresa X recurre al banco con el cual opera para solicitar un adelanto en cuenta corriente.

La tasa por adelantos en Cta. Cte. (con acuerdo) que cobra dicho banco es del 27,38% Nominal Anual. Se le cobrarán gastos sobre el monto del adelanto del 4% más IVA (21%), e IVA sobre intereses (10,5%).

Resolución:

$$\frac{0,2738 \times 30}{365} = 0,0225 = \text{tasa mensual}$$

Los cálculos para averiguar el CFT son los siguientes:

Los intereses cobrados serán: $5000 \times 0,0225 = \$112,5$

I.V.A. sobre interés: \$11,81

Gastos: 4% sobre 5000 + I.V.A. s/ Gtos. (21%)

Gastos = $5000 \times 0,04 = 200$

IVA s/ Gastos = 42

Total \$242

Total de costos sobre el adelanto: $112,5 + 11,81 + 242 = 366,31$

$$\text{CFT} = \frac{366,31}{5000} = 0,0733 \text{ ó } 7,33 \% \text{ mensual}$$

3.6.1 Recomendaciones para contratar un préstamo

1- La tasa de interés no es el único dato a tener en cuenta para elegir un préstamo. Al costo de la tasa se suman los gastos adicionales y los seguros, de lo que resulta el Costo Financiero Total (CFT). El **CFT** es la verdadera carga financiera de un préstamo y es el dato en base al cual deberían compararse las ofertas de las distintas entidades.

2- Se puede optar entre una tasa de interés que se mantenga estable a lo largo del préstamo (**tasa fija**) o que varíe periódicamente (**tasa variable**). En este último caso, el cliente debería conocer cuál será el parámetro para su ajuste.

3- Si la entidad percibe **gastos de administración**, es conveniente analizar cuál es el costo y cómo se aplica (en porcentaje de la cuota, en porcentaje del saldo de deuda o un monto fijo, etc.).

4- También debería analizarse, siguiendo iguales criterios, si la entidad cobra gastos de otorgamiento.

5- Si el préstamo contempla la **posibilidad de una cancelación anticipada**, parcial o total, es conveniente conocer cuál es su costo.

6- Todas las condiciones informadas por la entidad financiera al momento de ofrecer el préstamo **deben** figurar en el contrato. Es importante revisarlo minuciosamente, con el fin de evitar firmar cláusulas sobre las que el cliente no tiene conocimiento.

3.6.2 Comisiones y cargos admitidos y no admitidos

Comisiones y cargos admitidos:

Las comisiones, cargos, costos, gastos, seguros y/o cualquier otro concepto - excluyendo la tasa de interés- deben tener origen en un costo real, directo y demostrable y estar debidamente justificados desde el punto de vista técnico y económico. Además, sólo se pueden aplicar si existe una efectiva prestación de un servicio que haya sido previamente solicitado, pactado y/o autorizado por el usuario.

Comisiones y cargos no admitidos:

*Por contratación y/o administración de seguros (sólo podrá transferirse la “prima bruta comercial”/“premio”)

*Por generación de resumen de cuenta o de envío de resumen de cuenta virtual

*Por evaluación, otorgamiento o administración de financiaciones.

*Por las operaciones efectuadas por ventanilla por personas físicas

*Por Precancelación total cuando al momento de efectuarla haya transcurrido al menos 1/4 del plazo de la financiación o 180 días corridos desde su otorgamiento, de ambos el mayor.

*Información sobre tasas, comisiones y cargos por Internet:

A la hora de solicitar un préstamo, el Costo Financiero Total (**CFT**) es el factor clave para comparar las distintas ofertas de préstamos.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3.6.3 El CFT debe analizarse para cada caso, porque hay factores que varían según la empresa

Por ejemplo

La edad de la empresa determina una variación debido al seguro que paga.

Los costos de envío de la documentación, los antecedentes del cliente y los costos de averiguación de esos antecedentes, o el menor riesgo que tiene el préstamo por la presentación de una garantía, son ejemplos de factores que hacen variar el costo final del préstamo.

El plazo, el monto, el sistema de amortización, y el cobro o la exención de cargos, son otros elementos que determinan el CFT.

La diferencia de CFT entre préstamos refleja, además de eventuales diferencias de costo, condiciones particulares de la operatoria o del propio cliente. Por esta razón, el Banco Central incluyó en el Régimen de Transparencia préstamos “tipo” (personales, hipotecarios y prendarios) para ofrecer al público información sobre un producto homogéneo que permita una efectiva comparación.

3.6.4 El B.C.R.A. ha definido el concepto de Costo Financiero Total (Com. “A” 5771)

Estableciendo que el mismo se determinará agregando a la tasa de interés el efecto de los cargos asociados a la operación, cualquiera sea su concepto, en la medida que no impliquen la retribución a un servicio efectivamente prestado o un genuino reintegro de gastos, y dispone se expresará en forma de tasa efectiva anual.

3.6.5 El B.C.R.A. fija los conceptos que se consideran computables para la determinación del CFT:

- 1 La tasa de interés nominal anual
- 2 Gastos de contratación de seguros (de vida, de incendio, etc.)
- 3 Gastos de apertura y mantenimiento de cuentas de depósitos y los vinculados a tarjetas de crédito y/o compras asociadas a la financiación
- 4 Erogaciones por envío postal de avisos de débito y otras notificaciones
- 5 Costos de tasación de bienes
- 6 IVA sobre los intereses (para consumidores finales)

Adicionalmente el B.C.R.A. considera que no son conceptos computables los gastos de escribanía, impuestos nacionales, provinciales o municipales que graven los préstamos e intereses.

El CFT se expresa en forma de tasa de interés nominal anual, en tanto por ciento con dos decimales. Los bancos están obligados a exhibir la información sobre tasas de interés de las líneas de crédito ofrecidas, como así también el CFT

Las tasas de interés compensatorio, para operaciones en general, se concertan libremente entre las entidades financieras y los clientes, regulándose únicamente la forma de concertación y devengamiento de los intereses compensatorios, punitivos, comisiones y cargos adicionales.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

No existiendo regulación alguna que establezca límites máximos a las tasas de interés o a las comisiones por préstamos.

Ejemplo

Préstamo de \$500 sistema Francés, cuya devolución fue pactada en cinco cuotas mensuales a una tasa del 10% TNA, si se gravan los intereses con la alícuota del 21% del impuesto al valor agregado (I.V.A.) y se cobra un seguro sobre el saldo deudor, del 0.15% mensual.

P	Saldo Inicial	Interés del período	Amortización	Cuota Pura	Total Amortizado	Iva s/ Intereses	Seguro s/Saldo	Cuota Total
1	500,00	4,11	98,37	102,48	98,37	0,86	0,75	104,09
2	401,63	3,30	99,18	102,48	197,55	0,69	0,60	103,77
3	302,45	2,49	99,99	102,48	297,54	0,52	0,45	103,45
4	202,46	1,66	100,82	102,48	398,36	0,35	0,30	103,13
5	101,64	0,84	101,64	102,48	500,00	0,18	0,15	102,81

Como se observa en el cuadro, el costo total del préstamo ya no va a estar dado por su tasa original, sino que será necesario obtener la tasa que iguala el flujo de fondos producido por las cuotas (que incluye IVA y seguros) con el valor obtenido en el préstamo.

Esa tasa es lo que se conoce como **Costo Financiero Total (CFT)** y equivale a la tasa interna de retorno **TIR**.

$$-500 = \frac{104,09}{(1+i)^1} + \frac{103,77}{(1+i)^2} + \frac{103,45}{(1+i)^3} + \frac{103,13}{(1+i)^4} + \frac{102,81}{(1+i)^5}$$

Como veremos cuando tratemos el cálculo de una **TIR**, no existe una fórmula matemática para su obtención, debiendo resolverse la igualdad mencionada por interpolación lineal, o bien con el uso de calculadoras o planillas de cálculo.

Volviendo a nuestro caso el **CFT** obtenido para esta alternativa es de $i_{30}=1,15\%$ equivalente a

$$TEA = (1+0,0115)^{365/30} = 14,63\% \quad \text{Y} \quad TNA = 0,0115 \times 365/30 = 13,99\%$$

La variable relevante para la toma de decisiones será entonces el CFT, en tanto refleja la verdadera carga financiera asociada al préstamo tomado. Asimismo puede darse el caso de que la entidad financiera que publicite la menor TNA resulte a consecuencia de los gastos adicionales aplicables la de CFT superior.

Ejemplo

Préstamo por un monto similar al caso anterior pero la TNA fuera de 8% y además de los gastos de IVA y Seguros se agregan gastos de apertura y mantenimiento de una caja de ahorro asociada a la financiación otorgada de \$3 mensuales

P	Saldo Inicial	Interés del período	Amortización	Cuota Pura	Total Amortizado	Iva s/ Intereses	Seguros/Saldo	Costo Caja Ahorro	Cuota Total
1	500,00	3,29	98,69	101,98	98,69	0,69	0,75	3,00	106,42
2	401,31	2,64	99,34	101,98	198,04	0,55	0,60	3,00	106,14
3	301,96	1,99	100,00	101,98	298,03	0,42	0,45	3,00	105,85
4	201,97	1,33	100,65	101,98	398,68	0,28	0,30	3,00	105,56
5	101,32	0,67	101,32	101,98	500,00	0,14	0,15	3,00	105,27

$$-500 = \frac{106,42}{(1,0189)^1} + \frac{106,14}{(1,0189)^2} + \frac{105,85}{(1,0189)^3} + \frac{105,56}{(1,0189)^4} + \frac{105,27}{(1,0189)^5}$$

En este caso el CFT en términos mensuales alcanza a 1,89% que equivale a

$$TEA = (1+0,0189)^{365/30} = 25,12 \% \quad Y \quad TNA = 0,0189 \times 365/30 = 23,00\%$$

Como se observa, en el segundo caso si bien la TNA era 2% más baja, el CFT resulta mayor.

Considerando aspectos como los mencionados anteriormente y a fin de facilitar el conocimiento por parte del público usuario del crédito, del real costo de los productos ofrecidos y ofrecer una mayor transparencia a la información que suministran las entidades en los medios de comunicación en general, mediante su Comunicación “A” 4621 el B.C.R.A. regula aspectos relativos a la publicidad que efectúan las entidades sobre las líneas de crédito que ofrecen. La mencionada comunicación establece que, en los recintos las entidades deberán exponer en pizarras colocadas en los locales de atención al público, **además de las TNA y la TEA, el CFT. En todos los casos, las tasas deberán expresarse en tanto por ciento con dos decimales.**

Iguals conceptos deben consignarse en la publicidad a efectuar en medios gráficos masivos o en forma individual, y específicamente establece que el CFT debe publicitarse en una tipografía de tamaño mayor o igual a la más grande que se utilice para informar el nivel de la tasa nominal anual y/o la cantidad de cuotas y/o su importe.

De la norma analizada surge que el BCRA ordenó que en la promoción de los productos de crédito que ofrecen el **costo financiero total (CFT)** tenga mayor o igual importancia que el nivel de la tasa nominal anual. Inclusive si la publicidad se efectuare refiriendo a valores de cuotas el importe a exponer deberá resultar del cálculo que incluya todos los conceptos que estarán a cargo de los prestatarios (amortización de capital, interés, primas por seguros exigidos en el contrato, gastos de mantenimiento de cuentas asociadas al préstamo, impuesto al valor agregado (IVA) y demás conceptos que se incluyan en la primera cuota -integren o no el CFT.

A estas medidas tendientes a proteger a los clientes de las entidades el B.C.R.A. se le puede agregar la disposición que establece que en relación a los conceptos adicionales cobrados, los bancos sólo pueden cobrar a sus clientes aquellos costos que se encuentran detallados en el contrato firmado.

Por último, cabe mencionar que el B.C.R.A. cuenta en su página web con el llamado “Portal del Cliente Bancario”, www.clientebancario.gov.ar en el que se publican los datos informados por las entidades bajo el Régimen de Transparencia, de forma que ayuden a

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

efectuar comparaciones entre entidades. Para dicho portal las entidades informan componentes del CFT desagregado exponiendo valores mínimos y máximos para cada concepto y considerando operaciones “tipo”, atento a la variedad de factores que influyen en el costo de un préstamo en particular (ej. plazo, monto del crédito, clase de operatoria o características del cliente). Con dicha información se podrán efectuar estimaciones del CFT para las entidades del sistema financiero.

3.6.6 Conceptos para recordar, CFT

TNA: Tasa Nominal Anual, es la tasa que se menciona como indicador cuando la capitalización coincide con el periodo entero.

TEA: Tasa Efectiva Anual, es la tasa que efectivamente representa el rendimiento del capital cuando el periodo de capitalización es menor que el periodo entero **CFT** incluye el interés. Es la suma de todos estos gastos y es igual al **CFT** (para el cliente).

CFT: Costo Financiero Total, es lo que pagamos adicionalmente por seguros, otros cargos e impuestos.

Sirven como indicador para poder comparar las distintas ofertas de créditos y el más importante es el CFT ya que incluye gastos adicionales a pagar como son Gastos de Otorgamiento, IVA y Seguros.

Los bancos a veces utilizan las siguientes siglas para el Costo financiero de sus operaciones, especialmente en préstamos, siempre expresados en porcentaje (es una tasa):

CFT = Costo Financiero Total (Es el costo cuando se incluyen gastos y/o impuestos).

CFTNA = Costo Financiero Total Nominal Anual (Es el primero pero en forma de tasa nominal).

CFTEA = Costo Financiero Total Efectivo Anual (Es el primero pero en términos de tasa efectiva anual).

CFTEM = Costo Financiero Total Efectivo Mensual (Es el primero pero en términos de tasa efectiva mensual).

3.7 Alternativa de financiamiento mediante utilidades retenidas

Es esta la base de financiamiento, la fuente de recursos más importante con que cuenta una compañía, las empresas que presentan salud financiera o una gran estructura de capital sano o sólida, son aquellas que generan montos importantes de utilidades con relación a su nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital.

Las utilidades generadas por la administración le dan a la organización una gran estabilidad financiera garantizando su larga permanencia en el medio en que se desenvuelve.

En este rubro de utilidades sobresalen dos grandes tipos: utilidades de operación y reservas de capital.

Costo con capital contable – utilidades retenidas

Suponga que usted decide analizar una determinada inversión que existe en el mercado. Después de evaluarla se pronostica para dicha inversión, una rentabilidad del 16.22%. Imagine que usted también tiene algunas inversiones en el mercado de valores representadas en acciones.

Al final de ese año, la asamblea de accionistas en la cual usted participa, tiene pronosticado no pagar dividendos, es decir, retendrá utilidades. ¿Cuál sería el costo asumidos por usted como inversionista?

Se ha mencionado que el costo de la deuda debería ser como mínimo el rendimiento esperado. Igualmente el costo de retener utilidades sería la rentabilidad que esperan los accionistas sobre sus acciones. Este costo también podría compararse con el costo de oportunidad. Para el ejemplo citado, el costo asumido por usted, en primera instancia, sería del 16.22% pues es el porcentaje de rentabilidad dejado de percibir en otra inversión.

También es importante tener en cuenta que, al retener utilidades, la empresa se estaría financiando a través de un capital que es de propiedad de los accionistas, por lo tanto, podría parecerse a una emisión de acciones con la diferencia que ésta no tienes costos de emisión y que no alteraría la estructura accionaria de ese momento.

El costo de capital contable para utilidades retenidas es más bajo que el costo de capital vía emisión de acciones debido a que en él no se incorpora los gastos de emisión. Con los mismos datos del ejemplo del costo de capital contable para la emisión de acciones, el costo de utilidades retenidas sería del 15% y la ecuación quedaría entonces:

$$CUR = \frac{D1}{Po}$$

CUR = Costo de utilidades retenidas

Donde D1 = 300; Po = 2.000 (no se descuentan costos de emisión)

Costo de utilidades retenidas = 0.15 = 15%

3.8 Alternativa de financiamiento comercial

Costo con Proveedores

Generalmente las empresas siempre tendrán financiamiento con sus proveedores y éste será, proporcionalmente, el mayor componente de los pasivos corrientes o circulantes en compañías no financieras.

El motivo transaccional se ve reflejado en las cuentas por pagar cuando se carece de efectivo y favorece a la empresa que provee recursos pues puede llegar a especular en alguna forma con los precios. El costo del crédito comercial está representado por el porcentaje de descuentos perdidos por carecer de liquidez.

Supóngase que la compañía "Z" recurre a su proveedor el cual establece unos términos de crédito de 2.5/10 neto 30. "Z" ha venido realizando compras anuales en promedio de \$14.625.000 al precio verdadero 1), es decir, ha tomado descuentos del 2.5% por un financiamiento máximo de 10 días a partir de la fecha de factura. En este orden de ideas, el monto promedio de cuentas por pagar de "Z" sería de \$406.250.

- i) ¿Cuál sería el monto de cuentas por pagar (**proveedores**) de Z si llegara a prolongar los términos de crédito al día 30 por problemas de iliquidez?
- ii) ¿Cuál es el monto adicional de crédito?
- iii) ¿Cuál es su costo financiero por perder el descuento del 2.5% en un crédito de 10 días?
- iv) ¿Cuántas veces en promedio se haría esta transacción en el año?
- v) ¿Cuál sería el costo anual efectivo?

La respuesta al primer interrogante es la siguiente: $14.625.000 \div 360 * 30 = \$1.218.750$.

La segunda respuesta: $1.218.750 - 406.250 = \$812.500$ monto adicional de crédito.

Observación: Si se venden \$14.625.000 en el año, el monto en cuentas por pagar para los términos de crédito 2.5/10 neto 30 ascenderían a \$406.250.

El total de las ventas se divide por el número de días del año (360) y se multiplica por el plazo concedido (10).

La respuesta al tercer interrogante se resuelve así:

$14.625.000 \div (1 - 0.025) = 15.000.000$ (precio verdadero)

$15.000.000 - 14.625.000 = 375.000$ costo anual de financiamiento

$375.000 \div 812.500 = 46.15\%$ costo crédito comercial sin tener en cuenta los periodos de composición.

La cuarta respuesta: $360 \div 20 = 18$ veces recuerde que el crédito se amplía en 20 días.

El quinto interrogante se resuelve así: $[1 + (0.025 \div 0.975)]^{18} - 1 = 57.73\%$ E. A.

(1) $15.000.000 * 0.975 = 14.625.000$

(2) $14.625.000 \div 360 = 40.625$ ventas día por 10 días de crédito = 406.250

Otra forma para encontrar el costo de descuentos perdidos sin tener en cuenta los periodos de composición es la siguiente:

$$\frac{\% \text{descuento}}{100 - \% \text{descuento}} * \frac{360}{\text{días pendiente de pago} - \text{periodo de descuento}}$$

3.9 Alternativas de financiamiento en función del Patrimonio Neto

3.9.1 Capital Semilla

Son “oferta de acciones” en la cual un inversor adquiere parte de un negocio o empresa, sugiere que se trata de una inversión temprana, lo que significa que el apoyo al negocio se realiza en su fase de creación hasta que consigue generar su propio Cash Flow, o hasta que está listo para una nueva inversión. Los inversores pueden ser los propios fundadores, que utilizan sus ahorros o crédito también pueden ser financiación familiar y de amigos, como la financiación ángel, realizada por un inversor ángel, también de capitales privados.

“Se utiliza para correr con los costes de actividades preliminares como investigación de mercado y desarrollo de producto”. La decisión de inversión en el capital semilla no se basa tanto en las posibilidades de generación de flujo de efectivo, como es habitual en el capital riesgo.

A continuación, breve descripción de las características del capital semilla otorgado en este caso por el **Banco Nación Argentina S.A.** es un concurso de proyectos productivos a nivel nacional, que otorga préstamos de Honor a tasa 0%, a 5 años (un año de gracia), sin riesgos y sin garantías tres categorías: a) Prototipos (**hasta \$30.000**), b) Puesta en marcha (**hasta \$60.000**), c) Consolidación (**hasta \$100.000**).

Categoría A: Desarrollo de un prototipo A esta categoría pueden aplicar los Jóvenes Emprendedores o Empresas Jóvenes que requieran el Préstamo de Honor para el desarrollo de un prototipo, ya sea físico o de software.

Categoría B: Puesta en marcha de un emprendimiento A esta categoría pueden aplicar únicamente Jóvenes Emprendedores que requieran el Préstamo de Honor para realizar la primera inversión y de esta forma poner en marcha su emprendimiento.

Categoría C: Consolidación de una empresa A esta categoría pueden aplicar Empresas Jóvenes o Jóvenes Emprendedores que hayan puesto en marcha su emprendimiento, realizado inversiones y ventas, y requieran el Préstamo de Honor para consolidar su empresa en el mercado.

Escalonada por Regiones:

NEA, PATAGONIA Y CUYO, NOA, PROVINCIA DE BUENOS AIRES-C.A.B.A y CENTRO. La fecha de convocatoria de presentación de proyectos emprendedores para cada Región es el 1 de Julio de cada año.

Región NEA: Misiones, Corrientes, Formosa y Chaco.

Región PATAGONIA Y CUYO: Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego, San Juan, Mendoza, San Luís y La Rioja.

Región NOA: Jujuy, Salta, Santiago del Estero, Tucumán y Catamarca.

Región BUENOS AIRES Y CABA: Inicio 1 de abril de 2015

Región CENTRO: Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos y La Pampa.

Los aportes de Capital Semilla son préstamos de honor a tasa cero, con devolución en función a la evolución de proyecto. Además, los proyectos elegidos recibirán asistencia técnica y capacitación. La presentación de proyectos se realiza a través del sistema informático de carga en <http://www.industria.gob.ar/> por otra parte, la herramienta Aprendiendo a Emprender brinda **capacitación a los jóvenes** a través de cursos gratuitos en todo el país. De este modo, obtienen conocimientos y capacidades técnicas para desarrollar sus propios emprendimientos.

3.9.2 Capital de Riesgo

El **capital de riesgo** o **capital emprendedor** en inglés: **venture capital (VC)** es un tipo de operación financiera a través de la cual se facilita con capital financiero a **empresas *start up*** con elevado potencial y riesgo en fase de crecimiento.

Los fondos de capital riesgo obtienen provecho de este tipo de operaciones al convertirse en propietarios del activo de las compañías en las que invierten, siendo estas normalmente empresas que disponen de una nueva tecnología o de un novedoso modelo de negocio dentro de un sector tecnológico, como la biotecnología, software, etc.

Las entidades de capital-riesgo pueden tomar participaciones en el capital de empresas cotizadas en las bolsas de valores siempre y cuando tales empresas sean excluidas de la cotización dentro de los doce meses siguientes a la toma de la participación.

El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

El inversor de riesgo busca tomar participación en empresas que pertenezcan a sectores dinámicos de la economía, de los que se espera que tengan un crecimiento superior a la media.

Una vez que el valor de la empresa se ha incrementado lo suficiente, los fondos de riesgo se retiran del negocio consolidando su rentabilidad. Las principales estrategias de salida que se plantean para una inversión de este tipo son:

- Venta a un inversor estratégico.
- IPO (Oferta pública inicial) de las acciones de la compañía.
- Recompra de acciones por parte de la empresa.
- La venta a otra entidad de capital de riesgo.

El capital riesgo opera valorando el plan de negocio de los proyectos que les presentan lo emprendedores mediante Comités de Inversión, que analizan la conveniencia de entrar en el accionariado de esas empresas.

Tipos de capital de riesgo

Aunque en castellano es corriente utilizar el término "capital riesgo" para definir todas las entidades que desarrollan esta actividad, en el mundo anglosajón existe una clara distinción entre las entidades que apoyan el desarrollo de proyectos empresariales en etapas tempranas (venture capital) - como por ejemplo la entrada de diversas entidades de capital riesgo para impulsar un proyecto- y aquellas cuya actividad consiste en invertir en empresas ya consolidadas, por lo que sería más correcto utilizar el término de "capital inversión" o "private equity" en lugar del de capital riesgo.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Capital de riesgo privado o informal funciona a través de ángeles de negocios, también llamados ángeles inversores o inversionistas ángeles.

Los fondos de capital de riesgo canalizan grandes sumas de dinero hacia nuevos negocios de alto riesgo y alta rentabilidad, poniendo a disposición de una nueva generación de emprendedores suficiente cantidad de dinero como para enfrentarse a empresas ya existentes.

Esto convierte al capital riesgo en un mecanismo fundamental para financiar la innovación, ya que canaliza gran parte de los fondos invertidos en nuevas empresas de sectores como el software, las telecomunicaciones, internet, la biotecnología, la nanotecnología o las energías renovables.

Sin esta capacidad de financiar nuevas e innovadoras formas de negocio, toda la revolución de la información se hubiera producido mucho más lentamente.

Existen diferentes tipos de inversores de riesgo, que han actuado en start-ups de la nueva economía:

- **Semilla:** Pequeños capitales de riesgo que se utilizan para hacer “germinar” un proyecto innovador desde sus comienzos. Riesgo muy elevado.
- **Capital riesgo en sentido estricto (Venture Capital):** Capitales de riesgo que se aportan en las primeras etapas del desarrollo de un emprendimiento. Buscan una rentabilidad cercana al 50%, con una maduración de entre 5 y 7 años.

El capital riesgo y el desarrollo

El capital de riesgo puede servir como una herramienta de desarrollo económico, apoyando a los emprendimientos start-up y las empresas más pequeñas tratando de crecer. Pero en vez de fijarse en el elemento de riesgo atado a este tipo de inversión, se debe concentrar más en su rol catalítico como capital emprendedor.

En los países latinoamericanos y caribeños con sectores financieros menos desarrollados, el capital de riesgo tiene un papel clave en facilitar el acceso a financiamiento para las pequeñas y mediana empresas (Pyme), estimular una cultura emprendedora, crear trabajos y mejorar el gobierno corporativo y los estándares de contabilidad de las empresas.

Dando apoyo a los fondos de capital de riesgo en los países en la región puede traer un rango de beneficios, incluyendo el conocimiento financiero y de marketing de los nuevos inversores, y protecciones de patentes que pueden servir de ayuda para los negocios durante los años críticos de crecimiento y expansión.

Lo que queda claro es que promoviendo esta industria, un conjunto de otras acciones comienza a desplegarse: apoyo a los emprendedores, mejoras en el ámbito legal y regulatorio, mejoras en el clima de negocios, desarrollo de mercado de capitales, entre muchas otras ventajas.

3.9.3 Inversores Ángeles

Tanto los inversores ángeles como los fondos de capital de riesgo son agentes privados que invierten en los primeros tiempos de una compañía a cambio de una participación en la misma.

Si bien ambos cumplen una función similar, los Inversores Ángeles son personas físicas y los Fondos de Capital de Riesgo son sociedades.

La motivación de los inversores ángeles trasciende a la motivación económica de la obtención de rentabilidad.

Los inversores ángeles generalmente son gente que invierte para diversificar su portafolio están vinculados con cámaras de comercio, profesionales que se dedican a la constitución y asesoramiento de nuevas empresas y los centros de emprendedores de las universidades. De esta forma, para captar su atención, es fundamental contar con un detallado plan de negocios que incluya proyecciones financieras, planes de marketing, producción y una propuesta de participación que se hará al inversor.

Desde luego, para atraer la atención de los inversores es crítico que el plan sea sólido y objetivo.

Aportan dinero para emprendedores con ideas pero sin capital, la reputación es importante porque la relación entre un inversionista y el emprendedor es fundamentalmente una “relación de confianza”. Cuando un emprendedor está en el proceso de recaudar fondos para iniciar una nueva empresa, típicamente dispone de cuatro fuentes: **sus ahorros, su familia, sus amigos y los Inversionistas Ángeles.**

“Un ángel es entonces un inversionista que contribuye a la creación de nuevas empresas al aportar el capital necesario para su arranque”.

Sin una rentabilidad, este tipo de inversión será mucho más paciente con el emprendedor que un inversionista profesional que busca no sólo ayudar a la creación de nuevas empresas, sino también obtener un retorno adecuado para su inversión. El problema es que mientras el emprendedor puede conformarse manejando un negocio pequeño y le permite trabajar en lo que le apasiona, el ángel necesita generar una rentabilidad adecuada sobre su inversión.

La clave entonces para que la relación (Ángel – Emprendedor) pueda funcionar es un entendimiento de los objetivos de cada una de las partes.

“Hasta aquí mencionamos algunas alternativas para emprendedores a modo introductorio sin desmerecer su importancia, a continuación presentaremos las distintas alternativas de financiamiento para pymes”.

3.10 Alternativas de financiamiento en función del Pasivo

3.10.1 S.G.R. - Sociedad de Garantía Recíproca

Alternativa para bajar el riesgo y costo financiero a las pymes, ya bien mencionamos las mismas han enfrentado históricamente, serios problemas a la hora de encontrar garantías que le permitieran acceder al crédito bancario y al mercado de capitales.

Para combatir esta carencia se diseñaron instrumentos financieros que tuvieran en cuenta las necesidades de las pymes (así nacieron las SGR).

¿Qué es una SGR?

Las Sociedades de Garantía Recíproca son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito a las pymes a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Representa una alianza entre empresas grandes, medianas y pequeñas para facilitar la gestión de créditos a las pymes, brindándoles garantías y asesoramiento técnico, económico y financiero.

La SGR es una sociedad comercial de carácter privada, conformada como un tipo especial de persona jurídica legislada en las Leyes 24.467 y 25.300, también llamadas Leyes pymes.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) tienen como finalidad facilitar el acceso al crédito de las pymes a través del otorgamiento de garantías de mejor calidad que las que poseen las pymes, posibilitando una importante reducción en el costo del financiamiento bancario.

La misión de las SGR es la de actuar como intermediario financiero para de esa forma:

- 1- Negociar en representación de un grupo de pymes mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.
- 2- Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.
- 3- Asesorar en la formulación y presentación de proyectos. Beneficios.

Lo fundamental es que las pymes puedan conseguir financiamiento en condiciones más ventajosas de plazos, tasas y destino de los fondos, por otro lado las SGR brindan a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de consultores contratados para ese fin.

3.10.1.1 Sujetos intervinientes

Existen dos tipos de sujetos que participan en la constitución de una SGR, los Socios Partícipes y los Socios Protectores, a su vez puede existir un tercer participante: el Socio Aportante.

Características de los Socios

Socios Partícipes

Sujetos Titulares de pymes, sean personas físicas o jurídicas. A los efectos de su constitución toda sociedad de garantía recíproca deberá contar con un mínimo de socios partícipes que fijará la autoridad de aplicación en función de la región donde se radique o del sector económico que la conforme.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Socios Protectores

Personas físicas o jurídicas que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo de las SGR. Por lo general son compañías que están interesadas en desarrollar su cadena de valor mediante las garantías financieras y comerciales que otorgan a sus empresas, proveedores y clientes, futuros socios partícipes, para mejorar las condiciones de financiamiento y de compra de las mismas.

El fondo de riesgo garantiza el cumplimiento de las obligaciones asumidas por la SGR como avalista de los socios partícipes. Este aporte es administrado por la sociedad, realizando distintas inversiones de carácter financiero.

Socio Aportante

En este caso se opta por constituir un fondo fiduciario especial dentro del fondo de riesgo, con características semejantes, pero destinado a avalar sólo a empresas que el aportante determine. Este fondo fiduciario es independiente del patrimonio de la SGR.

Para conseguir un aval, el empresario debe ser socio partícipe de la SGR y presentar un proyecto de negocios que requiera garantías para el cumplimiento de alguna obligación.

Si bien es fundamental que el proyecto sea sustentable y que exista capacidad de pago, a veces puede resultar más valorable el know-how (saber hacer) del negocio, la trayectoria, el tipo de contra garantía ofrecida o el grado de cumplimiento en la cancelación de los pasivos; el hecho de ser socio no basta para que la empresa acceda a las garantías. Para obtenerlas, hay que convencer a la SGR de que el proyecto es rentable.

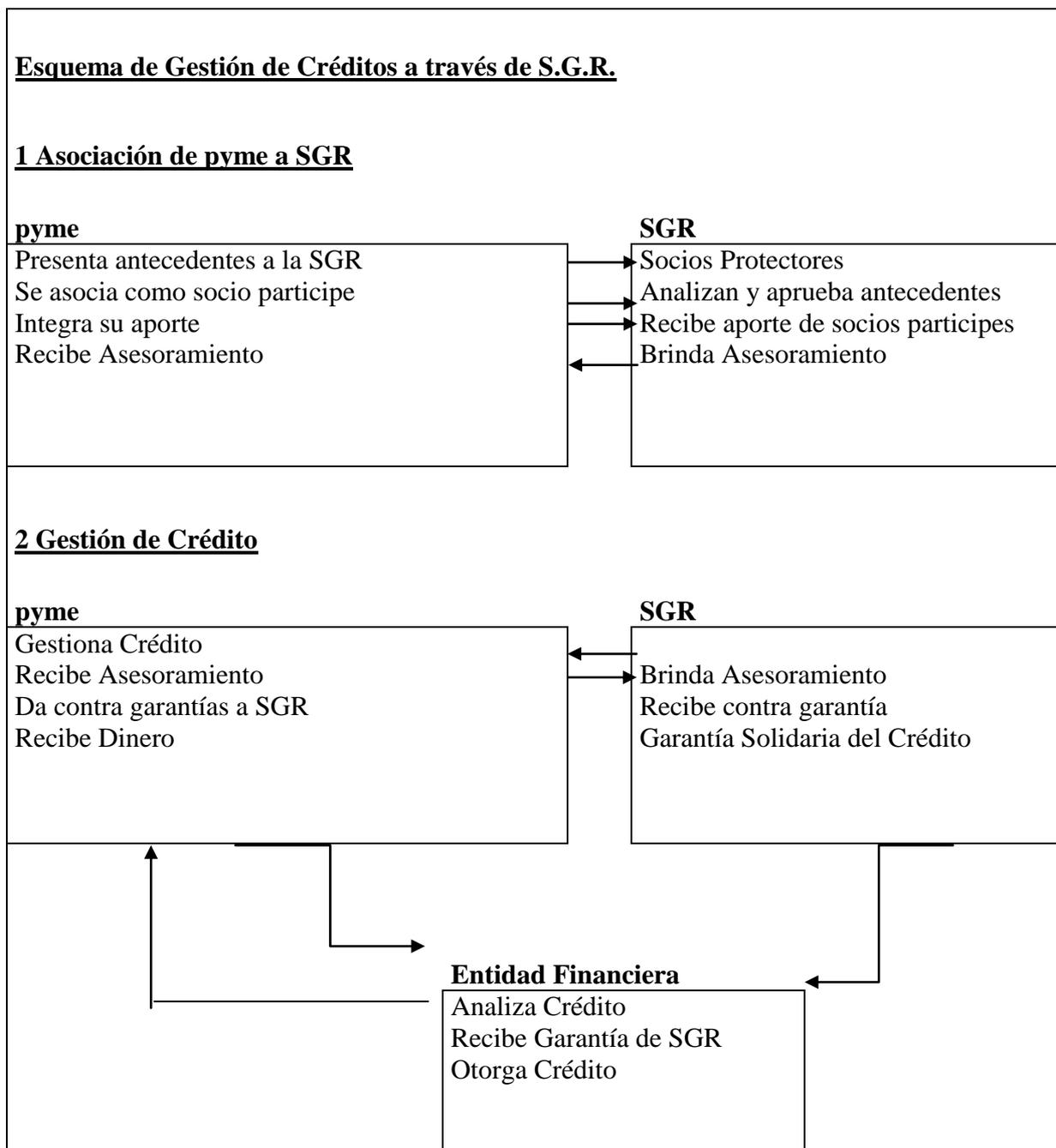
Las pymes se benefician en que las SGR aceptan activos intangibles (títulos de créditos futuros) como contra garantías, mientras que los Bancos exigen siempre sobre activos reales (prendas, hipotecas, etc.). La SGR evaluará las condiciones de riesgo crediticio de la pyme y determinará los límites de la garantía a otorgar y su plazo.

3.10.1.2 La operatoria de las SGR

- 1- La pyme con necesidades de financiamiento se presenta a una SGR en actividad con sus antecedentes económicos y financieros para que sean evaluados.
- 2- Aprobado el paso 1, la pyme adquiere acciones de la SGR (esto implica una inversión temporal de 1000 a 3000 pesos), convirtiéndose en socio partícipe.
- 3- La pyme presenta un proyecto de negocios que requiera garantías para poder acceder a crédito.
- 4- La SGR evaluará detenidamente las condiciones de riesgo crediticio de la pyme y determinará los límites de garantía a otorgar y su plazo.
- 5- La SGR asesora sobre cuál es la opción de financiación bancaria con mejores condiciones en términos de tasa, plazo y garantías a la que puede acceder la pyme.
- 6- Se efectiviza el crédito bancario, firmando la pyme la contra garantía a favor de la SGR, y está a favor del banco.

Esta operatoria tiene como normativa la ley pyme 24.467, modificada por la ley 25.300. El artículo. 33 de la ley 24.467 establece que "el objeto principal de las sociedades de garantía recíproca será el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de contratos regulados en la presente ley".

3.10.1.3 Esquema sobre la operatoria



3.10.1.4 Ventajas para los participantes del sistema

Para los socios partícipes pymes:

Son los exclusivos beneficiarios de los avales que otorgan las SGR.

1. Mejor capacidad de negociación frente al sistema financiero.
2. Solucionan requerimientos de garantías.
3. Aumentan el margen de crédito.
4. Reducen los costos de financiamiento.
5. Extienden los plazos para proyectos de inversión.
6. Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito.
7. Deducción en el resultado impositivo para la determinación en el Impuesto a las Ganancias de sus actividades, en el año en que se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de 2 años, contados desde la fecha de su efectivización.

Para los socios protectores

Socios Protectores (Todos aquellos que realicen aportes al Fondo de Riesgo y al Capital social).

1. Idéntico beneficio impositivo que para los socios partícipes.
2. Oportunidad de Inversión.
3. Posibilidad de Desarrollo de clientes y proveedores.

Para las Entidades Financieras:

1. Mejor posicionamiento ante el BCRA y calificadoras de riesgo por mejores carteras y garantías.
2. Menor costo de administración de cartera.
3. Transferencias del riesgo.
4. Recepción de proyectos ya evaluados y gestión de masa crítica.
5. Seguimiento del sujeto de crédito.

Costo para las pymes

Otro punto importante es analizar el costo que representa a un empresario pyme ser socio de una SGR.

El costo es la suma de la adquisición de las acciones, por ejemplo 200 acciones por \$ 200, más el costo de los requisitos formales, que varía según se trate de una persona física o jurídica y según la jurisdicción en que opera la pyme.

1. Inversión Obligatoria de aporte inicial como socio partícipe, que varía entre \$1.000 y \$3.000
2. Gastos en evaluación de carpeta de crédito y certificados de garantías, entre otros.
3. Comisión por otorgamiento de la garantía de la SGR entre 0,50% y 1% del monto avalado.
4. Los costos financieros propios del préstamo.

3.10.1.5 Esquema sobre los beneficios de constituir una SGR

Para los Socios Partícipe (pymes)	Para los Socios Protectores	Para los Socios Aportantes	Para las Entidades Financieras
Beneficios impositivos en los aportes y contribuciones. Los montos de los aportes y contribuciones están exentos del pago del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades en el ejercicio fiscal que se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos años contados a partir de la efectivización y se otorguen garantías por el 80% del monto aportado		Obtiene una deducción impositiva de 2/3 del aporte al fondo de riesgo (debe permanecer dos años en el mismo y se deben otorgar garantías por el 80% del monto aportado).	Transfiere el riesgo asociado a los créditos pymes.
Facilita el acceso al crédito.	Mejora el desempeño de las pymes vinculadas.		La evaluación de los proyectos se encara desde la SGR.
Reduce los requerimientos de garantías.	Afianza la relación con las pymes vinculadas		Mejora el seguimiento del sujeto de crédito.
Reduce la tasa de interés de los créditos.	Representa una oportunidad de inversión, al contar con la posibilidad de obtener ganancias por intereses sobre el capital invertido en el fondo de riesgo.		
Aumentar los plazos de financiamiento.		No participa del riesgo de la SGR, sino del riesgo que generan las operaciones con sus relacionadas (pymes).	
Mejora el desempeño en áreas de financiamiento, gerenciamiento y equipamiento.			

3.10.1.6 Algunas particularidades de las SGR

Operaciones Prohibidas

La SGR no podrá conceder créditos a sus socios ni a terceros y no podrá realizar actividades distintas a las de su objeto social. No podrá otorgar garantías a un mismo socio por un valor que supere el 5% del Fondo de Riesgo.

Capital Social

Debe estar integrado por aportes de los socios y representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos.

El capital mínimo requerido para la constitución de una sociedad de este tipo es de \$ 240.000.

Participación de los Socios

El socio protector no puede exceder el 50 % del capital social.

El socio partícipe no puede superar el 5% del mismo.

Fondo de Riesgo

La Ley prevé la constitución de un fondo de riesgo que formará parte de su patrimonio y que estará constituido por:

- 1- Las asignaciones de resultados de la sociedad aprobados por la Asamblea General.
- 2- Las donaciones, subvenciones u otros aportes que recibiere.
- 3- Los recuperos de las sumas que hubiese pagado la sociedad en el cumplimiento del contrato de garantía asumido a favor de sus socios.
- 4- El valor de las acciones no reembolsada a sus socios excluidos.
- 5- El rendimiento financiero que provenga de la inversión del propio fondo en las colocaciones en que fuera constituido.
- 7- El aporte de los socios protectores.

Aportes

Deberán realizarse en efectivo, en un 50% como mínimo al momento de la suscripción. El restante deberá ser integrado también en efectivo en el plazo de un año a contar desde esa fecha.

Distribución de Beneficios

Los beneficios a distribuir serán en todos los casos ganancias líquidas y realizadas y la distribución se realizará de la siguiente manera:

1. Reserva legal

2. Resto:

a) **Parte socios protectores**: podrá abonarse en efectivo como retribución al capital aportado.

b) **Parte socios partícipes**: se destinará al fondo de riesgo en un 50%, pudiendo repartirse el resto entre los socios.

Beneficios Impositivos

- Exención en el impuesto a las ganancias por las utilidades que generen.

- Exención en IVA de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

- Deducción de los aportes de capital y aportes al fondo de riesgo por parte de los socios protectores y partícipes del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades en el ejercicio fiscal en que se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos años contados a partir de la efectivización.

3.10.1.7 ¿Qué nos permiten las Garantías otorgadas por una SGR?

En la mayoría de los casos las Garantías pueden expresarse como Garantías Financieras, Comerciales o Técnicas, según las necesidades de los socios partícipes.

Las Garantías Financieras permiten acceder a créditos destinados a:

- * Bienes de Capital
- * Capital de Trabajo
- * Proyectos de Inversión

Los créditos se pueden obtener a través de las líneas especiales de los principales bancos públicos y privados de plaza, o a través del Mercado de Capitales.

Las Garantías Financieras pueden respaldar:

- * Créditos bancarios.
- * El descuento de Cheques de Pago Diferido en el Mercado (propios o de terceros).
- * La emisión de Obligaciones Negociables (régimen pymes).
- * Facturas
- * Fideicomisos con y sin Oferta Pública
- * Leasing
- * Operaciones de adquisiciones de maquinarias o vehículos.

Las Garantías Comerciales:

Avalan y amplían el crédito entre empresas, en particular de aquellas vinculadas entre sí a través de cadenas de valor. Avalan el cumplimiento de contratos o entregas de mercaderías, permiten fortalecer el capital de trabajo, ampliar plazos, facilitar la compra de materias primas e insumos y diversas obligaciones del giro de negocios de sectores o grupos de empresas vinculadas.

Las Garantías Técnicas

Avalan operaciones de seguro de caución y otorga avales frente a AFIP o Dirección General de Aduanas.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3.10.1.8 Datos en base al Ministerio de Industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa

Indicadores generales del sistema de sociedades de garantía recíproca

	AÑO / INDICADOR	2013	2014	1er trim. 2015	2do trim. 2015
1	SGR's con autorización para funcionar	24	24	24	24
2	Fondo de Riesgo Integrado * (1)	1.880.908	2.533.315	3.407.956	3.668.122
3	Fondo de Riesgo Disponible * (1)	1.673.039	2.286.361	3.150.842	3.394.891
4	Fondo de Riesgo Contingente * (1)	207.868	246.954	257.114	273.231
5	Monto de Garantías Afrontadas (Caídas) (1)	201.448	280.676	50.798	101.736
6	Monto de Garantías Recuperadas (1)	162.693	253.975	39.121	69.630
7	Cantidad de Garantías Otorgadas (1) (2)	92.719	103.666	21.172	26.285
8	Monto de Garantías Otorgadas (1) (2)	6.873.564	9.901.574	2.191.496	3.197.596
9	Garantías Vigentes * (1)	3.780.506	5.675.308	7.753.772	7.880.432

(*) Promedio de los saldos diarios para el período en análisis

(1) Los montos están expresados en Miles de Pesos

(2) Incluye Garantías otorgadas por FOGABA

Sistema de sociedades de garantía recíproca - garantías otorgadas por tipo

	TIPO / AÑO	2013		2014	
		Cantidad	Monto	Cantidad	Monto
1	FINANCIERA	92.301	6.777.335	103.438	9.859.497
2	COMERCIAL	417	95.149	227	41.263
3	TÉCNICA	1	1.080	1	814
	TOTAL	92.719	6.873.564	103.666	9.901.574

Los montos están expresados en Miles de Pesos

Sistema de sociedades de garantía recíproca - garantías otorgadas por sector de actividad

		2013		2014	
		Cantidad	Monto	Cantidad	Monto
1	AGROPECUARIO	14.308	1.975.304	18.114	3.248.916
2	COMERCIO	35.502	2.013.845	42.644	2.936.866
3	CONSTRUCCIÓN	1.526	154.157	2.276	337.384
4	INDUSTRIAL	32.128	1.824.345	31.629	2.101.030
5	SERVICIOS	9.255	905.912	9.003	1.277.378
	TOTAL	92.719	6.873.564	103.666	9.901.574

Los montos están expresados en Miles de Pesos Incluye Garantías otorgadas por FOGABA

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Sistema de sociedades de garantía recíproca - garantías otorgadas por provincia

Provincia	2014		1er trim. 2015		2do trim. 2015	
	Cant.	Monto	Cant.	Monto	Cant.	Monto
BS.AS. CONURBANO	15.235	1.048.662	3.128	236.480	4.439	366.796
BS.AS. INTERIOR	22.496	2.166.798	4.761	524.348	5.474	718.038
CAPITAL FEDERAL	25.801	2.133.526	5.209	431.745	6.293	738.953
CATAMARCA	316	47.823	85	13.458	122	16.660
CHACO	495	150.014	187	43.194	165	58.471
CHUBUT	1.521	91.585	371	28.276	389	34.185
CÓRDOBA	10.155	1.499.168	1.535	242.555	1.979	300.220
CORRIENTES	322	60.585	109	24.056	124	27.623
ENTRE RÍOS	1.086	186.192	364	47.090	372	49.715
FORMOSA	115	18689,6707	22	1.563	16	4.254
JUJUY	246	42637,2931	75	15.027	23	7.110
LA PAMPA	980	149508,725	242	45.648	217	44.170
LA RIOJA	125	13.737	39	8.244	32	2.982
MENDOZA	4.556	448.960	1.016	96.788	1.063	141.464
MISIONES	505	109.032	124	19.605	105	19.183
NEUQUÉN	818	74.079	195	23.117	584	66.390
RÍO NEGRO	137	44.673	154	21.486	138	16.764
SALTA	1.451	240.280	283	43.222	391	72.097
SAN JUAN	917	77.746	147	13.202	183	32.446
SAN LUIS	565	62.828	96	14.453	176	35.835
SANTA CRUZ	24	12.838	17	4.686	35	7.216
SANTA FE	15.078	1.076.509	2.777	252.804	3.619	382.800
SANTIAGO DEL ESTERO	32	18.299	25	10.645	12	4.742
TIERRA DEL FUEGO	51	3.043	56	2.986	90	6.356
TUCUMÁN	639	124.363	155	26.816	244	43.126
TOTAL	103.666	9.901.574	21.172	2.191.496	26.285	3.197.596

Los montos están expresados en miles de Pesos
Incluye Garantías otorgadas por FOGABA

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Sistema de sociedades de garantía recíproca - garantías otorgadas por provincia y por sector

		Agropecuario		Comercio		Construcción	
	Provincia	Cant.	Monto	Cant.	Monto	Cant.	Monto
1	BS. AS. CONURBANO	414	92.232	5485	278.255	337	41.036
2	BS. AS. INTERIOR	6908	865.479	7540	590.696	329	44.074
3	CAPITAL FEDERAL	3111	547.234	11671	613.003	824	134.560
4	CATAMARCA	130	16.655	92	14.288	38	7.259
5	CHACO	191	91.669	278	42.827	4	3.293
6	CHUBUT	17	5.466	1410	60.104	5	3.125
7	CÓRDOBA	2413	727.016	4878	464.214	216	27.457
8	CORRIENTES	78	14.562	106	19.957	75	9.671
9	ENTRE RÍOS	682	118.472	245	37.568	3	5.900
10	FORMOSA	23	3.035	82	11.405	8	2.200
11	JUJUY	107	21.626	76	9.551	33	8.711
12	LA PAMPA	283	72.057	465	47.846	3	855
13	LA RIOJA	13	5.477	20	2.022	37	1.501
14	MENDOZA	1159	161.752	1520	80.226	155	9.045
15	MISIONES	69	9.776	170	37.924	14	5.865
16	NEUQUÉN	50	1.736	257	24.988	66	9.393
17	RÍO NEGRO	13	2.340	83	19.174	1	300
18	SALTA	439	135.699	632	77.134	27	5.506
19	SAN JUAN	126	9.128	406	6.133	15	776
20	SAN LUIS	122	43.176	195	6.062	1	300
21	SANTA CRUZ		0	17	7.952	2	556
22	SANTA FE	1602	230.999	6515	435.632	82	15.851
23	SANTIAGO DEL ESTERO	16	11.865	14	5.983	1	150
24	TIERRA DEL FUEGO		0	51	3.043		
25	TUCUMÁN	148	61.465	436	40.877		
	TOTAL	18.114	3.248.916	42.644	2.936.866	2.276	337.384

Los montos están expresados en miles de pesos

Incluye Garantías otorgadas por FOGABA

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

	Provincia	Industrias		Servicios	
		Cantidad	Monto	Cantidad	Monto
1	BS. AS. CONURBANO	8550	508.678	449	128.460
2	BS. AS. INTERIOR	4503	333.176	3216	333.373
3	CAPITAL FEDERAL	7738	480.847	2457	357.881
4	CATAMARCA	3	310	53	9.310
5	CHACO	16	7.425	6	4.800
6	CHUBUT	36	3.549	53	19.342
7	CÓRDOBA	2080	152.971	568	127.510
8	CORRIENTES	27	3.665	36	12.729
9	ENTRE RÍOS	42	7.493	114	16.760
10	FORMOSA		0	2	2.050
11	JUJUY	2	1.525	28	1.225
12	LA PAMPA	134	11.007	95	17.744
13	LA RIOJA	2	2.534	53	2.202
14	MENDOZA	1243	128.564	479	69.373
15	MISIONES	155	38.326	97	17.140
16	NEUQUÉN	323	13.364	122	24.598
17	RÍO NEGRO	15	11.087	25	11.772
18	SALTA	181	9.386	172	12.556
19	SAN JUAN	254	32.294	116	29.415
20	SAN LUIS	233	12.143	14	1.146
21	SANTA CRUZ	1	800	4	3.530
22	SANTA FE	6061	330.365	818	63.662
23	SANTIAGO DEL ESTERO		0	1	300
24	TIERRA DEL FUEGO		0	0	0
25	TUCUMÁN	30	11.521	25	10.500
	TOTAL	31.629	2.101.030	9.003	1.277.378

Los montos están expresados en miles de pesos

Incluye Garantías otorgadas por FOGABA SAPEM

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3.10.2 Fogapyme - Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

La Ley 25.300 ha creado el fondo de garantía para las micros, pequeñas y medianas empresas (Fogapyme) que se constituirá mediante un aporte inicial del gobierno nacional y por intermedio del Banco Nación, con el objeto de otorgar garantías de respaldo.

* Brindará garantías de segundo grado a las SGR

* Brindará garantías de primer grado, a las entidades financieras que resulten acreedoras de las pymes.

El Fogapyme también podrá otorgar garantías en respaldo de las que emitan los fondos provinciales o regionales, siempre y cuando éstas cumplan con requisitos iguales o similares a los de las SGR.

Se constituye con un aporte inicial equivalente a 100 millones de pesos, a cargo del Estado Nacional y permite también aportes provenientes de otros organismos, tanto nacionales como internacionales y privados.

Requisitos para acceder a este programa

Para acceder a los reafianzamientos, las SGR y Fondos deberán firmar un contrato de reafianzamiento con el Fogapyme.

Se estableció una nueva modalidad de contrato de reafianzamiento, bajo la denominación de Contrato No Proporcional, por el cual el Fogapyme cubre la cartera global de garantías otorgadas por la SGR, en tanto la misma supere un coeficiente de incumplimiento del 20% hasta un máximo del 40%.

Normas Regulatorias

El régimen legal que ordena la operatoria de las SGR, y el Fogapyme está basado en la ley 24.467, con las modificaciones introducidas por la ley 25.300 y 26.467.

3.11 Alternativas de financiamiento en función del mercado de capitales

Tal la importancia de las pymes para la economía Argentina, que **el mercado de capitales** considerado tradicionalmente como un territorio reservado para las grandes empresas, en este último período una de las novedades más notables es que **se convirtió en una opción viable para las pymes.**

Al escaso conocimiento acerca de las opciones que ofrece el mercado, dentro y fuera de los bancos, se les suma las dificultades de las pymes para poder ser calificadas como beneficiarios de un crédito, entonces se consolida un escenario en el que prevalece la urgencia sobre la planificación y cautela en la toma de decisiones sobre elección de herramientas financieras.

Instrumentos que pueden negociarse en este mercado:

- 1- Valores de Corto Plazo (VCP)
- 2- Obligaciones Negociables (ON)
- 3- Fideicomisos Financieros (FF)
- 4- Cheques de Pago Diferido (CH DIF)
- 5- Emisión de Títulos de Deuda.

Muchos dueños y directivos de pequeñas y medianas empresas ante la necesidad de financiarse a corto plazo y hacerse de fondos rápidamente, suelen perder de vista la verdadera ecuación en costos y beneficios.

¿Por qué las empresas medianas Argentinas no cotizan en Bolsa?

El principal incentivo de cotizar en la bolsa es la obtención de fondos de bajo costo, esta ofrece una fuente de financiamiento a tasa cero. Pero los costos aparecen por otro lado, ir a la bolsa tiene el **costo de la transparencia** de la legitimidad y del pago de impuestos.

Los costos de la asimetría de información son muy importantes. Implica emitir participaciones por un valor menor al que realmente poseen.

Cotizar los títulos valores de una empresa en un mercado requiere la transparencia que significa abrir las puertas de la compañía para que los posibles inversores puedan saber qué pasa.

Es invitar a los inversores a compartir un sueño convertido en empresa por lo tanto, ir a la bolsa no es sólo una decisión financiera sino también cultural.

Pero vueltos a una situación de regulación y estabilidad no cabe duda de que las posibilidades de capitalización a través de un mercado abierto son infinitamente más beneficiosos que un financiamiento por vía crediticia, obviamente si los emprendedores están dispuestos a “desvestirse” no solamente delante del fisco nacional, provincial, municipal y otras agencias estatales.

Desde hace ya algunos años existe la posibilidad de que las pymes se financien en el mercado de capitales; pero se comenzó a aprovechar con mayor intensidad luego de la devaluación del 2001/2002 y la respectiva crisis bancaria.

Cuadro Sinóptico

<p><u>Comisión Nacional de Valores (CNV)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Autoriza Oferta Pública * Aprueba reglamentos de bolsas y mercados * Asesora el Poder Ejecutivo Nacional 	<p><u>Bolsa Comercio de Buenos Aires (BCBA)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Autoriza Cotización Títulos * Controla Sociedades que cotizan * Publican Cotizaciones
<p><u>Mercado de Valores (MERVAL)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Liquida Operaciones * Garantía Operaciones Bursátiles * Coordina Negociación * Reglamenta Operaciones Bursátiles 	<p><u>Caja de Valores</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Custodia Títulos (única depositaria del país) tanto públicos como privados <p><u>Banco de Valores</u></p> <ul style="list-style-type: none"> *Agente Pagador/Cobrador

1 Comisión Nacional de Valores (CNV)

Es el ente que supervisa y controla el mercado, dictando formas y regulaciones que deben respetar las empresas cotizantes, agentes de bolsa, bolsas de comercio y mercados de valores, teniendo como principal objetivo la protección del público inversor.

2 Bolsa Comercio de Buenos Aires (BCBA)

Es la autorizada para admitir, suspender y cancelar la cotización de títulos de valores de acuerdo con sus propias normas.

3 Mercado de Valores (MERVAL)

Sus principales funciones están relacionadas con la concertación, liquidación, vigilancia y garantía de las operaciones realizadas en el mercado.

4 Caja de Valores

Tiene como objetivo la custodia de los valores negociables públicos y privados tanto de operaciones de contado como a término.

5 El Banco de Valores

Tiene como objetivo fundacional contribuir al desarrollo del Mercado de Capitales Argentino y es por ello que ha asumido un rol protagónico en la estructuración y colocación de títulos valores.

Las pymes perciben que los cheques de pago diferido son la herramienta que les faltaba como elemento de financiación de su capital de trabajo para comenzar a vincularse con la Bolsa.

Después seguirían las Obligaciones Negociables, Fideicomisos y finalmente la Oferta Pública en el panel pymes de la Bolsa.

Se debe recordar que las empresas pueden emitir títulos por sí mismas o con el aval de una SGR, existen muchas pymes que tienen trayectoria y buen concepto por lo que si realizan una emisión seguramente tendrán varios inversores interesados pero en cambio las que no son

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina. conocidas necesitan una garantía extra por ende las SGR son un mecanismo para facilitar las primeras incursiones en la Bolsa

Bolsa de Comercio de Buenos Aires

\$ 1.896 millones fue el financiamiento de las pymes en el mercado de capitales argentino, en Septiembre 2015.

90% Del total del financiamiento se realizó mediante Cheques de Pago Diferido.

El comportamiento de las pymes en el mercado de capitales argentino muestra un crecimiento muy pronunciado.

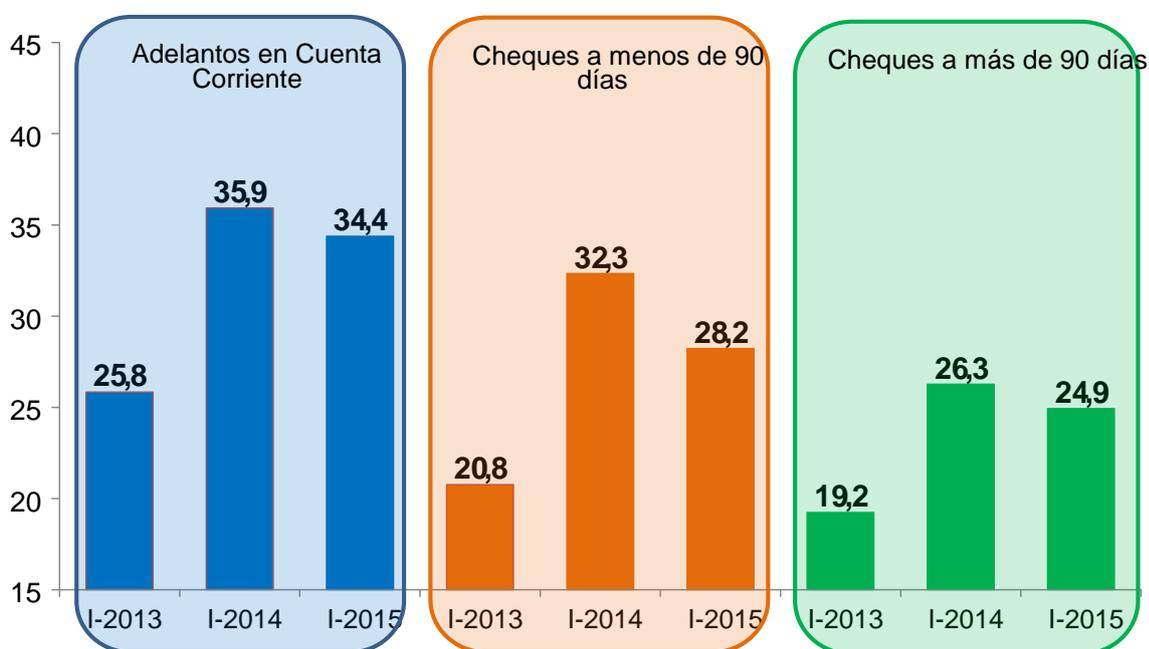
Ello se debe al instrumento más sencillo y difundido:

Los cheques de pago diferido; no obstante los instrumentos de financiamiento de mediano y largo plazo perdieron terreno, o nunca despegaron.

Estadísticas del financiamiento pyme en el Mercado de Capitales

Durante el primer semestre de 2015, las tasas de interés para financiamiento pyme se mostraron en niveles levemente inferiores a 2014, pero continúan siendo elevadas respecto a los niveles previos.

Evolución de tasas de interés para financiamiento pyme (1er. Semestre 2013, 2014 y 2015, en %)



Fuente: Departamento PyMI de la UIA en base a BCRA

Siguiendo la leve baja en la tasa de interés, los adelantos en cuenta corriente crecen desde abril

3.11.1 Cheque común - Cheque diferido

Definición:

Cheque común: Es una orden de pago a la vista a partir de su emisión.

Cheque diferido: Es una promesa de pago a cumplir en una fecha determinada dentro de los 360 días de su emisión.

Ambos instrumentos constituyen los medios de financiación más usados por las empresas Argentinas y por ser ampliamente conocidos, se encuentran regulados por la Ley 24.452.

Es importante señalar la flexibilización de las normas del BCRA respecto de los cheques rechazados, tanto por defectos formales de emisión o insuficiencia de fondos, han posibilitado que muchas empresas puedan seguir operando dentro del circuito bancario.

Ventajas:

1. Bajos costos de ingreso y gastos administrativos.
2. Mejor calidad de pago en cuanto a condiciones y plazos.
3. Liberarse de las líneas de crédito bancarias.
4. Permite negociar la tasa de descuento por el cobro anticipado de un valor y hacerse de los fondos en forma inmediata.

Existen dos modalidades de cheques diferidos:

a) Cheques diferidos Patrocinados.

La empresa libradora del cheque debe pedir autorización a la Bolsa para pagarles a sus proveedores por esta vía. Los beneficiarios de estos cheques pueden hacerlos líquidos a menor costo y con mayor agilidad, de allí que sean una excelente herramienta de financiación de capital de trabajo.

b) Cheques diferidos Avalados.

Consiste en negociar la cotización con el respaldo de una S.G.R., esto contribuye a reducir el riesgo de incobrabilidad para el inversor y por lo tanto la tasa de descuento.

El inversor cuenta con protección si el día del vencimiento del cheque viene rechazado, la SGR igual lo paga, después ésta irá contra la empresa libradora pero ya es problema de la SGR.

El rol de las SGR es fundamental al avalar los cheques diferidos, permite a las pymes evadir el obstáculo que enfrentan las mismas para obtener financiamiento bancario (la falta de garantías).

Evolución del Financiamiento empresario a pymes – Por Instrumento

Período	Obligaciones Negociables y Valores de Corto Plazo	Fideicomisos Financiero	Cheques de Pago Diferido	Total por Mes
Ago. - 2014	0	0	640.283.928	640.283.928
Sep. - 2014	15.000.000	42.475.550	800.026.732	857.502.282
Oct - 2014	19.250.000	100.000.000	630.385.646	649.635.646
Nov – 2014	32.787.500	0	484.941.457	617.728.957
Dic - 2014	11.000.000	0	498.161.163	509.161.163
Ene – 2015	0	0	429.732.530	429.723.530
Feb – 2015	10.000.000	0	327.000.842	337.000.842
Mar – 2015	8.050.000	0	404.410.060	412.460.060
Abr - 2015	4.000.000	0	402.723.405	406.723.405
May – 2015	7.500.000	0	452.087.180	459.587.180
Jun - 2015	0	0	787.689.094	787.689.094
Jul - 2015	0	0	875.018.418	875.018.418
Ago. – 2015	9.000.000	64.688.160	754.342.783	828.030.943
Sep. - 2015	15.000.000	50.600.435	1.831.199.852	1.896.800.287
TOTAL 2015	53.550.000	115.288.595	6.264.204.162	6.433.042.757
TOTAL 2014	114.337.500	266.499.370	5.716.200.744	6.097.037.614

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Cheques de pago Diferidos - Tasas ponderadas
Sistema Avalado

AVALADOS												
Período	0 a 30	31 a 60	61 a 90	91 a 120	121 a 150	151 a 180	181 a 210	211 a 240	241 a 270	271 a 300	301 a 330	331 a 360
Ago 2014	20,52	20,64	21,54	22,98	23,50	23,20	23,86	24,19	24,51	24,42	24,23	23,74
Sep. 2014	21,54	21,91	22,62	24,12	25,05	25,73	25,86	25,95	26,33	26,83	26,99	27,25
Oct 2014	21,42	21,53	22,01	23,38	24,14	24,64	25,02	25,21	25,44	25,79	25,75	25,93
Nov 2014	20,47	20,99	21,51	22,97	24,12	24,76	25,27	25,49	25,81	26,11	26,22	26,36
Dic 2014	21,93	22,75	23,46	24,59	25,35	25,82	26,06	26,49	26,71	26,84	26,80	26,85
Ene 2015	22,94	23,59	23,80	24,75	25,25	25,88	26,08	26,50	27,08	27,16	27,14	27,70
Feb 2015	23,89	24,64	25,55	26,24	26,70	26,66	27,38	27,60	28,15	28,61	29,52	28,65
Mar 2015	23,33	24,18	24,46	25,37	25,70	26,06	26,30	26,46	26,85	27,14	27,43	27,65
Abr 2015	23,21	23,65	24,21	24,55	24,97	25,35	25,50	25,63	25,75	25,92	26,31	26,48
May 2015	22,72	23,17	23,43	23,88	23,94	24,36	24,23	24,35	24,51	25,02	24,90	24,91
Jun 2015	18,09	18,07	18,31	18,44	18,72	18,43	19,04	19,61	19,37	19,50	19,19	18,95
Jul 2015	17,57	17,36	17,82	18,19	18,70	18,74	18,90	19,33	20,04	20,59	20,79	20,43
Ago. 2015	19,49	19,88	20,59	20,86	21,37	21,61	22,29	22,71	22,83	23,19	23,60	23,87
Sep. 2015	9,38	9,72	10,01	9,64	10,28	11,60	10,63	9,99	11,56	10,28	11,48	11,70
Tasa promedio Septiembre 2015							33,80 %					

Sistema Avalado

A diferencia del sistema patrocinado, creado para pymes de porte (medianas y empresas grandes), el sistema avalado es exclusivo para pymes o personas físicas.

En el sistema avalado la pyme negocia los cheques de su cartera con (clientes / terceros) a través de una sociedad de garantía recíproca (SGR).

Para negociar estos cheques a través de una SGR, la pyme deberá incorporarse como socio partícipe de la SGR. Una pyme puede estar asociada a varias SGR y negociar cheques con todas ellas. Las SGR deberán estar autorizadas por el mercado en el que operen.

Las pymes entregan a la SGR -para que éstas avalen- los cheques de pago diferido recibidos de terceros, o los propios según hayan acordado previamente con ésta. Luego son enviados al mercado para su posterior negociación.

De esta manera, ante cualquier dificultad de cobro del cheque, la SGR se transforma en el pagador, abonando el monto comprometido.

El agente con el cual se realiza la operación depositará en una cuenta comitente a nombre del beneficiario, los fondos resultantes de la negociación realizada en el mercado para su disposición.

La operatoria concluye con el vencimiento del plazo del cheque, momento en que el librador debe tener fondos suficientes a su orden y así cumplir con el pago del documento que tendrá como beneficiario al inversor.

Ventajas

Los cheques de pago diferido avalados constituyen una nueva alternativa de financiación que permite:

- *Negociar cheques propios y aquellos recibidos de terceros
- *Acceder a tasas convenientes, muy similares a las obtenidas por grandes empresas por contar con el aval de una SGR
- *Mantener tanto al librador como a la pyme beneficiada en el anonimato, ya que la que cotiza en el mercado es la SGR
- *Acercar a la empresa al mercado de capitales.

Cheques de pago diferido - Tasas ponderadas

Patrocinados								
Período	0 a 30	31 a 60	61a 90	91a 120	121a 150	151a 180	181a 210	211a 240
Ago. 2014	- 38,00	38,40	40,36	35,04	34,86			
Sep. 2014	- 36,90	36,30	36,98	36,74	36,14			
Oct 2014	- 38,00	41,60	38,96	38,10	40,20			
Nov-2014	39,00	41,00	37,26	42,03	40,98	43,50		
Dic 2014	- 40,00	41,45	38,08	37,54	36,50			
Ene-2015		44,27	39,17	38,88	44,42			
Feb-2015		38,00	39,89	38,16	45,41	42,00		
Mar-2015			41,75	39,23	38,51			
Abr 2015	- 40,00	40,00	35,01	35,86	37,74			
May 2015	- 42,00	--	46,00	36,12	33,58	45,00	45,00	
Jun-2015	37,00	--	--	37,12	36,18	41,81	40,71	
Jul 2015	-		32,50	32,79	33,09	39,32	40,44	40,50
Ago-2015	--	33,00	--	32,81	32,62	33,55	37,00	--
Sep. 2015	- --	33,00	--	34,00	33,87	33,68	--	--
Tasa promedio en agosto 2015 11,04%								

Sistema Patrocinado

Las sociedades comerciales legalmente constituidas, cooperativas, asociaciones civiles, mutuales o fundaciones pueden solicitar al mercado el listado de cheques de pago diferido propios (llamados cheques patrocinados).

Estos cheques solo se pueden emitir a efectos de liquidar facturas de proveedores de existencia real. Generalmente, dichos proveedores son informados al mercado. Esto significa que no pueden emitirse cheques de pago diferido patrocinado para negociar en el mercado que no representen el pago a un proveedor.

Una vez que la empresa se encuentra listada, envía los cheques a la Caja de Valores S.A., donde deberá presentarse el beneficiario de los documentos (proveedor de la empresa pyme) a fin de endosarlos a favor de esta entidad depositaria (de la misma manera que se realiza al depositar un cheque en un banco), para su exclusiva negociación posterior en el mercado.

El agente con el cual elija operar le depositará, en una cuenta comitente a nombre del beneficiario, los fondos resultantes de la negociación realizada en el mercado para su disposición.

La operatoria concluye con el vencimiento del plazo del cheque, momento en que el librador debe tener fondos suficientes a su orden y así cumplir con el pago del documento que tendrá como beneficiario al inversor.

Ventajas

Los cheques de pago diferido patrocinados son una excelente herramienta de financiación de capital de trabajo y permiten:

- * Generar mejores condiciones y plazos de pago, liberando así otras líneas de crédito;
- * Ofrecer a los beneficiarios descontarlos a un menor costo y con una mayor agilidad;
- * Brindar asistencia a pymes proveedoras, ayudando así a promover la empresa y fidelizar proveedores
- * Acceder al prestigio y reconocimiento de cotizar en el mercado de capitales.

Cheques de pago diferido (cont.) - Montos y cantidades negociadas

Período	Avalado		Patrocinado		Totales	
Mes	Montos	Cheques	Montos	Cheques	Montos	Cheques
Ago. 2014	630.641.133	6.316	9.642.795	154	640.283.928	6.470
Sep. 2014	790.514.865	8.075	9.511.867	146	800.026.732	8.221
Oct 2014	621.986.163	6.931	8.399.483	119	630.385.646	7.050
Nov 2014	474.474.485	5.436	10.466.972	135	484.941.457	5.571
Dic 2014	488.224.682	5.779	9.936.481	152	498.161.163	5.931
Ene 2015	419.154.475	4.849	10.578.055	156	429.732.530	5.005
Feb 2015	319.175.626	3.906	7.825.216	115	327.000.842	4.021
Mar 2015	389.752.770	5.018	14.657.290	199	404.410.060	5.217
Abr 2015	383.348.474	5.260	19.374.930	289	402.723.405	5.549
May 2015	439.357.788	5.093	12.729.392	177	452.087.180	5.270
Jun 2015	766.959.050	7.877	20.730.043	198	787.689.094	8.075
Jul 2015	862.597.470	8.093	12.420.948	157	875.018.418	8.250
Ago. 2015	739.014.764	6.681	15.328.019	191	754.342.783	6.872
Sep. – 2015	1.821.335.059	13.044	9.864.793	139	1.831.199.852	13.183
TOTAL 2015	6.140.695.476	59.821	123.508.686	1.621	6.264.204.162	61.442
TOTAL 2014	5.609.248.119	69.117	106.952.625	1.577	5.716.200.744	70.694

3.11.2 Fideicomisos Financieros

Con el objeto de crear un instrumento del mercado de capitales que permita el crédito a largo plazo, se da tipicidad y se regula el Fideicomiso Financiero.

Definición:

Los Fideicomisos son **entes que administran patrimonios independientes de los administradores**, regulados por su contrato de constitución y por la ley 24.441.

“Existe contrato de fideicomiso financiero cuando una empresa ("Fiduciante") le cede a otra entidad, por lo general una entidad financiera ("Fiduciario") la propiedad fiduciaria de bienes determinados que servirán para garantizar el pago de la deuda que emite el primero”.

Quien deberá ejercerla a favor de los titulares de Certificados de Participación en la propiedad de los bienes transmitidos o de titulares de títulos representativas de deuda (Beneficiarios), garantizados con dichos bienes y transmitidos a los fideicomisarios al cumplimiento de los plazos o condiciones previamente estipuladas.

Esta modalidad de Fideicomiso se caracteriza por la calidad del Fiduciario, la ley exige que se trate de una persona jurídica dotada de ciertos atributos de especialización y por la necesidad de que los beneficiarios sean titulares de ciertos títulos cuyos derechos estén respaldados en los bienes fideicomitados.

La mayoría de los Fideicomisos son de oferta pública, es decir, deben ser aprobados por la C.N.V. - Comisión Nacional de Valores que es el organismo que supervisa el Mercado de Capitales y tienen calificaciones de riesgo.

Ventaja impositiva de los Fideicomisos Financieros

Es que podrán deducir, en la determinación de la ganancia imponible por la ejecución fiduciaria en el impuesto a las ganancias, los gastos vinculados a su obtención y la utilidad que se prevea distribuir durante la existencia.

Principal Característica

Es que hay una transferencia del riesgo que tiene implicancias importantes en el costo del financiamiento para el fiduciante, principalmente si tiene problemas para ofrecer garantías.

Importancia

Es que constituye un instrumento que permite la Securitización del crédito con el objeto de movilizar el mercado de capitales y financiar la construcción de viviendas.

Los Títulos de Deuda garantizados por los bienes fideicomitados podrán ser emitidos por el Fiduciante, por el Fiduciario o terceros, según fuese el caso.

Tal situación permite la emisión de títulos de deuda por un tercero distinto del originante del activo y del fiduciario garantizados con bienes fideicomitados.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Los Certificados de Participación solo podrán ser emitidos por el Fiduciario Financiero.

*** Ventaja para el Fiduciante:**

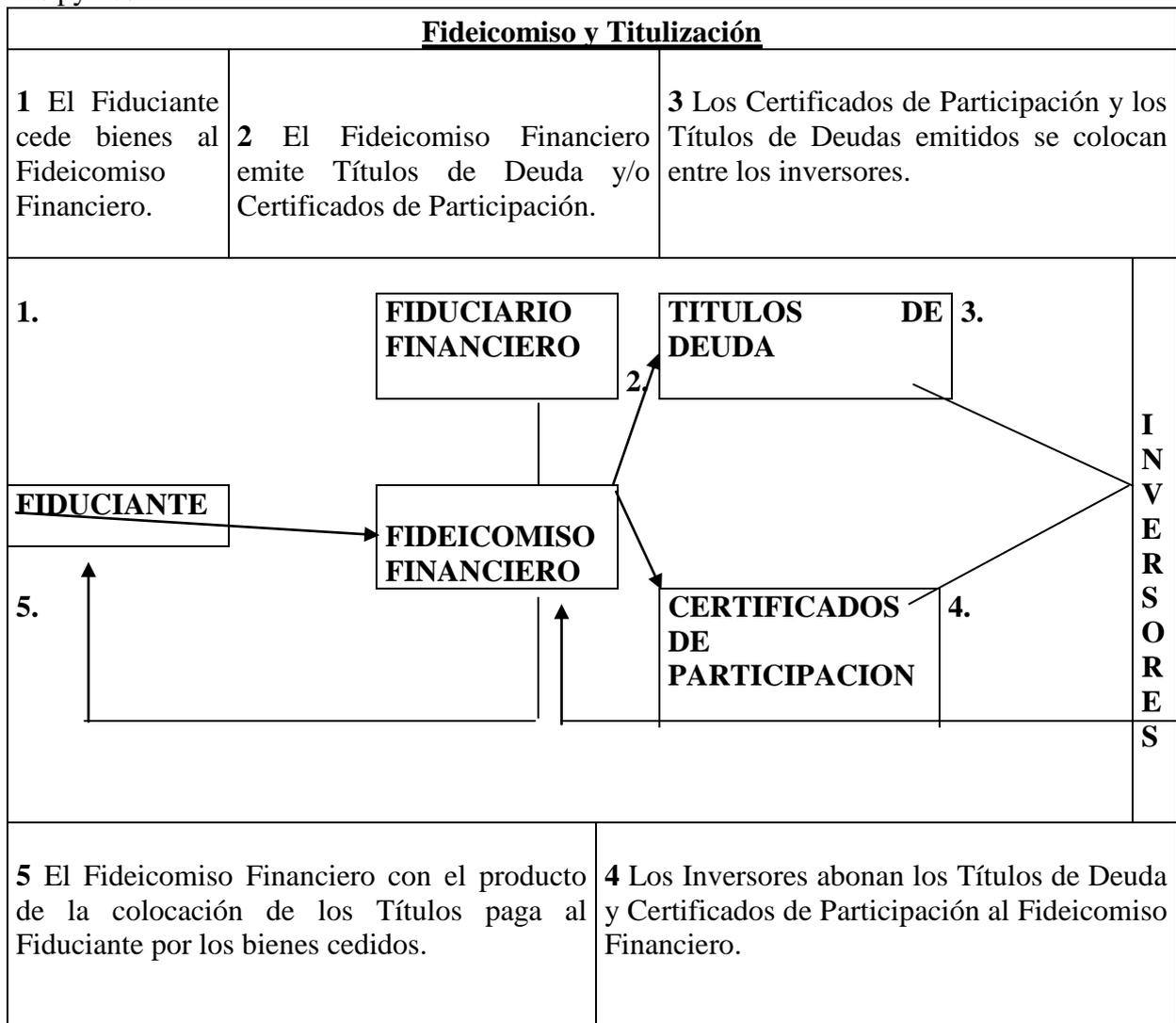
- 1) Aísla los activos en un patrimonio independiente.
- 2) Baja el costo de endeudamiento por disminución del riesgo.
- 3) Aumenta la transparencia del negocio por mayor control fiduciario
- 4) Posibilita una fuente de financiamiento para ciertas actividades económicas que por el riesgo que implican les resulta difícil obtener financiamiento de otro tipo (ej. Bancario).

*** Costo para el Fiduciante:**

- 1) Pago de la retribución por su gestión al fiduciario.
- 2) Pago de reembolso de gastos estipulados por contrato al fiduciario.
- 3) Gastos de escribanía por constitución de contratos y actas societarias.

Buena parte de los Fideicomisos Financieros son títulos de consumo, el dinero recaudado va a préstamos para compra de productos, por ejemplo electrodomésticos en tiendas como **Frávega, Garbarino**, etc... La deuda por los productos comprados es la única fuente de pago de estos títulos.

En la actualidad este instrumento a pesar de su existencia no es de los más usados por las pymes.



Fideicomisos financieros de fiduciantes pymes

Fideicomisos financieros colectivos								
Deno minaci ón	Sector	Fecha de coloca ción	Monto colocado	Vto.	Garan tía	Cant. de empr esas	Destino de los fondos	Provincias
Aval Rural XXII	Agropecuario	Sep. 2014	\$ 5.050.000	Oct 2015	S.G.R	60	Trigo, maíz, girasol, sorgo y soja.	Córdoba, Santa Fe, San Luis, Buenos Aires, Tucumán, Chaco, Santiago del Estero y Salta
Aval Rural XXIII	Agropecuario	Ago. 2015	\$ 7.093.000	Sep. 2016	S.G.R	42	Trigo, maíz, girasol, sorgo y soja.	Córdoba, Santa Fe, San Luis, Buenos Aires, Tucumán, Chaco, Santiago del Estero y Salta
Aval Rural XXIV	Agropecuario	Sep. 2015	\$ 5.465.000	Sep-2016	S.G.R	41	Trigo, maíz, girasol, sorgo y soja.	Córdoba, Santa Fe, San Luis, Buenos Aires, Tucumán, Chaco, Santiago del Estero y Salta
Cantidad de emisiones 2015	2				Cantidad de pymes 2015	83		
Total emitido 2015 (\$)	\$ 115.288.595				Total emitido 2015 (U\$s)	USD 12.558.000		
Cantidad de emisiones 2014	3				Cantidad de pymes 2014	219		
Total emitido 2014 (\$)	\$ 133.244.170				Total emitido 2014 (U\$s)	USD 16.382.893		

Conceptos de los fideicomisos financieros

Se trata de una herramienta financiera mediante la cual las pymes, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria.

Es el instrumento ideal para transformar activos ilíquidos en líquidos y su éxito en la historia del mercado de capitales de pymes se debe básicamente a la posibilidad de asociación de pymes sectoriales o regionales a efectos de bajar los costos fijos y disminuir —por dispersión— el riesgo.

Los bienes fideicomitados quedan exentos de la acción de acreedores, el inversor no se perjudica ante eventuales inconvenientes y la pyme y su balance quedan fuera del instrumento. De esta manera, aun teniendo dificultades, una empresa con buenos negocios proyectados puede ingresar al sistema.

El hecho de que los bienes fideicomitados queden separados del riesgo comercial de la empresa, hace que ésta pueda acceder a mejores calificaciones de riesgo y emitir títulos valores garantizando su pago con el flujo de fondos generado por esos activos específicos.

La mejor calificación de riesgo y las mejores garantías implican un menor costo de financiamiento para la emisora. Además, los costos para grupos de empresas son menores a los de una emisión individual.

El fideicomiso financiero es una herramienta muy útil para disminuir el riesgo y, como consecuencia, obtener financiamiento a un costo menor al de fuentes de fondos tradicionales.

Bienes fideicomitados

Los bienes fideicomitados pueden ser cualquier derecho o cosa que pertenezca a la empresa, siempre que sea transferible.

Fideicomisos financieros de fiduciantes pymes (cont.)

Denominación	Sector	Fecha de colocación	Moneda	Monto colocado	Vto.	Tasa de Corte
Granjas Ovoprot I	Agropecuario	2014	AR\$	100.000.000	may-2021	BADLAR + 6%
Cantidad de emisiones 2014					3	
Total emitido 2014					\$ 133.255.200	

FF Colectivos + FF Individuales			
Año	Total financiado a pymes	Cantidad de pymes financiadas	Cantidad de emisiones
Total 2015	\$ 115.288.595	83	2
Total 2014	\$ 266.499.370	222	6

3.11.3 Obligaciones Negociables

Definición:

Son títulos valores representativos de deuda, emitidos por empresas que necesitan financiación de corto, mediano o largo plazo.

Pueden ser colocadas entre el público inversor mediante su cotización y negociación en la Bolsa.

- **Las obligaciones negociables** son bonos privados que representan valores de deuda de la empresa que las emite (sociedades por acciones, cooperativas y asociaciones civiles). No implican participación societaria alguna y el inversor es un mero acreedor.

- **Las pequeñas y medianas empresas** pueden emitir estos valores negociables bajo un régimen simplificado de oferta pública y listado. Este sistema fue creado a efectos que las pymes accedan al financiamiento necesario para el desarrollo de sus actividades y proyectos, ya sea para la realización de inversiones o el refinanciamiento de deudas.

Muchas empresas recurren a estos bonos para ampliar capital, mejorar tecnología o implementar proyectos de investigación.

El monto máximo de una emisión de ON pyme no puede superar, al momento **\$15.000.000** (quince millones de pesos) por empresa.

Las emisoras pueden solicitar la autorización de listado de un programa de emisión a colocar en series sucesivas dentro del plazo máximo de dos años de otorgada aquélla. Se podrán colocar series sucesivas parciales siempre y cuando la suma total no exceda el tope de **\$ 15.000.000**.

La primera condición que debe cumplir una pyme para financiarse en la Bolsa es que trabaje en blanco

Llegar a la Bolsa es complicado pero permite además de buenas condiciones de financiamiento lograr cierta exposición pública difícil de alcanzar por otra vía (O sea es sinónimo de transparencia y de economía formal).

El respaldo jurídico de esta operatoria está contenido en las siguientes leyes 23.576, 23.962 y 24.435 sobre Obligaciones Negociables y la Ley 17.811 sobre Oferta Pública de Valores.

Características:

Existe un sujeto emisor que realiza a través del underwriter (asegurador) o por oferta publica el diseño y colocación de los títulos.

Interviene la Comisión Nacional de Valores analizando los antecedentes presentados por la empresa emisora y autorizando la aprobación para realizar oferta pública de ON. Para que ello ocurra deben participar dos Sociedades Calificadoras de Riesgos que deben emitir su calificación sobre la ON.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Garantías con las que pueden emitirse son:

- 1) **Flotante:** Avaladas con derechos reales sobre bienes muebles.
- 2) **Hipotecaria:** Avaladas con derechos reales sobre bienes inmuebles.
- 3) **Común:** Avaladas con el patrimonio de la empresa emisora.
- 4) **Otro tipo de Avals:** Cualquiera que se estipule. Ej. Flujos de fondos derivados de un contrato de servicios local o de exportación, etc.

Tipos de obligaciones que existen son:

1- **Simple:** Los tenedores tienen derecho al **cobro de los intereses y a la amortización** del capital nominal del bono.

El plazo mínimo de amortización no puede ser menor a 30 días; no existen plazos máximos.

2- **Convertibles:** El inversor tiene derecho a los beneficios del bono simple más una **opción de compra (call)** de acciones de la sociedad emisora, **que podrá ejercer o no** (exclusivas de las Sociedades por Acciones).

3- **Con Cláusula de Reembolso:** La cláusula call provisión **otorga al emisor la opción de comprar su propio instrumento** según un precio especificado antes del vencimiento establecido en el contrato.

Condiciones especiales de emisión de O.N. para pymes

Están incluidas aquellas compañías que reúnan las condiciones exigidas por la Resolución Ministerial M.E. N° 401/89 y sus modificaciones que soliciten su registro ante la CNV en los términos del decreto 1087/93.

Los títulos valores comprendidos en este régimen solo pueden ser adquiridos, por los inversores calificados (Estado Nacional, Provincias, Municipalidades y demás entes de derecho público, sociedades, agentes de bolsa, fondos comunes de inversión, personas físicas con domicilio en el país con patrimonio superior a 100.000, etc.).

Esto fue normado a los efectos de proteger al inversor poco profesionalizado y que desconoce este tipo de instrumentos.

El underwriter deberá controlar que el comprador reúna los requisitos de inversor calificado, establecidos por la CNV, como también que la suscripción no sea por valores nominales inferiores a los \$ 5.000 permitidos (siempre que la emisión no se encuentre garantizada en un 75% como mínimo por S.G.R. o se trate de emisiones efectuadas por empresas que cotizan en bolsa, en ambos casos no se requiere importe mínimo).

La emisión de O.N. de pymes está exceptuada del requisito de calificación obligatoria para tener oferta pública, no obstante su calificación permite mejores condiciones de emisión.

El objeto de los fondos debe ser para: Inversión en activos fijos, capital de trabajo o refinanciación de pasivos.

Están condicionadas las modalidades de emisión: no pueden ser convertibles en acciones y puede estar avalada por Sociedades de Garantía Recíproca.

Ventajas para las pymes que emiten las Obligaciones Negociables

- 1- Obtener financiamiento de inversores extranjeros, con libre entrada y salida del país de las ON, como también abonar los servicios de amortización y renta en otras plazas del exterior.
- 2- Cualquier empresa que cotice o no en Bolsa, puede hacer oferta pública de las ON lo que le permite la colocación de los títulos en el Mercado Bursátil o Extrabursátil.
- 3- La emisión de O.N. convertibles también le permite obtener un costo de financiación más abajo con una O.N. común, pues el inversor está adquiriendo el derecho a cobrar intereses – bono simple, más el derecho a comprar acciones a un precio estipulado en las condiciones de emisión (contrato de call), que puede ser menor que el de mercado.
- 4- Tienen acceso a financiación a tasas bajas.
- 5- Pueden fijar la amortización de acuerdo a su conveniencia: en forma bimestral, semestral, periodo de gracia, pago de intereses durante el primer periodo y luego amortización, etc.
- 6- El hecho de contar con una calificación por emitir O.N., indirectamente facilitará el acceso a otras fuentes de financiamiento.

Limitaciones para las pymes

- 1- En general las O.N. son adquiridas por inversores institucionales, quienes requieren que los instrumentos en los que invierten tengan una calificación de las sociedades calificadoras del riesgo.
El costo de estas calificaciones rondan los \$ 6.500 a \$ 8.000, por lo que no se diluyen en emisiones de deudas menores a los \$ 500.000.
- 2- El desconocimiento en muchos casos de esta operatoria por parte de las pymes, que estiman que la misma está reservada solo para las grandes empresas.

Costo

El costo total está conformado por:

- 1- Costo de Emisión: Dentro de este grupo ubicamos todos los costos correspondientes a la autorización, preparación de las láminas, comisiones del underwriter, publicidad, etc.
- 2- Costo de Financiación: El costo financiero dependerá de las condiciones macroeconómicas y del emisor.

Aquí es importante señalar, que los costos iniciales de emisión pueden ser onerosos pero hay que considerarlos dentro de una política de financiamiento para el largo plazo.

Es decir que hay costos que en las emisiones posteriores van a verse disminuidos. Ej. Publicidad e influir en el costo financiero.

Pues una empresa ya conocida en el mercado y con buenos antecedentes de pago de O.N. seguramente obtendrá mejor costo de financiación que otra no posee esas características.

Obligaciones negociables y valores de corto plazo de emisores pymes

Obligaciones negociables y valores de corto plazo						
Denominación	Sector	Fecha de colocación	Moneda	Monto colocado	Vto.	Tasa de corte de
Be Enterprises	Textil	26/09/14	AR\$	15.000.000	27/08/18	Badlar + 6,00%
Microlending S. A	Financiera	02/10/14	AR\$	15.000.000	02/10/17	Badlar + 6,44%
Sion S.A.	Comunicaciones	24/10/14	AR\$	4.250.000	24/10/17	Badlar + 6,00%
SBM Créditos S.A.	Financiera	14/11/14	AR\$	7.437.500	14/05/16	Badlar + 6,50%
Montever S.A.	Comercial	14/11/14	AR\$	15.000.000	14/05/18	Badlar + 7,00%
Phenix Leasing S.A.	Leasing	21/11/14	AR\$	10.350.000	21/11/16	Badlar + 4,00%
Construir S.A. – Serie III	Inmobiliaria	16/12/14	AR\$	11.000.000	20/12/17	Badlar + 12,00%
Emprendimiento Industrial Mediterráneo S.A.	Comercial	26/02/15	AR\$	10.000.000	26/02/18	22,10%
Decréditos S.A. – Serie IV	Financiera	18/03/15	AR\$	8.050.000	15/02/18	Badlar + 7,00%
Centro Card S.A. – Serie IV	Financiera	29/04/15	AR\$	4.000.000	27/09/18	Badlar + 5,00%
Sicom S.A. – Serie II	Financiera	11/05/15	AR\$	7.500.000	11/05/17	Badlar + 7,00%
Actual S.A. – Serie IV	Financiera	05/08/15	AR\$	5.000.000	26/11/18	31,50%
Algabo S.A. – Serie I	Comercial	25/08/15	AR\$	9.000.000	27/08/16	Badlar + 6,00%/6,40%
Vetanco S.A.	Comercial	30/09/15	AR\$	15.000.000	30/09/18	
Total emitido 2015	\$ 58.550.000			USD 6.457.154		AR\$
Total emitido 2014	\$ 114.337.500			USD 13.772.441		AR\$

3.12 Alternativas de financiamiento en función de entidades bancarias

3.12.1 Entidades Financieras

En la Argentina existen distintos planes de ayuda financiera para empresas pymes nombraremos algunas instituciones que intervienen en el fondeo de los programas:

La Unión Industrial Argentina, informa el listado de entidades financieras bancarias operando actualmente con la línea de crédito BCRA 5380 orientada a pequeñas y medianas empresas (según inciso 2.3 de la comunicación).

LISTADO DE ENTIDADES FINANCIERAS OPERANDO LA LINEA DE CRÉDITO BCRA 5380 PARA INVERSION PRODUCTIVA / AMPLIACION EFECTIVO MINIMO	
1. BANCO DE LA NACION ARGENTINA	16. BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.
2. CITIBANK N.A.	17. BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES STANDARD BANK ARGENTINA S.A.
3. BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA S.A.	18. BBVA BANCO FRANCÉS S.A.
4. BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES	19. BANCO SUPERVIELLE S.A.
5. BANCO HIPOTECARIO S.A.	20. BANCO PATAGONIA S.A.
6. BANCO DEL TUCUMAN S.A.	21. BANCO DE SAN JUAN S.A.
7. BANCO SANTANDER RIO S.A.	22. BANCO MUNICIPAL DE ROSARIO
8. BANCO DE SANTA CRUZ, S.A.	23. BANCO DEL CHUBUT S.A.
9. BANCO DE CORRIENTES S.A.	24. BANCO DE LA PAMPA SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA
10. HSBC BANK ARGENTINA S.A.	25. BANCO PROVINCIA DEL NEUQUEN S.A.
11. BANCO ITAU ARGENTINA S.A.	26. BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO
12. BANCO MACRO S.A.	27. BANCO PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO,
13. NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.	28. NUEVO BANCO DE LA RIOJA S.A.
14. BANCO DE SANTIAGO DEL ESTERO S.A.	29. BANCO DE FORMOSA S.A.
15. NUEVO BANCO DE ENTRE RÍOS S.A.	30. NUEVO BANCO DE SANTA FE S.A.

3.12.1.1 Costo con entidades bancarias KD

Recuerden que todo componente de la estructura financiera tiene un costo pues representan un capital y éste tiene un valor en el tiempo. Pues bien, el costo de obligaciones contraídas con las entidades bancarias es igual a:

KD: Representa la tasa de interés

KD (1– T) donde **T** es igual a la tasa de impuesto a los intereses.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que en materia de evaluación financiera se debe trabajar con tasas efectivas. En el estudio de la ESTRUCTURA DE CAPITAL se mencionó que los intereses producto de la deuda eran deducibles de impuestos y con un ejemplo se explicaba el efecto sobre los flujos de efectivo.

Por lo tanto se debe tener en cuenta que esa es la razón por la cual se tomará el costo después de impuestos.

Ejemplo, ¿cuál es el costo de la deuda para un crédito bancario que tiene una tasa efectiva anual del 18% con una tasa impositiva del 30%?

$$\mathbf{KD (1 - T) = 0.18 (1 - 0.30) = 0.126 = 12.6\%}$$

Este 12.6% sería el costo de las NUEVAS DEUDAS y su aplicación se daría en el momento de realizar decisiones de presupuesto de capital o nuevas alternativas de inversión.

Financiamientos Bancarios, Privados y Estatales

Un crédito bancario es la primera fuente de financiación en la que suelen pensar los emprendedores a la hora de conseguir fondos.

Cuestiones a considerar al pedir un préstamo

Plazo: El plazo del préstamo influirá en el monto de las cuotas y en las tasas de interés. Típicamente, a mayor plazo, mayor será la tasa nominal que deberá afrontar el emprendedor.

Monto: Antes de pedir el crédito, el emprendedor debería confeccionar un presupuesto financiero para saber cuál puede ser el monto máximo de las cuotas a afrontar.

Tasa: Hay que conocer la tasa y tener en cuenta que los costos involucrados en el préstamo la encarecen. El costo que efectivamente se paga por un crédito es el costo financiero total y es afectado por el IVA, seguro de vida y los gastos de otorgamiento.

Modalidades de Devolución: La devolución de un crédito bancario puede hacerse de acuerdo con los siguientes “sistemas de amortización de deudas: francés, alemán o americano”.

Para el emprendedor o la pyme, la elección del sistema francés, alemán o norteamericano dependerá de sus expectativas de generación futura de flujos de fondos y de la etapa en la que se encuentre la empresa.

3.12.1.2 Comparativo entre los distintos sistemas de amortización

3.12.1.2.1 Sistema de Amortización Francés

Es el sistema más utilizado por la mayoría de los bancos, que se caracteriza porque prorratea la tasa entre todas las cuotas y por la facilidad en el cálculo de las mismas.

Pero también por la recuperación de la flexibilidad financiera del deudor a medida que va cancelando el préstamo.

De esta forma, la cuota debería ser igual todos los meses, desde la primera hasta la última (Por este sistema, en las cuotas iniciales lo que se paga son fundamentalmente intereses).

Características:

1. Cuota pura total constante.
2. Cuota de amortización de capital creciente.
3. Cuota de interés decreciente (el interés es sobre saldo del periodo anterior).

Ejemplo:

Se obtiene un préstamo de \$1.000 a amortizar en 4 períodos al 10% de interés ($i=0,10$).

Periodo	Cuota	Interés	Amortiz. Periodo	Amortiz. Total	Saldo
0					1.000
1	315,47 -	100 =	215,47	215,47	784,53
2	315,47 -	78,45 =	237,02	452,49	547,51
3	315,47 -	54,75 =	260,72	713,21	286,79
4	315,47 -	28,68 =	286,79	1.000	-

Calculo de la Cuota

$\text{Cuota} = 1.000 * [1 - (1+0,10)^{-4} / 0,10]^{-1} = \mathbf{315,47}$
--

3.12.1.2.2 Sistema de Amortización Alemán

Este sistema no es aconsejable en el caso de nuevas empresas, ya que requiere un desembolso mayor al principio de la vida del proyecto, que es justamente cuando más se necesitan los fondos.

Características:

1. Cuotas totales decrecientes (Así la primera cuota es mayor que las demás)
2. Cuotas de cancelación de capital constantes.
3. En cada pago se destina una parte a los intereses. (Cuota de interés son decrecientes, sobre saldo periodo anterior).
4. En cada pago se amortiza una parte del capital. (Cuota de amortización de capital es constante).

El sistema Alemán resulta más seguro ante la eventualidad de una devaluación o una suba fuerte de la tasa de interés (si el crédito no es a tasa fija en pesos).

Ejemplo:

Se obtiene un préstamo de \$1.000 a amortizar en 4 períodos al 10% de interés ($i=0,10$).

Periodo	Cuota	Interés	Amortiz. Periodo	Amortiz. Total	Saldo
0					1.000
1	350 -	100 =	250	250	750
2	325 -	75 =	250	500	500
3	300 -	50 =	250	750	250
4	275 -	25 =	250	1.000	-

Calculo de la Amortización

Amortización = Valor Préstamo / Cantidad de Cuotas = $1.000 / 4 = \mathbf{250}$

3.12.1.2.3 Sistema de Amortización Americano

Cada cuota cancela únicamente intereses hasta la última, donde se cancela todo el capital.

Características:

1. Cuotas Totales Constantes (iguales a la cuota de interés)
2. Última cuota, se cancela el interés y el capital.
3. El capital se amortiza al final del préstamo.

Ejemplo:

Se obtiene un préstamo de \$1.000 a amortizar en 4 períodos al 10% de interés ($i=0,10$).

Periodo	Cuota	Interés	Amortiz. Periodo	Amortiz. Total	Saldo
0					1.000
1	100	100	-	-	1.000
2	100	100	-	-	1.000
3	100	100	-	-	1.000
4	1.100	100	1.000	1.000	-

3.12.1.2.4 Cuadro comparativo y explicativo

	SISTEMA FRANCES	SISTEMA ALEMAN	SISTEMA AMERICANO
Cuotas Totales	Constantes	Decrecientes	Constantes hasta la última en la que se amortiza el capital
Monto de la Primera Cuota	Mediano	Alto	Bajo
Recuperación de la Flexibilidad Financiera	A medida que se cancelan cuotas del crédito	A medida que se cancelan cuotas del crédito	En la cancelación total del crédito
Cuándo Conviene	El emprendedor no tiene proyectado hacer una cancelación anticipada	El emprendedor tiene proyectado hacer una cancelación anticipada	El emprendedor espera una alta suma de dinero al final del periodo de crédito.

3.12.2 Líneas de crédito del BNA para pymes

INVERSIÓN PRODUCTIVA B.C.R.A. COM. A 5771

LINEA Reg. N° 400 Financiamiento de Inversión de Actividad Productiva para la pyme Reglamentación N° 400 y sus condiciones especiales

Usuario: pymes bajo cualquier forma societaria o unipersonal de todos los sectores económicos cuya producción de bienes y servicios estén destinados al mercado interno o a la exportación.

Notas:

(1). Cuando el destino sea inversión para riego se deberá portar un informe técnico de desarrollo hídrico del lugar donde se prevé la inversión, debiendo resultar del mismo que este aspecto no constituya una limitante para el objeto propuesto.

(2). Adicionalmente, se bonificará la tasa de interés en 0,50 p.p.a. a aquellos destinos susceptibles de ser cubierto por seguro multiclimático agrícola de Nación Seguros S.A.

(3). Rubros:

Piscicultura. Industria Manufacturera. Construcción. Electricidad, Gas y Agua. Servicio de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones. Comercio al por Mayor y al por Menor, Reparación de Vehículos Automotores, Motocicletas, Efectos Personales y Enseres Domésticos. Servicios Informáticos y Actividades Conexas. Enseñanza. Servicios Sociales y de Salud. Eliminación de Desperdicios y Aguas Residuales, Servicios de Saneamiento y Servicios Similares. Servicios de Esparcimiento, Culturales y Deportivos. Investigación y Desarrollo. Producción Avícola o Porcina (se admiten dichas actividades, únicamente cuando el destino sea Capital de Trabajo, no se contemplan otros destinos de financiamiento.)

(4).

SECTOR	Industrial	Comercio	Servicio	Construcción	Agropecuario
Promedio de Facturación últimos tres años	\$82.200.000	\$111.900.000	\$28.300.000	\$37.700.000	\$24.300.000

DESTINO

1) Adquisición de bienes de capital de origen nacional, nuevo o usado.

Vehículos de tracción para transporte de carga producidos en el país. No se financiarán en Gral., vehículos de tracción para transporte de carga importados, ni chasis para ómnibus o micro ómnibus para transporte de pasajeros, cualquiera será su tipo y origen.

Se financia vehículos de arrastre y carrocerías para vehículos de pasajeros fabricados en el país.

Los bienes de capital que se podrán financiar sin verificar su procedencia, informados por el Ministerio de Industria como bienes de producción nacional, se encuentran en: ANEXO I Remolques, ANEXO II Maquinarias, ANEXO III Colectivos, ANEXO IV Camiones

2) Adquisición de bienes de capitales extranjeros. Incluidos rodados y maquinarias agrícolas, nuevas o usadas, nacionalizadas cuando no exista oferta local.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3) Instalación, montaje y accesorios.

4) Otras inversiones

4.a) Otras inversiones en general de nacionales.

4.b) Otras inversiones en general de origen extranjeras (adquiridos en plaza ya nacionalizados).

5) Capital de trabajo incremental derivado de la inversión que se realice.

6) No se financiara Recomposición Capital de Trabajo.

7) Gasto de Evolución – Capital de trabajo

8) No se financiara Importación de bienes de capital de origen extranjero.

PLAZO

I) Capital de Trabajo y Gastos de evolución Hasta 1 año

Cuando registre garantía con fianzas de SGR o con garantía de tipo A: Hasta 3 años.

II) Restantes destinos: Hasta 10 años

INTERES

Para los destinos 1); 2); 3); 4a) y 4b) Para los primeros 3 años: tasa fija 17,50% TNA, a partir del 4° año tasa variable. Para el destino 5) y 7) Tasa fija 23% TNA. Para dichos destinos, en caso de contar como garantía con una fianza emitida por SGR o por Fondo de Garantía: El 1er año se percibirá una Tasa Fija 23% TNA. A partir del 2° año Tasa Activa de Cartera General con sus oscilaciones a través del tiempo.

Para financiación de proyectos de inversión

Tasa Nominal Anual fija del 17,50% los primeros 3 años. A partir del 4° año y hasta el final del plazo tasa de interés variable, aplicándose BADLAR total en pesos más un margen fijo de 1,5 p.p.a. **CFT: 21,47%** expresado en TEA.

Para Capital de Trabajo

Tasa Nominal Anual fija del 19% los primeros 3 años. A partir del 4° año y hasta el final del plazo tasa de interés variable, aplicándose BADLAR total en pesos más un margen fijo de 1,5 p.p.a. **CFT: 23,08%** expresado en TEA.

El C.F.T. Costo Financiero Total

Fue calculado en base a un préstamo a una pyme por \$ 100.000 a 5 años de plazo, amortización y pago de intereses mensuales, sin período de gracia, Sistema Alemán, con garantía hipotecaria que no requiere seguro y sin seguro de vida (por ser empresa); **incluye intereses, costo de administración de préstamo y gastos de tasación.**

Otorgamiento sujeto a aprobación crediticia y conforme términos y condiciones de contratación del Banco de la Nación Argentina, debiendo cumplir con los requisitos y condiciones dispuestos en la Comunicación "A" 5681 y complementarias del BCRA.

LINEA Reg. N° 400 2 Créditos con tasa de interés bonificada a cargo de empresas

DESTINO Adquisición de maquinaria nueva fabricada en el país

PLAZO Hasta 5 años

INTERES Primeros 3 años: tasa fija 15% TNA, a partir del 4° año tasa variable.

OBSERVACION Tasa de Interés (2).

LINEA Reg. N° 400 23 Para la Adquisición de Galpones

DESTINO Construcción y adquisición de Galpones nuevos para uso agrario e industrial.

PLAZO Hasta 15 años

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

INTERES Primeros 3 años: tasa fija **17,50% TNA**, a partir del 4° año tasa variable

OBSERVACION Tasa de Interés:(2) Monto Máximo: Hasta **\$1.500.000**

LINEA Reg. N° 400 31 Condiciones Especiales para la Provincia de Mendoza

DESTINO

1) Adquisición de bienes de capital de origen nacional nuevos o usados.

-Vehículos de tracción para transporte de carga producidos en el país.

-No se financiarán en gral., vehículos de tracción para transporte de carga importados, ni chasis para ómnibus o micro ómnibus para transporte de pasajeros, cualquiera será su tipo y origen, excepto los incluidos en el ANEXO III.

-Se financia vehículos de arrastre y carrocerías para vehículos de pasajeros fabricados en el país.

Los bienes de capital que se podrán financiar sin verificar su procedencia, informados por el Ministerio de Industria como bienes de producción nacional, se encuentran en:

ANEXO I Remolques, ANEXO II Maquinarias, ANEXO III Colectivos, ANEXO IV Camiones

2) Adquisición de bienes de capitales extranjeros, incluidos rodados y maquinarias agrícolas nuevos o usados nacionalizados cuando no exista oferta local.

3) Instalación, montaje y accesorios

4) a. Otras inversiones en general de nacionales

4) b. Otras inversiones en general de origen extranjeras cuando no exista oferta local

5) Capital de trabajo incremental derivado de la inversión que se realice.

6) No se Financiera Reconstrucción Capital de Trabajo

7) Gasto de Evolución – Capital de trabajo

8) No se Financiera Importación de bienes de capital de origen extranjero.

9) Verificar la existencia de destinos no financiables, por la Regl. 400 Línea Base y por esta Condiciones Especiales.

PLAZO

I) Capital de Trabajo: Hasta 1 año

Cuando registre garantía con fianzas de una SGR o fondos de garantías, con garantía de tipo

A: Hasta 3 años

II) Restantes Destinos: Hasta 10 años

INTERES

Para los destinos 1); 2); 3); 4a) y 4b) los primeros 3 años: tasa fija 17,50% TNA, a partir del 4° año tasa variable. Para el destino 5) y 7) Tasa fija 23% TNA.

En caso de contar como garantía con una fianza emitida por SGR o por un Fondo de Garantía:

El 1er año Tasa Fija 23% TNA. A partir del 2do año Tasa Activa de Cartera General con sus oscilaciones a través del tiempo.

OBSERVACION

Tasa de Interés: La Administradora subsidiará en 3 p.p.a. la tasa para préstamos inferior a **\$6.000.000**.

Para préstamos superior a **\$6.000.000**, la Administradora se reserva la facultad de bonificar hasta 3 p.p.a., siempre que el proyecto sea declarado de interés provincial por el Gobierno Provincial.

Para todos los casos, la bonificación por parte de la Administradora es para los primeros 5 años del préstamo.(2)

Usuario: pymes que desarrollen su actividad en la Provincia de Mendoza, de todos los sectores económicos. Deberá contar con la Resolución aprobatoria que emite la Administradora Provincial del Fondo, con anterioridad a la aprobación del crédito que será comunicada formalmente al Banco por la Administradora.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

LINEA Reg. N° 400 39 Financiamiento del Sector Cooperativo y pymes de las Telecomunicaciones

DESTINO

Financiamiento de proyectos de inversión con dictamen favorable de la Comisión Nacional de Comunicaciones, destinados a la creación de nuevas redes, sustitución y/o ampliación y/o mejoras de las mismas, que cumplen con los requisitos de calidad exigibles para la prestación de los servicios de telecomunicaciones según la normativa vigente.

Constituidos con bienes de fabricación nacional o importados, cuando no exista oferta local.

PLAZO Hasta 10 años

INTERES Primeros 3 años: tasa fija **17,50% TNA**, a partir del 4° año tasa variable

OBSERVACION

Usuarios: Cooperativas y pymes que cuenten con Licencia Única de Servicios de Telecomunicaciones y que posean un proyecto de inversión con dictamen favorable de la Comisión Nacional de Comunicaciones.

Monto Máximo Por Usuario: Hasta **\$5.000.000**

LINEA Reg. N° 400 40 Financiamiento de Gastos de Evolución de la Actividad Vitícola y otras Actividades Industriales para la Provincia de La Rioja – Campaña 2015

DESTINO Financiación de gastos de evolución de vid, olivos y/u otras actividades industriales

PLAZO Hasta 6 meses

INTERES Tasa fija 23% TNA

OBSERVACION

Usuarios: Micro, pequeños y medianos productores, cooperativas agropecuarias y/o empresas agroindustriales, que desarrollen actividades vitícolas, olivícolas y/u otras actividades industriales en la Provincia de La Rioja, que presenten un certificado de elegibilidad otorgados por la Provincia.

LINEA Reg. N° 400 41 Actividades diversas con tasa bonificada a cargo de la Sepyme Tramo III

DESTINO

- a) Adquisición de Bienes de Capital nuevos de origen nacional
- b) Adquisición de Bienes de Capital nuevos de origen extranjero nacionalizado y que no existan sustituto de origen nacional. Excluido rodados.
- c) Construcción, instalaciones, otros equipos, tecnología y proyectos de inversión y otros destinos de financiación.
- d) Capital de Trabajo
- e) Verificar la existencia de DESTINOS no financiables.

PLAZO

Para a), b) y c): Hasta 5 años, Para d): 1 año.

Cuando registre garantía con fianzas de SGR o fondos de garantías, con garantía de tipo A: Hasta 3 años.

INTERES

Para a); b); c) los primeros 3 años: tasa fija 17,50% TNA, a partir del 4° año tasa variable. Para d) Tasa fija 23% TNA.

Para dichos destinos, en caso de contar como garantía con una fianza emitida por SGR o por Fondo de Garantía: El 1er año Tasa Fija 23% TNA, a partir del 2do año Tasa Activa de Cartera General con sus oscilaciones a través del tiempo (4).

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

OBSERVACION

Usuarios: pymes bajo cualquier forma societaria o unipersonal, de los sectores industriales, comerciales, agropecuarios, de construcción y de servicios destinados al mercado interno o a la exportación y que desarrollen actividades en los rubros indicados en punto (3).

Están incluidas las Cooperativas, cuando no superen la facturación límite prevista en punto (4)

Deberán estar conformadas por pymes, sus miembros no se encuentren vinculados ni controlados por una empresa que no sea pyme y que no sean cooperativas de servicio.

Se excluyen: Empresas de act. financiera y servicios para la práctica deportiva y de entretenimiento (3)

Tasa de Interés: La Secretaria bonificará de 4 p.p.a., cuando los usuarios registren un valor de vta. Anual promedio de los último tres estados contables o información contable excluido el IVA e impuestos internos deducido hasta el 50% del valor de las Exportaciones y que no supere los valores en el cuadro punto (4)

Además, la Secretaría bonificará 1 p.p.a. adicional cuando presenten garantías de S.G.R. y/o Fondos de Garantía.

Monto Máximo Por Usuario: Para los destinos a), b) y c): En conjunto **Hasta \$5.000.000.-**
Para destino d): **Hasta \$1.000.000.-**

LINEA Reg. N° 400 42 Condiciones Especiales para Empresas Exhibidores Cinematográficas Registradas en el INCAA

DESTINO

1. Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional.
2. Adquisición de bienes de capital nuevos de origen extranjero que ya se encuentren nacionalizados.

Todos aquellos bienes importados incluidos en el certificado de elegibilidad emitido por el Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (INCAA) podrán ser financiados, sin la necesidad de realizar mayores verificaciones en cuanto a la existencia o no de similares de fabricación nacional, toda vez que el INCAA es la máxima autoridad en materia audiovisual del país.

3. Construcción, Instalaciones, Otros equipos, Tecnología, Proyectos de Inversión y otros destinos de financiación.

4. Otras inversiones en general nacionales, consideradas con sentido amplio.

PLAZO Hasta 10 años

INTERES Esquema combinado: Para los destinos 1); 2); 3); 4a) y 4b). Para los primeros 3 años: **tasa fija 17,50% TNA**, a partir del 4° año tasa variable.

OBSERVACION

Usuarios: pymes bajo cualquier forma societaria o unipersonal exhibidores cinematográficas registradas en el Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (INCAA) que presenten un Certificado de Elegibilidad emitido por dicho Instituto.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

LINEA Reg. N° 400 43 Programa de Financiamiento para la ampliación y renovación de Flota

DESTINO

1- Adquisición de unidades de transporte automotor de carga, nuevas, 0 Km., incluyendo chasis de camiones y remolques (acoplados y semi acoplados), todos de producción nacional.

2- Adquisición de unidades de transporte automotor de carga, usadas, de cualquier origen, Categorías N2 y N3 incluyendo solamente camiones de entre 3 años y hasta 10 años calendarios de antigüedad.

No se financiará remolques (acoplados o semi acoplados) usados.

3- Adquisición de vehículos para transporte automotor de pasajeros: de media y larga distancia, de carácter provincial y nacional, nuevos, 0KM, categoría M3.

4- Adquisición de maquinaria Agrícola, nuevos, 0KM, de producción nacional.

5- Adquisición de maquinaria Vial, nuevas, 0KM, de producción nacional.

6. Aeronaves pulverizadores para uso agrícola.

7. Adquisición de tractores agrícolas, nuevos, 0KM, de producción nacional

PLAZO

Unidades nuevas: hasta 60 meses.

Unidades usadas: hasta 36 meses.

INTERES

Primeros 3 años: tasa fija **17,50% TNA**, a partir del 4° año tasa variable.

OBSERVACION

Usuarios: pymes (bajo cualquier forma societaria o unipersonal) de todos los sectores económicos (agropecuarios, industriales, comercio, turismo, transporte, minería, pesca, de servicios, salud, etc.). En caso de usuarios cuya actividad sea de transporte de pasajeros y adquieran unidades de transporte de pasajeros, quedan incluidos solamente aquellos que brinden prestaciones de media y larga distancia en jurisdicción nacional y/o provincial.

LINEA Reg. N° 400 44 Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales Públicos, Privados o Mixtos con tasa bonificada por la Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional Tramo II

DESTINO

Inversiones, incluidas la adquisición de bienes de capital nacional o extranjero en el caso que no existan sustitutos de producción nacional (1)

PLAZO Hasta 60 meses

INTERES Primeros 3 años: tasa fija **17,50% TNA**. A partir del 4° año tasa variable.

LA SECRETARÍA bonificará por un plazo total de 5 años la tasa de interés conforme el siguiente esquema: Hasta 36 meses: Bonificará 5 ppa. Adicionalmente, bonificará 1 ppa a operaciones que cuenten con garantías emitidas por SGR y/o Fondos de Garantía.

De 37 a 60 meses: La Secretaría bonificará sobre la tasa de interés variable que aplique el banco, los puntos porcentuales anuales que sean necesarios para que la pyme pague una tasa de interés igual a la tasa de interés abonada durante los primeros 36 meses.(2)

OBSERVACION

Usuarios: pymes, bajo cualquier forma societaria o unipersonal, de los sectores Industria y Servicios, cuya producción, de bienes y/o servicios, esté destinada al mercado interno o a la exportación.

Monto: Hasta \$5.000.000

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

LINEA Reg. N° 400 45 Financiamiento del Sector Lechero Tramo III

DESTINO

Inversiones con criterio amplio, capital de trabajo y gastos de evolución.

PLAZO

Inversiones: Hasta 5 años

Capital de trabajo y gastos de evolución: Hasta 24 meses

INTERES

Regirá la tasa de la LÍNEA según destino y región.

La bonificación de tasa se aplicará hasta un monto máximo total de crédito de \$ 2.500.000 por usuario, incluyendo el monto de crédito destinado para capital de trabajo.

Los montos que excedan los indicados precedentemente no estarán beneficiados por subsidio de tasa del MINISTERIO.

OBSERVACION

Usuarios: Productores lecheros, pymes, de todo el país y bajo cualquier forma societaria o unipersonal, cuya actividad principal sea la producción lechera con una facturación mensual por venta de leche de hasta \$ 300.000

Que cuenten con un informe técnico de elegibilidad, emitido por el MINISTERIO.

Monto: hasta \$ 2.500.000.

Capital de trabajo y gastos de evolución: “El monto será determinado en base al valor de la producción promedio mensual de los últimos 12 meses del productor por venta de leche”.

Dicho promedio será el monto máximo que podrá alcanzar el productor para este destino, sin exceder en ningún caso la suma de \$ 300.000.

DESCUBIERTOS Y DESCUENTO DE DOCUMENTOS

LINEA Reg. N° 234 Descubiertos en Cuenta Corriente con Garantía Hipotecaria

USUARIO Empresas bajo cualquier forma societaria o unipersonal

DESTINO Otorgamiento de un límite para descubiertos en cuenta corriente con garantía hipotecaria

PLAZO Límite por 7 años a partir de la constitución de la hipoteca

INTERES Tasa determinada por Finanzas

LINEA Reg. N° 244 Límites para Descubierta en Cuenta Corriente con Acuerdo

USUARIO Empresas de reconocida solvencia moral y patrimonial cuyas actividades y negocios justifiquen esta asistencia y que las mismas, respalden las operaciones.

PLAZO Hasta 180 días

INTERES Tasa determinada por Finanzas

LINEA Reg. N° 245 Descuento de Cheques de Pago Diferido

USUARIO Personas físicas o jurídicas

DESTINO Descontar cheques de pago diferido emitidos conforme a las leyes N° 24.452 y N° 24.760

PLAZO Hasta 180 días

INTERES Tasa de Interés adelantada equivalente a la Tasa Activa de Cartera General con sus oscilaciones a través del tiempo.

OBSERVACION Proporción del Apoyo FC: 100% del importe neto, CH: sin aval: 100% del monto presentado, P: hasta el 100% del monto presentado

Reg. N° 245_02 Condiciones Especiales para la Provincia de Catamarca

Reg. N° 245_03 Condiciones Especiales para la Línea de Créditos para la Inversión Productiva.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

LINEA Reg. N° 276 Operatoria Factoring

USUARIO Personas jurídicas bajo cualquier forma societaria o unipersonal

DESTINO Descuento de Instrumentos de créditos a través de Nación Factoring.

PLAZO Hasta 180 días, dependiendo de la operatoria

INTERES

A En las cesiones de facturas simples: Se aplicará tasa adelantada correspondiente a la tasa efectiva mensual vencida vigente al momento de la operación.

B Otros Documentos: Se aplicará tasa adelantada correspondiente a la tasa efectiva mensual vencida con reajuste de intereses en casos de variaciones.

Cesión global de instrumentos: se aplicará tasa efectiva mensual vencida con sus oscilaciones a través del tiempo.

INVERSIONES Y/O CAPITAL DE TRABAJO

LINEA Reg. N° 43 A Créditos Empresas para Capital de Trabajo e Inversiones

USUARIO Empresa de todos los sectores económicos

DESTINO

a) Capital de Trabajo y Gastos de Evolución.

b) Inversiones en General

Adquisición de bienes de capital de origen nacional nuevos o usados.

Adquisición de bienes de capital de origen extranjero para aquellos casos en que no haya producción nacional, adquiridos en plaza ya nacionalizados nuevos ó usados

Otras inversiones en gral.

Compra de locales comerciales, vehículos automotores nuevos, de carga liviana, pesada y pick up, excepto automóviles.

Instalación y/o montaje y accesorios, requerida para la puesta en marcha de los bienes de capital financiados.

Se financia vehículos de tracción para transporte de carga nuevos fabricados en el país y de procedencia MERCOSUR. (2)

PLAZO

Destino Capital de Trabajo y Gastos de Evolución: Hasta 1 año

Destino Inversiones en general: Vehículos automotores nuevos, de carga y pick up: Hasta 5 años.

Para vehículos automotores usados, de carga y pick ups: Hasta 3 años.

Para todos los otros destinos: Hasta 10 años.

INTERES Usuarios pymes: Tasa Activa de Cartera General con sus oscilaciones a través del tiempo. (3)

OBSERVACION Monto Máximo por Usuario

Locales comerciales individuales que conformen una unidad indivisa: quedará limitado al 50% del valor de compra o de tasación de la unidad, el menor. La parte destinada a vivienda no podrá superar el 35% del valor total de la unidad

Condiciones Especiales para Créditos a prestadores de Servicios de Comunicación Audiovisuales

LINEA Reg. N° 259 Régimen de Financiación destinado a la participación en ferias exposiciones o salones Internacionales

USUARIO Personas físicas ó jurídicas, exportadoras y/o productoras de bienes y servicios argentinos que participen en ferias internacionales, solo aquellos eventos que se realicen en el exterior.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

DESTINO

- a) Alquiler, diseño e instalación de stand
- b) Alquiler de equipo audiovisual
- c) Gastos en catálogos y material de difusión
- d) Flete y seguros de los elementos a exhibir.
- e) Pasajes y alojamiento

PLAZO Hasta 2 años

INTERES Tasa Activa de Cartera General con sus oscilaciones a través del tiempo.

OBSERVACION Proporción del Apoyo Hasta el 70% de los gastos (IVA incluido)
Monto Máximo por Usuario Hasta **\$120.000.-**por beneficiario y por feria.

LINEA Reg. N° 456 Dificultades para la atención de Obligaciones de la Cartera

USUARIO Empresas, de todos los sectores económicos, excluidos agropecuarios, que afronten manifiestas dificultades de orden financiero, de carácter transitorio y por circunstancias que no le sean imputables, para la atención de sus obligaciones.

DESTINO

1-Concesión de prórroga y espera documentadas para el cumplimiento de las obligaciones que hubieren contraído con este Banco, sin que implique afectar el concepto del cliente ni aplicación de intereses punitivo. Excluido las operaciones de préstamos coparticipados del FONTAR.

2-Otorgamiento del préstamo para el pago de servicios de intereses de préstamos vigentes ello exclusivamente en la medida en que el cliente no le fuera posible de atender su pago.

El IVA deberá ser cancelado al formalizarse la operación

PLAZO

1- Renovaciones, prórrogas y esperas:

1.1 Las acordadas sobre una misma obligación no podrán extender el plazo estipulado en el acuerdo de origen para el reintegro total, en más de 18 meses.

1.2 En cada oportunidad los gerentes/administradores no podrán autorizar plazos superiores a 180 días.

2- Préstamos para pago de intereses: la fecha de vencimiento de estas operaciones deberá coincidir con la obligación principal.

INTERES Tasa Activa de Cartera General con sus oscilaciones a través del tiempo.

LINEA Reg. N° 496 Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario

Decreto N° 783/2010 Comunicación “B” 10.885 del B.C.R.A.

USUARIO Empresas de cualquier dimensión y sector económico, que reúnan los requisitos exigidos por el B.N.A. y el B.C.R.A. para operar a crédito, y califiquen como sujeto de crédito.

DESTINO

a) Proyectos de Inversión seleccionados por la Unidad de Evaluación de Proyectos.

b) Proyectos de Capital de Trabajo: Se admitirá la financiación de capital de trabajo en proyectos destinados a la producción de bienes de capital pyme, por hasta el 80% del valor de los bienes a producir.

PLAZO

Proyectos de Inversión: Plazo máximo: 5 años.

Plazo promedio de la financiación mínimo al otorgamiento: 2,5 años al momento del otorgamiento.

Proyectos de Capital de Trabajo: Plazo máximo: 2 años (incluido el plazo de gracia, de existir).

INTERES 14,30% TNA vencida.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

LINEA Reg. N° 467 Préstamos para la Modernización Tecnológica

Convenio con la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT)

USUARIO Personas físicas ó jurídicas de todos los sectores económicos, dedicadas a la producción de bienes y/o servicios y que cuenten con un proyecto de inversión aprobado por el BANCO y por la ANPCyT.-

DESTINO Inversiones en modernización tecnológica, con dictamen de Evaluación Técnica favorable del proyecto elaborado por la ANPCyT.- Esta aprobación es excluyente

PLAZO Hasta 5 años. En casos de desembolsos múltiples el plazo se computará a partir del primer desembolso.

INTERES La tasa de interés será fija para todo el plazo de acuerdo al siguiente esquema:

-Para operaciones hasta 3 años (incluyendo plazo de gracia): 10% TNA.

-Para operaciones de 3 y 4 años (incluyendo plazo de gracia): 11% TNA.

-Para operaciones de más de 4 años (incluyendo plazo de gracia):12% TNA.

OBSERVACION

Este programa está dirigido al financiamiento de proyectos de inversión para la modernización tecnológica; **“Los préstamos serán fondeados por la ANPCyT, el 70% de su monto y el restante por el Banco”**.

La tarea de administración y riesgo crediticio son en un 100% a cargo del Banco por el total del préstamo. En consecuencia, en caso de mora, las sucursales intervinientes deberán considerar al préstamo como si fuera un crédito de la cartera general del Banco y actuar en la forma habitual de práctica.

Inversiones: Hasta el 80%, sin IVA. Los gastos de infraestructura y obra civil no podrán superar el 20% del costo total del proyecto y sólo se aceptarán en la medida en que se encuentren estrictamente relacionados con los objetivos del proyecto y estén indicados expresamente en la aprobación realizada por la Agencia.

LINEA Reg. N° 494 Prefinanciación a Empresas Exportadoras En Pesos Tramo II

USUARIO Empresas exportadoras que presenten documentación comercial, que respalden la operación de exportación a prefinanciar, o empresas que habitualmente operan sin respaldo documentario que avale las exportaciones quienes deberán presentar documentación comercial para el otorgamiento del desembolso.

En todos los casos se comprometan a abonar la obligación contraída con el Banco con el producido en pesos del cobro de una exportación.

DESTINO Financiar gastos previos para la producción y acondicionamiento de los bienes que se van a exportar

PLAZO Hasta 180 días. Puede prorrogarse por hasta **90 días adicionales**, previo pago de intereses, siempre y cuando dicha prórroga se encuentre justificada a satisfacción del Banco. Precancelable en cualquier momento.

INTERES Tasa de la **Reg. N° 400** para el destino Capital de Trabajo

Si el cliente formaliza el ingreso de divisas por intermedio de este Banco se aplicará una bonificación de tasa a cargo del BNA de 1 ppa. La aplicación será desde el origen y se determinará al momento de formalizar el ingreso. Pudiendo abarcar eventualmente servicios de intereses ya cancelados; los servicios de interés serán pagaderos como máximo a los 180 días.

OBSERVACION

Proporción del Apoyo: Hasta el 80% del valor FOB de la mercadería a exportar que surja de la documentación presentada. A los efectos de la determinación del monto máximo a prefinanciar en pesos se debe convertir dicho valor FOB de la mercadería a exportar utilizando el tipo de cambio comprador divisa en este Banco.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Otras Condiciones: Para poder llevar a cabo el seguimiento de los cobros de exportaciones ingresados a través del BNA por el cliente tomador de la línea, las Plataformas Comerciales y las Plataformas Operativas de Comercio Exterior intervinientes deberán prestar especial atención al seguimiento de las operaciones actuando interactivamente para tener certeza del ingreso de divisas provenientes de cobros de exportaciones con el fin que el cliente cumpla con el compromiso asumido en la Solicitud de Prefinanciación de Exportaciones en Pesos, antes del desembolso y pueda acceder a la bonificación planteada en el punto INTERÉS. Podrán convertirse los límites de prefinanciación en dólares estadounidenses, de acuerdo a lo estipulado y lineamientos establecidos al momento de su oportuna calificación, a pesos.

AGROPECUARIOS ESPECIFICOS

LINEA Reg. N° 50 Dificultades para la Atención de Obligaciones de la Cartera Agropecuaria

USUARIO Productores agropecuarios con dificultades de orden financiero, de carácter transitorio.

DESTINO

1. Concesión de prórrogas y esperas (documentadas) para el cumplimiento de las obligaciones que hubieran contraído con este Banco.
2. Otorgamiento de préstamos para el pago de servicios de intereses de préstamos vigentes; ello exclusivamente en la medida en que al cliente no le fuere posible atender su pago. El IVA. Deberá ser cancelado al formalizarse la operación.

PLAZO

1. Renovaciones, prórrogas o esperas:
 - 1.1. Las acordadas sobre una misma obligación no podrán extender el plazo estipulado en el acuerdo de origen para el reintegro total, en más de 24 meses.
 - 1.2. En cada oportunidad los Gerentes/Administradores no podrán autorizar plazos superiores a 180 días.
2. Préstamos para pago de intereses: Como norma general, la fecha de vencimiento de estas operaciones deberá coincidir con la de la obligación principal.

INTERES Tasa Activa de Cartera General con sus oscilaciones a través del tiempo.

LINEA Reg. N° 250 Evolución Agroexportadora

USUARIO Personas jurídicas, empresas bajo cualquier forma societaria o unipersonal del sector agropecuario

DESTINO Gastos de evolución, mediante desembolsos a efectuar en la cuenta corriente del usuario, garantizados con hipoteca.

PLAZO Límite para desembolsos: 7 años a partir de la constitución de la hipoteca

Por desembolso: 180 días

INTERES Tasa activa de cartera general ó (1)

LINEA Reg. N° 493 Siembra de Trigo Campaña 2015 – Prestamos para compra de Combustible Semillas y Fertilizantes

USUARIO Micro, pequeños y medianos productores de trigo de todo el país clasificados en situación “normal” en el sistema financiero.

DESTINO Compra de semillas y fertilizante nitrogenado (De uso habitual para el cultivo de trigo).

PLAZO De pago íntegro, hasta la época normal y habitual de comercialización del producto en la zona, sin exceder el 31 de marzo de 2015.

INTERES Para usuarios pymes: Tasa fija del 23 % TNA

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

OBSERVACION Proporción del Apoyo: Hasta el 80% de los gastos corrientes para los insumos financiados, según prácticas habituales en cada zona (determinados por Ingeniero Agrónomo del Banco), sin superar un máximo de \$ 1.500/ha (pesos un mil quinientos por hectárea) para la totalidad de los insumos financiados.

INMUEBLES

LINEA Reg. N° 437 Programa de Construcción de Viviendas para Trabajadores Sindicalmente Organizados en el marco resol. Direct. N° 407 - Préstamos a Empresas Constructoras

USUARIO Empresas constructoras (bajo cualquier forma societaria o unipersonal) que califiquen como sujetos de crédito.

DESTINO Construcción de viviendas. Podrán ser edificios de propiedad horizontal o conjunto de viviendas unifamiliares.

PLAZO De 6 a 18 meses

INTERES

1) a- pymes de las Provincias de Jujuy, Salta, Tucumán, La Rioja, Catamarca, Santiago Del Estero, Misiones, Chaco, Formosa, Corrientes Y Exclusivamente Los Dpto. De Gral. Obligado, 9 De Julio, Vera, San Javier, San Justo Y San Cristóbal De La Provincia De Santa Fe: tasa fija 15% TNA, el BNA bonificará 2 p.p.a. adicional, más bonificación por pago en término y encontrarse en situación “1” en el Banco, 0,50 ppa.

1) b- pymes del Resto del País: tasa fija 15% TNA con bonificación por pago en termino y encontrarse en situación “1” en BNA, 1 ppa.

OBSERVACION

Proporción del Apoyo

El Banco prestará hasta el 65% del valor de la construcción y el 35% restante será aportado por la SSDUV.

Monto Máximo por Usuario

3.12.3 Líneas de Créditos del Banco Provincia para pymes

Créditos para la Inversión Productiva

Financiación de proyectos de inversión destinados a

Adquisición de bienes de capital nuevos y/o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción y comercialización de bienes y/o servicios.

Adquisición de inmuebles cumplimentando requisitos vigentes.

Descuento de cheques de pago diferido a **pymes**.

Financiación de Capital de Trabajo asociado a proyectos de inversión **pymes**.

Beneficiarios

Personas físicas y jurídicas, de todos los sectores de la actividad económica (excepto intermediación financiera, servicios de seguro y servicios relacionados con juegos de azar y apuestas), que resulten sujetos de crédito.

Monto Máximo Según calificación.

Plazo

Las financiaciones deberán tener, al momento del desembolso, un plazo promedio igual o superior a 24 meses, ponderando para ello los vencimientos de capital, sin que el plazo total sea inferior a 36 meses; y las operaciones a 66 meses deberán tener un plazo promedio igual o superior a 30 meses.

Préstamo amortizable a interés vencido, aplicándose el **sistema de amortización Alemán**.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Con tasa fija: 36 meses, con un periodo de gracia de: -11 meses para el pago del capital en forma mensual. - 3 trimestres para la opción de pago trimestral. - 1 semestre cuando las amortizaciones sean semestrales.

Con tasa variable: 66 meses, siendo los primeros 36 meses a tasa fija. Amortización de capital en forma mensual, trimestral o semestral. En todos los casos los servicios de interés serán pagaderos mensualmente.

Línea de crédito para la inversión productiva - Cupo 2015 - Segundo Tramo

Destinatario

Personas humanas o jurídicas, pertenecientes a todos los sectores de la actividad económica (incluido el sector agropecuario), que resulten sujetos de crédito.

Destino

Financiación de proyectos de inversión destinados a la adquisición de bienes de capital nuevos y/o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción y comercialización de bienes y/o servicios.

Adquisición de inmuebles cumplimentando requisitos vigentes. Descuento de cheques de pago diferido a MiPyMEs.

Financiación de Capital de Trabajo asociado a proyectos de inversión pymes.

Monto máx. (en pesos)

Inversión: Hasta el 100% de la inversión, neta de IVA.

Capital de trabajo asociado a proyectos de inversión: hasta el 20% del importe total del proyecto.

Línea de Crédito para la inversión productiva - Cupo 2015 - Segundo Tramo						
Inversión	Tipo de Tasa	TNAV	TEAV	CFTNAV (3) p/plazo máximo	Comisiones	Plazo
Plazo único: 36 meses, con período de gracia de 11 meses, 3 trimestres o 1 semestre	Fija	18,00%	19,56%	18,62%	1% única vez al inicio	36 meses
Plazo único: 48 meses - Capital de Trabajo	Mixta: Fija 18,0% hasta cuota 36; a partir cuota 37,	21,85%	24,18%	19,45%	2% única vez al inicio	48 meses
Plazo único: 66 meses	Variable: Promedio de BADLAR Bancos Privados	21,85%	24,18%	19,05%	1% única vez al inicio	66 meses

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Inversión productiva - Otros destinos

Destinatario

Personas humanas o jurídicas, pertenecientes a todos los sectores de la actividad económica (excepto intermediación financiera, servicios de seguro y servicios relacionados con juegos de azar y apuestas), que resulten sujetos de crédito.

Destino Financiación de proyectos de inversión destinados a la adquisición de vehículos utilitarios y rodados.

Inversión: Hasta el 100% de la inversión, neta de IVA.

Inversión productiva - Otros destinos						
Inversión	Tipo de Tasa	TNAV	TEAV	CFTNAV	Comisiones	Plazo
Plazo 36 meses	Fija	18,00%	19,56%	18,62%	1% única vez al inicio	36 meses
Plazo 66 meses	Mixta: Fija 18,00% hasta cuota 36; a partir cuota 37, Variable: Promedio de BADLAR Privados	21,85%	24,18%	19,05%	1% única vez al inicio	66 meses

Inversión productiva para la adquisición de bienes de capital - Convenio con empresas proveedoras - Segundo Tramo

Destinatario

Personas humanas o jurídicas, pertenecientes a todos los sectores de la actividad económica, que resulten sujeto de crédito y que revistan la categoría de pymes.

Destino

Financiación de proyectos de inversión destinados a la adquisición de bienes de capital nuevos y/o adquisición de bienes de capital nuevos.

Monto máx. (en pesos)

Hasta el 100% de la inversión, neta de IVA.

Inversión productiva para la adquisición de bienes de capital - Convenio con empresas proveedoras (Segundo tramo 2015)						
Inversión	Tipo de Tasa	TNAV	TEAV	CFTNAV	Comisiones	Plazo
Empresas proveedoras integrantes de MAGRIBA	Fija	12,00%	12,68%	12,58%	1% única vez al inicio	36 días
Resto de las empresas	Fija	17,50%	18,98%	17,50%	-	36 días
Programa de financiamiento productivo del Bicentenario	Fija	14,30%	15,28%	14,30%	-	60 meses

TNAV: Tasa Nominal Anual Vencida **TEAV:** Tasa Efectiva Anual Vencida

CFTNAV: Costo Financiero Total Nominal Anual Vencido p.p.a.: puntos porcentuales anuales

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Capital de Trabajo asociado a proyectos de inversión:

Único plazo: 48 meses, siendo los primeros 36 meses a tasa fija. Amortización de capital en forma mensual, trimestral o semestral. En todos los casos los servicios de interés serán pagaderos mensualmente.

Moneda: Pesos.

Garantías: Sola firma, reales y/o aval de sociedades de garantía recíproca, a satisfacción del Banco.

Información sobre la Oferta de Financiamiento a pymes COM. “A” 5219.

Banca Empresa

Banca Agropecuaria

Comercio Exterior

Tasas Activas Históricas

Préstamo para Capital de Trabajo						
Inversión	Tipo de Tasa	TNAV	TEAV	CFTNAV (3) p/plazo máximo	Comisiones	Plazo
Tasa General, P.A.I.V.	VAR. BADLAR + 9 p.p.a.	30,35%	34,96%	33,66%	2% anual adelant. sobre saldo	24 meses
Tasa Preferencial, P.A.I.V.	VAR. BADLAR + 7 p.p.a.	28,35%	32,35%	31,64%		24 meses
Tasa General, P.A.I.V.	VAR. BADLAR + 9 p.p.a.	30,35%	34,96%	32,75%	2% única vez al inicio	360 días
Tasa Preferencial, P.A.I.V.	VAR. BADLAR + 7 p.p.a.	28,35%	32,35%	30,73%	2% única vez al inicio	360 días
Tasa General, P.A.I.V.	VAR. BADLAR + 8 p.p.a.	29,35%	33,64%	33,81%	2% única vez al inicio	180 días
Tasa Preferencial, P.A.I.V.	VAR. BADLAR + 6 p.p.a.	27,35%	31,06%	31,78%	2% única vez al inicio	180 días
Préstamo para Capital de Trabajo a Tasa Fija	Fija	26,00%	29,34%	28,08%	1% única vez al inicio	12 meses

Descuento de cheques de terceros de Pago Diferido

Hasta el 100% del importe de los valores presentados para su descuento.

DESCUENTO DE CHEQUES DE TERCEROS - MODALIDAD SIN RECURSO			
Plazo	TNAV	TEAV	CFTNAV(*)
181 a 240 días	34,74%	36,74%	36,13%
241 a 300 días	37,56%	38,73%	38,82%
301 a 360 días	38,96%	39,05%	40,14%

(1) (ASB) A satisfacción del Banco.

(2) Forma de pago: (DC) débito en cuenta corriente.

Descuento de cheques propios de pago diferido con aval de sociedades de garantías recíprocas

Pequeñas y medianas empresas (personas humanas o jurídicas) que reúnan la condición de socios partícipes en Sociedades de Garantía Recíproca.

Hasta el 100% del importe de los valores presentados para su descuento.

DESCUENTO DE CHEQUES DE TERCEROS			
Plazo	Empresas seleccionadas		
	TNAV	TEAV	CFTNAV(*)
Hasta 30 días	22,19%	24,60%	29,81%
31 a 60 días	23,27%	25,65%	27,23%
61 a 90 días	25,70%	28,30%	28,47%
91 a 120 días	26,79%	29,27%	28,96%
121 a 150 días	29,22%	31,78%	31,06%
151 a 180 días	29,49%	31,70%	31,10%
181 a 240 días	31,93%	33,62%	33,28%
241 a 300 días	34,36%	35,34%	35,57%
301 a 360 días	36,80%	36,88%	37,94%

(1) Garantía: (GA) garantía autoliquidable

(2) Forma de pago: (DC) débito en cuenta corriente.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Descuento de cheques de pago diferido a MiPyMEs - Línea Inversión productiva Cupo 2015 - Segundo Tramo

Clientes pymes. Monto Máximo, según calificación crediticia.

DESCUENTO DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO - MIPYMES - LÍNEA DE CRÉDITO PARA LA INVERSIÓN PRODUCTIVA - CUPO 2015 - SEGUNDO TRAMO					
Vigencia	Vencimiento de los valores	TNAV	TEAV (180 días)	Comisión (mínima \$4,00 por cada valor presentado)	CFTNAV (ejemplo para 180 días de plazo)
02/11/2015 al 06/11/2015	Hasta 180 días	18,00%	18,82%	0,60%	19,45%

- (1) Garantía: (GA) garantía autoliquidable
- (2) Forma de pago: (DC) débito en cuenta corriente

LINEA - Financiamiento para la generación de agregado de valor en origen

DESTINATARIOS Micro, pequeños y medianos productores y empresas agropecuarias; agroalimentarias; agroenergéticas y agroindustriales (personas físicas o jurídicas) cuyas explotaciones se encuentren dentro del territorio de la provincia de Buenos Aires, excluidos los partidos que integran el Gran Buenos Aires

DESTINO Inversiones Fijas: construcción, adecuación y/o ampliación de instalaciones e infraestructura rural para actividades de agregado de valor dentro de la unidad de producción agropecuaria. Adquisición de equipamiento agrícola y agroindustrial nuevos de fabricación nacional. Construcciones, instalaciones y acondicionamiento de infraestructura productiva fuera del establecimiento agropecuario. Adquisición de maquinaria, equipos e instalaciones para la implementación, ampliación o mejoramiento de líneas de procesamiento local de las materias primas de la región. Implementación de sistemas de mejoramiento ambiental de los residuos contaminantes. Instalaciones y equipos para control de adversidades climáticas. Capital de trabajo: Asociado a la inversión.

MONTO MÁXIMO Inversiones Fijas: hasta el 100% de la inversión neta de IVA. Máximo hasta \$ 2.500.000. Capital de trabajo asociado a la inversión: hasta el 100% de las necesidades, sin exceder el tope de \$ 500.000 ni el 20% del monto total del préstamo.

OBSERVACIÓN Garantía a satisfacción del Banco y Sistema de Amortiz. Alemán.

LINEA - Financiamiento de capital de trabajo para la producción de leche y carne, ganado bovino de cría y porcino

DESTINATARIOS Productores agropecuarios bonaerenses dedicados a la producción de leche y carne (ganado bovino de cría, porcino y otras especies cárnicas), cuyos predios se encuentren en el ámbito de la Provincia de Buenos Aires, clasificados en situación “normal” en el sistema financiero.

DESTINO Capital de trabajo

MONTO MÁXIMO Hasta \$ 500.000 por productor, independiente de la actividad.

OBSERVACIÓN Garantía a satisfacción del Banco y Sistema de Amortiz. Alemán.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

LINEA – Financiamiento para el Sector Lechero

DESTINATARIOS Productores tamberos que sean sujetos de crédito individuales o integrantes de tamberos que pertenezcan al Programa de Cambio Rural del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Provincia de Buenos Aires, que desarrollen su actividad dentro del territorio de la provincia de Buenos Aires y cuya actividad principal sea la lechería. Pequeñas y medianas industrias lácteas que sean sujeto de crédito y que desarrollen su actividad dentro del territorio de la Provincia de Buenos Aires.

DESTINO Inversión: construcción, ampliación y adecuación de instalaciones y/o infraestructura. Adquisición de maquinaria destinada a mejorar el manejo de los tambos, silos para almacenaje, equipamiento para reparación de raciones, equipos de ordeño y frío. Compra y/o retención de vientres destinados al aumento y/o mejora de stock de hacienda lechera. Implantación, ínter siembra y fertilización de pasturas perennes. Adquisición de software para armado de raciones y control de gestión del establecimiento Capital de trabajo: Gastos de alimentación, siembra de verdes, confección de reservas forrajeras, compra de granos y/o alimentos balanceados, fertilización, mantenimiento y/o rejuvenecimiento o promoción de pasturas. Gastos de sanidad. Incremento y/o recomposición de capital de trabajo para la industria láctea.

MONTO MÁXIMO \$ 1.500.000 por beneficiario, pudiendo incluir hasta \$ 500.000 con destino a capital de trabajo.

OBSERVACIÓN Garantía a satisfacción del Banco y Sistema de Amortiz. Alemán.

LINEA - Financiamiento para actividades ganaderas

DESTINATARIOS Empresas agropecuarias –personas físicas o jurídicas cuyas explotaciones se encuentren dentro del territorio de la Provincia de Buenos Aires y que desarrollen o se inicien en las siguientes actividades: a) Producción de ganado vacuno (cría, recría y engorde a campo, a corral o confinamiento), porcino y aviar (incluye la producción de huevos). b) Producción de otras especies cárnicas.

DESTINO Los fondos se destinarán a:

1. Inversión: *Actividad de cría vacuna: retención de vientres (terneras y/o vaquillonas). *Construcción, adecuación y/o ampliación de instalaciones y de infraestructura. *Adquisición de maquinaria y equipamiento nuevos vinculados a la actividad. *Mejoramiento genético, compra de reproductores bovinos (inscriptos en pedigree, puros por cruce o equivalentes). *Producción de forraje (implantación de pasturas perennes) y de alimento balanceado. *Tratamiento de efluentes

2. Capital de trabajo: asociado a la inversión.

MONTO MÁXIMO Por todo concepto \$ **2.500.000** por usuario o grupo económico, pudiendo incluir hasta \$ 300.000 en concepto de capital de trabajo asociado a la inversión.

OBSERVACIÓN Garantía a satisfacción del Banco y Sistema de Amortización Alemán.

LINEA - Programa de financiamiento para la producción de ganados y carnes

DESTINATARIOS Empresas agropecuarias –personas físicas o jurídicas con explotaciones dentro de la Provincia de Buenos Aires que desarrollen o se inicien en la producción de ganado vacuno (cría, recría y engorde a campo, a corral o confinamiento), porcino y aviar (incluye la producción de huevos) y en la producción de otras especies cárnicas.

DESTINO Inversión: Construcción, adecuación y/o ampliación de instalaciones y de infraestructura. Adquisición de maquinaria y equipamiento nuevos vinculados a la actividad. Mejoramiento genético. Producción de forraje. Tratamiento de efluentes. Capital de trabajo asociado a la inversión.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

MONTO MÁXIMO Inversión: Hasta el 100% de la inversión neta de IVA. **Monto máximo \$ 2.500.000.** Capital de trabajo asociado a la inversión: hasta el 100% de las necesidades, máximo \$ 300.000 y sin exceder el 20% del monto total del préstamo.

OBSERVACIÓN Garantía a satisfacción del Banco y Sistema de Amortización Alemán.

LINEA – Fuerza Productiva III Tramo - Maquinaria agrícola nueva producida en la Prov. de Buenos Aires

DESTINATARIOS Personas físicas o jurídicas en condiciones de ser sujetos de crédito, dedicadas a la actividad agropecuaria en la provincia de Buenos Aires.

DESTINO Adquisición maquinaria agrícola (nueva producida en Provincia de Buenos Aires)

MONTO MÁXIMO Financiación de inversiones: hasta \$ **6.000.000.**

OBSERVACIÓN Garantía a satisfacción del Banco y Sistema de Amortización Alemán.

3.12.4 Líneas de Crédito del Banco Ciudad de Bs. As. Para pymes

Información sobre la oferta de financiamiento a pymes

Garantías: A satisfacción del Banco, en función del monto y riesgo de cada operación.

Descuento de cheques de pago diferido de terceros para pymes hasta \$ 100.000

DESTINO Capital de Trabajo para el desenvolvimiento de la actividad.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Hasta 6 meses.

TASAS DE REFERENCIA

<u>Concepto</u>		<u>Plazo</u>	<u>T.N.A.A.</u>	<u>T.E.A.</u>	<u>COMIS.</u>	<u>CFTNA S/ IVA</u>
Descuento de Cheques de Pago Diferido- Inversión Productiva	Adel.	60	15,00%	16,40%	0,25%	16,98%
	Adel.	90	15,00%	16,51%	0,25%	16,67%
	Adel.	120	15,00%	16,63%	0,25%	16,62%
	Adel.	150	15,00%	16,75	0,25%	16,68%
	Adel.	180	15,00%	16,86%	0,25%	16,79%

LINEA Préstamo para financiación de Exportaciones

DESTINO Capital de Trabajo Habituales exportadores.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia. Hasta el 80% de la orden de compra en firme/carta de crédito/contrato/ Cta.Cte., presentando el Plan de Producción.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Hasta 6 meses, abarcando ciclo productivo, plazo para embarque y forma de pago.*Amortización a Convenir.

LINEA Crédito Documentario de importación y/o financiación de importaciones

DESTINO Compra de insumos en el exterior.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Hasta 6 meses *Amortización a Convenir.

LINEA Préstamos con Garantías de SGR

DESTINO Capital de Trabajo Adquisición de Bienes de Capital Hipotecarios.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Hasta 120 meses Amortiz. Francés.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

TASAS DE REFERENCIA

Concepto		Plazo		T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA
		Meses				Otorgamiento	p/cuota	
*Préstamo con Garantía de S.G.R.	Fija	36		30,00%	34,50%	0,50%	0,00%	30,39%
	Vble.	120		29,13%	32,19%	0,50%	0,00%	29,31%
	Comb. 120 m	1-36		30,00%	34,50%	0,50%	0,00%	30,22%
		37-120		30,13%	34,67%			30,22%

LINEA Préstamos Adquisición de Bienes de Capital o Reversión Industrial

DESTINO Adquisición Bienes de Capital Reversión Tecno / industrial Adquisición. de transporte público de pasajero.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia Bienes Nuevos: h/80% del valor Bienes Usados: h/65% de la tasación Reversión: h/70% del presupuesto Proyectos de Inversión: h/80% de la inversión.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 36 meses Tasa Variable: 60 meses Transporte Público: 96 meses - Amortiz. Francés.

TASAS DE REFERENCIA

Concepto		Plazo		T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA
		Meses				Otorgamiento	p/cuota	
*Préstamos para Adquisición de Bienes de capital	Vble.	24		30,23%	34,80%	2,00%	0,00%	32,46%
	Vble.	36		30,23%	34,80%	2,00%	0,00%	31,82%
	Vble.	48		30,23%	34,80%	2,00%	0,00%	31,50%
	Vble.	60		30,23%	34,80%	2,00%	0,00%	31,31%

LINEA Préstamos Adquisición de Bienes de Capital o Reversión Industrial Cartera General

DESTINO Adquisición Bienes de Capital Reversión Tecno / industrial Adquisición. de transporte público de pasajero

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia Bienes Nuevos: h/80% del valor Bienes Usados: h/65% de la tasación Reversión: h/70% del presupuesto Proyectos de Inversión: h/80% de la inversión

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 36 meses Tasa Variable: 60 meses Transporte Público: 96 meses - Amortiz. Francés

LINEA Préstamos para Inversión Productiva

DESTINO Adquisición de Bienes de Capital. Construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes y servicios. Comercialización de bienes y/o servicios Proyectos productivos que incluyan la adquisición de inmuebles y Capital de Trabajo asociado a proyectos de inversión. **Cientes pyme:** Descuento de cheques de pago diferido.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 48 meses Tasa Combinada: 60 meses Descuento de cheques de pago diferido: plazo máximo de hasta 180 días.

Amortiz. Francés

TASAS DE REFERENCIA

Concepto		Plazo	T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA
		Meses			Otorgamiento	p/cuota	
Inversión Productiva. Préstamo y Leasing Mobiliario	Fija	24	18,00%	19,56%	0,00%	0,00%	19,05%
	Fija	36	18,00%	19,56%	0,00%	0,00%	18,73%
	Fija	48	18,00%	19,56%	0,00%	0,00%	18,57%
	Comb. 60 m	1-36	18,00%	19,56%	0,00%	0,00%	18,87%
		37-60	20,94%	23,07%	0,00%	0,00%	18,87%

LINEA Préstamos Hipotecarios

DESTINO Adquisición, construcción, refacción y/o remodelación, ampliación, terminación y mantenimiento de inmuebles destinados a locales, oficinas o plantas industriales y hoteles y hospedajes, con o sin cocheras. Cancelación de hipotecas preexistentes. Obtención de financiamiento con otros destinos vinculados con el giro de negocio.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia General: h/75% del precio de compra o valor de tasación (el menor) Construcción/ampliación: h/85% del costo de construcción Cancelación de hipotecas: h/50% del valor de tasación

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Adquisición, construcción, ampliación: 120 meses Resto de los destinos: 84 meses - Amortiz. Francés

LINEA Préstamos para Capital de Trabajo - Empresas c/ gtías. Del GCABA, Gob. Nac. O sus Organismos.

DESTINO Recomposición o incremento del Capital de Trabajo

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Variable: 48 meses, Tasa Fija: 36 meses Amortiz. Francés.

LINEA Préstamos para Capital de Trabajo - WARRANT.

DESTINO Recomposición o incremento del Capital de Trabajo

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Variable: 48 meses Tasa Fija: 36 meses Amortiz. Francés.

TASAS DE REFERENCIA

Concepto		Plazo	T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA
		Meses			Otorgamiento	p/cuota	
*Préstamos para Capital de Trabajo WARRANT	Vble.	6	32,13%	37,32%	0,50%	0,00%	33,96%
	Vble.	12	31,23%	37,32%	0,50%	0,00%	33,15%
	Vble.	24	31,23%	37,32%	0,50%	0,00%	32,69%
	Vble.	36	31,23%	37,32%	0,50%	0,00%	32,53%
	Vble.	48	31,23%	37,32%	0,50%	0,00%	32,45%
	Fija	6	31,50%	36,48%	0,50%	0,00%	33,33%
	Fija	12	31,50%	36,48%	0,50%	0,00%	32,51%
	Fija	24	32,50%	37,81%	0,50%	0,00%	33,06%
Fija	36	32,50%	37,81%	0,50%	0,00%	32,90%	

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

LINEA Préstamos para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (hasta \$ 500.000)

DESTINO Recomposición o incremento del Capital de Trabajo Adquisición derecho de franquicia.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO \$ 500.000,00

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 36 meses Amortiz. Francés.

LINEA Préstamos Intermedios a Empresas Constructoras

DESTINO Construcción de edificios de viviendas, oficinas con o sin cocheras y otras unidades, dentro del área de actividad del Banco, para su posterior venta a usuarios finales.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia Hasta el 85% del costo de construcción del proyecto original.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Variable/Fija: 36 meses.

TASAS DE REFERENCIA

Concepto		Plazo Meses	T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA S/IVA
					Otorgamiento	p/cuota	
Préstamos Intermedios para Empresas Constructoras (Gral./ Sup. mínima obra 2.000 mts2)	Vble.	36	27,23%	30,91%	0,50%	0,00%	27,54%
	Fija	36	31,00%	35,81%	0,50%	0,00%	31,29%

LINEA Préstamos para Capital de Trabajo con subsidio del GCABA - Zona General

DESTINO Ampliación y/o recomposición del capital de trabajo para pymes, que desarrollen su actividad en el ámbito de la CABA.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia **Hasta \$ 400.000**

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 24 meses Amortiz. Francés.

LINEA Préstamos para Capital de Trabajo con subsidio del GCABA - Zona Sur

DESTINO Ampliación y/o recomposición del capital de trabajo para pymes, que desarrollen su actividad en el ámbito de la CABA.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia **Hasta \$ 400.000**

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 24 meses Amortiz. Francés.

LINEA Préstamos para Capital de Trabajo con subsidio del GCABA - Zona Distrito Tecnológico

DESTINO Ampliación y/o recomposición del capital de trabajo para pymes, que desarrollen su actividad en el ámbito de la CABA.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia **Hasta \$ 400.000**

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 24 meses Amortiz. Francés.

TASAS DE REFERENCIA

Concepto		Plazo	T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA
		Meses			Otorgamiento	p/cuota	
*Préstamos para empresas de Distintos Barrios o polos de C.A.B.A. promocionados por GCABA Tecnológico	Vble.	24	27,23%	30,91%	2,00%	0,00%	29,44%
	Vble.	36	27,23%	30,91%	2,00%	0,00%	28,80%
	Vble.	48	27,23%	30,91%	2,00%	0,00%	28,47%
	Vble.	60	27,23%	30,91%	2,00%	0,00%	28,28%
	Vble.	96	27,23%	30,91%	2,00%	0,00%	28,00%
	Vble.	120	27,23%	30,91%	2,00%	0,00%	27,92%
	Fija	24	23,00%	25,50%	2,00%	0,00%	25,17%
	Comb. 120 m	1-24	23,00%	25,50%	2,00%	0,00%	25,80%
25-120		27,23%	30,91%	2,00%	0,00%	25,80%	

LINEA Préstamos para Emprendedores con facturación inferior o igual a \$ 1.000.000

DESTINO Desarrollo de la actividad comercial y financiación de actividades en pleno funcionamiento.

BENEFICIARIO Persona Jurídica o Persona Física con actividad comercial.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia Hasta \$ 70.000

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Variable/Fija: 24 meses Amortiz. Francés.

TASAS DE REFERENCIA

Concepto		Plazo	T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA
		Meses			Otorgamiento	p/cuota	
*Crédito para Emprendedores	Vble.	12	33,23%	38,80%	0,00%	0,00%	33,23%
	Vble.	24	33,23%	38,80%	0,00%	0,00%	33,23%
	Fija	12	33,00%	38,49%	0,00%	0,00%	33,00%
	Fija	24	33,00%	38,49%	0,00%	0,00%	33,00%
*Facturación inferior o igual a \$1.000.000 anuales							
*Capital de Trabajo							

LINEA Préstamos "Programa Ciudad Micro finanzas

DESTINO Financiación de actividades y emprendimientos nuevos o en marcha, exclusivamente de carácter productivo, de servicios y comercial Atención de necesidades vinculadas al mejoramiento de la vivienda única y de habitación familiar.

BENEFICIARIO ONG's.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia **Hasta \$ 3.000.000**

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Variable/Fija: 36 meses Amortiz. Francés.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

LINEA Préstamos "Programa Ciudad Micro finanzas Primer Piso"

DESTINO Capital de Trabajo: Financiación de necesidades vinculadas con la actividad comercial en marcha.

BENEFICIARIO Persona Física con actividad comercial, no vinculadas al Banco con productos crediticios, con una antigüedad mínima de 1 año en el desarrollo de su actividad y con una facturación anual de **hasta \$ 360.000**

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia **hasta \$ 60.000**. El primer préstamo será de hasta \$ 40.000. A partir de la cancelación del mismo, podrán otorgarse financiaciones de hasta \$ 60.000 siempre y cuando la calificación crediticia del Banco al momento de la cancelación y el comportamiento del cliente así lo justifique.

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 60 meses Amortiz. Francés.

LINEA Ciudad Préstamos Verdes

DESTINO Financiación de Proyectos de Inversión destinados a:

- **Bienes de capital:** Adquisición e instalación (gastos de infraestructura para su montaje) de bienes de capital nuevos y usados para la realización de proyectos destinados a:- cambio de equipamiento o tecnología.- implementación de planes de contingencia, a través de los cuales se pueda gestionar los impactos producidos por situaciones de emergencias- reconversión Tecno / industrial de procedimientos y adecuación e implementación de normas de calidad o gestión de calidad establecidas por organismos reconocidos (nacionales/internacionales) ISO/IRAM, etc.

- **Destinos múltiples - Inversión en tecnologías de procesos productivos:-** Establecimiento de tecnologías limpias a fin de reducir residuos y corrientes de contaminación en su origen.- Mitigación de impactos negativos ambientales a través del tratamiento de residuos y corrientes de contaminación al final del proceso productivo - **Software:** Adquisición e instalación de Sistemas de gestión ambiental (SGA) a través del cual permita a las empresas aumentar la capacidad de gestión de los impactos ambientales negativos específicos de su actividad, a través del control de las operaciones que los generan.

- **Infraestructura:** con el fin de generar mejoras en el impacto ambiental proveniente del funcionamiento del establecimiento en general.

- **Financiación de capital de trabajo** asociado a proyectos de inversión.

Otros destinos que tengan por objeto mejorar el desempeño y gestión ambiental.

BENEFICIARIO Empresas del sector privado no financiero, en pleno funcionamiento, preferentemente **micro, pequeñas y medianas empresas** de los sectores industrial, comercial o de servicios que desarrollen su actividad productiva en el ámbito de la CABA, prioritariamente en la zona sur de la misma según Ley N° 470/2000, o en el área de influencia de la cuenca Matanza – Riachuelo.

MONTO MÁXIMO Sujeto a calificación crediticia

PLAZO Y AMORTIZACIÓN Tasa Fija: 48 meses Tasa Combinada: 60 meses Amortiz. Francés

TASAS DE REFERENCIA

Concepto		Plazo	T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA
		Meses			Otorgamiento	p/cuota	S/IVA
Ciudad Préstamos Verdes	Fija	24	18,00%	19,56%	0,00%	0,00%	18,00%
	Fija	36	18,00%	19,56%	0,00%	0,00%	18,00%
	Fija	48	18,00%	19,56%	0,00%	0,00%	18,00%
	Comb. 60 m	1-48	18,00%	19,56%	0,00%	0,00%	18,06%
		49-60	19,74%	21,63%	0,00%	0,00%	18,06%

3.12.5 Leasing

Definición:

Habrá contrato de **Leasing** cuando el Dador conviene transferir al Tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el **pago de un Canon** y le confiere una Opción de Compra por su precio.

En otras palabras la alternativa de financiamiento de bienes muebles e inmuebles que se materializa a través de un contrato de arrendamiento, en virtud del cual una de las partes (Arrendador) adquiere a solicitud de la otra (Arrendatario) bienes para el uso de éste a cambio de pagos periódicos por un plazo determinado.

“Al término del periodo, el Arrendatario tiene opción de comprar el bien o devolverlo”.

Entre los beneficios del Leasing, destacamos que el mismo resuelve el problema de las garantías, que se le presentan a las pymes al gestionar un préstamo prendario.

Ventajas del Leasing para el Dador:

1. Beneficio tributario, el 100% de la cuota es considerada gasto lo que disminuye la base imponible del impuesto a las ganancias.
2. Bienes asegurados durante todo el periodo de vigencia del contrato con mejores condiciones de primas y coberturas.
3. La cuota incluye seguros, gastos y otros ítems asociados al financiamiento del bien.
4. Máxima conservación del capital de trabajo.
5. NO se cobra interés sobre el IVA lo que permite un ahorro financiero (se financia sobre valores netos).
6. Cuadros de pago según necesidad del cliente, con flexibilidad en monedas y plazos.
7. Mismo derecho a crédito fiscal para las adquisiciones de bienes nuevos, destinados al activo fijo.
8. Descuento por pronto pago al proveedor.
9. Posibilidad de ceder el contrato a un tercero.
10. Si el bien a comprar es importado, el leasing se puede encargar de la importación en las mejores condiciones.

Todo aquel que tome un bien por medio del Leasing puede deducir el IVA mensualmente en cada pago, mientras que si comprara el bien pagaría todo al inicio y generaría un costo financiero por la inmovilización financiera sobre el IVA abonado.

Ventajas para el Tomador:

1. Con una cuota – Canon, adquiere la tenencia y puede usar el bien. En caso de compra financiada, el monto máximo del crédito alcanza al 80% del valor del bien neto de IVA, por lo que habrá que disponer del resto en efectivo para poder usar el equipo.
2. Se financia el 100% del equipo. Parte del precio del bien se cancela durante el periodo de alquiler y el saldo valor de la opción de compra se paga al finalizar dicho periodo.
3. Puede financiar el IVA en cada cuota. Es una ventaja importante para aquellas empresas que tienen una posición fiscal de la DGI pequeños en relación al IVA sobre el total de bien que se originaría en caso de compra.
4. Puede deducir el canon del impuesto a las ganancias.
5. No paga el impuesto al Endeudamiento Financiero ni a la Ganancia Mínima Presunta.
6. Evaluación crediticia más flexible que la bancaria. En virtud del carácter ejecutivo del reclamo y el inmediato recupero del bien objeto del contrato, hay una mayor liberalidad para la calificación crediticia del tomador de Leasing.

Limitaciones para el Tomador:

1. Situación de baja o nula tributación con el impuesto a las ganancias.
2. Costo del Leasing mayor que el arrendamiento común en casos de períodos no muy largos de uso.
3. Incremento del precio base del bien objeto del Leasing.

Costos para el Tomador:

Los costos para el tomador del Leasing dependerán de las intenciones respecto del bien. Tanto para un objetivo de adquirir el bien a plazo o solo utilización y descarte, deberá tener en cuenta todos los costos que la opción del Leasing implica netos de ahorros fiscales, en forma comparativa con otras operaciones de financiación.

Deberá tener especial cuidado en detectar aquellos costos implícitos que sólo salen a la luz luego de un cuidadoso estudio de los contratos.

En términos generales las variables más importantes que deben ser consideradas

- 1- Precio de compra o fabricación del bien.
- 2- Plazo del alquiler.
- 3- Precio de la opción de compra y valor residual.
- 4- Vida útil y tipo de amortización del bien.
- 5- Periodicidad del canon.
- 6- Tasa de interés implícita en la operación.
- 7- Costos del seguro del bien (generalmente a cargo del Tomador).
- 8- Gastos administrativos.
- 9- Costo financiero de la obligación de depósitos iniciales.

Leasing Operativo o Directo

Definición:

Se dice, que hay **Leasing Directo** cuando el **Dador** es “el fabricante, importador, propietario o con titularidad jurídica” con anterioridad al contrato que financia con fondos propios al **Tomador** usuario del bien, y este paga el canon y usa el bien.

Características: Abarca aquellos contratos efectuados:

1. Por sujetos distintos a los dadores de operaciones financieras o,
2. Por los dadores de operaciones financieras, pero acordados:
 - Por plazos inferiores a los indicados
 - Con una Opción de Compra, cuyo precio se determinará al momento de ejercerse, según procedimiento o pauta (ej. Valor de plaza o
 - Cuyo objeto sean bienes inmateriales.
 - “Facturación y cobro de cada canon”

Leasing Financiero o Indirecto

Definición:

En **Leasing Indirecto** hay una parte “que produce y vende” al contado, un sujeto financista de la operación y un tomador usuario del bien.

Es decir que la diferencia fundamental en este último es que el dador compra al vendedor, un bien elegido por el tomador del contrato de leasing y procede la entrega del mismo.

Según el decreto 1038 que reglamentó la Ley de Leasing al contrato de Leasing Financiero tiene que tener las siguientes características, para ser considerado como tal:

A) Referidas al Dador: Debe ser realizado por entidades financieras.

Fideicomiso Financieros constituidos según Art. 19 y 20 Ley 24.441 o sociedades que tienen por objeto principal, realizar contratos de leasing, y que en forma secundaria, realicen exclusivamente actividades financieras.

B) Referidas a la duración del contrato: Debe ser superior al 50%, 20% o 10% de la vida útil de los bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente. La estimación de la vida útil de los bienes estableció en el decreto 873/97, teniendo en cuenta el tipo de bien.

C) Referidas al precio de la opción de compra: Debe establecerse un importe determinado

D) Referidas al tipo de bienes: Sólo sobre bienes muebles e inmuebles.

Estas condiciones son necesarias para que los tomadores puedan computarse los importantes beneficios impositivos que establece la norma en los impuestos a las ganancias, al endeudamiento empresario, a las ganancias mínimas presuntas e impuestos al valor agregado.

3.12.6 Factoring

Definición.

Es un sistema de financiamiento de corto plazo mediante el cual las empresas (Cedentes) ceden sus cuentas por cobrar a una compañía financiera (Factor), a cambio del anticipo de los fondos correspondientes a dichos pagos.

Así el factor será el nuevo acreedor del documento cedido, convirtiéndose en el acreedor del deudor (Aceptante), recibiendo el pago de parte del deudor al vencimiento del título.

Es decir que consiste en la cesión de la cartera de cuentas a cobrar, facturas y cheques a una entidad financiera denominada "Factor", que convierte las ventas a corto plazo en ventas al contado y se encarga de su gestión y cobranza.

Es una de las herramientas más sencillas y eficientes a la hora de **mejorar la liquidez**, la competitividad y el **riesgo del crédito**.

Clasificación del Factoring

Factoring Doméstico

Intervienen tres actores:

Cliente: Quien cede o vende el crédito por cobrar (el vendedor de la mercadería o proveedor).

Deudor: El obligado al pago del crédito vendido o cedido (el comprador).

Factor: Quien compra el crédito y cobra directo del deudor (la compañía de Factoring).

“Cuando se opera con este sistema la acreditación de los fondos es casi inmediata”.

Factoring Internacional

En el Factoring Internacional a diferencia del doméstico, se agrega la agencia especializada (Factor del Exterior) quien asume el riesgo de la insolvencia del importador y se hace responsable del cobro en ese país.

Las características de la operación son las siguientes:

A) El Factor, luego de que fueron notificados los deudores cedidos, adelanta al cedente hasta el 90% del monto cedido. Al vencimiento el factor cobra las mismas y reintegra los valores retenidos.

En algunos casos se puede convenir no notificar y continuar recibiendo pagos, que al ser cobrados, se endosan automáticamente al factor.

B) El Factor, calcula el vencimiento medio de los créditos que vencen dentro de cada mes y le añade un margen adicional, fijándose de esa manera la fecha de cancelación global de los créditos.

C) El factor anticipa dinero sobre facturación futura a adquirir, su cancelación incluirá la liquidación de intereses desde el anticipo hasta el vencimiento de cada uno de los créditos posteriormente adquiridos, o hasta la fecha que se haya pactado si no se adquieren los créditos ulteriores.

La diferencia fundamental entre el Factoring y la cesión de créditos

Consiste en que en la cesión de créditos conserva la propiedad de las cuentas a cobrar y corre con el riesgo de incobrabilidad mientras que el Factoring, transfiere el derecho de propiedad y por ende los riesgos de cobranzas.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Ventajas para el Cedente:

- 1) Puede mejorar sus condiciones de ventas a créditos.
- 2) Aumenta su liquidez, ya que transforma sus cuentas por cobrar en efectivo.
- 3) Disminución de costos fijos administrativos relacionados con la gestión de cobranzas.
- 4) Posibilidad de concentrarse mejor en el rol de vendedor y desentenderse de la gestión de cobranzas.

Los trámites para que el empresario pyme pueda operar son accesibles, sencillos y rápidos, lo primero que debe realizar es asesorarse en la misma compañía de Factoring, luego se presenta a la entidad especializada la lista de clientes y el Factor entonces realiza una evaluación crediticia de cada uno de ellos, estableciendo un límite de crédito y asumiendo la responsabilidad de las operaciones con esos clientes

Costos para el Cedente:

- 1) Comisión de Factoring o tarifa de servicio: Se cobra un porcentaje sobre el volumen de las facturas objeto del Factoring variando entre el 1 al 25%.
- 2) Costo de financiación del dinero adelantado, dependerá de la calificación de riesgo de los deudores que componen la cartera cedida.
- 3) Otros gastos relacionados con la notificación a clientes entre otros.

3.12.7 Securitización

Definición:

Venta de préstamos otorgados; esta operación transforma un activo no negociable (Crédito) en un título negociable (Titulización).

Resuelve problemas de riesgo y liquidez del sistema financiero.

Resultado: mayor cantidad de fondos obtenidos por la venta de los títulos emitidos.

Ejemplo

Un comprador de un automóvil lo adquiere por medio de un préstamo que le otorga la compañía financiera del fabricante de automóviles. La compañía financiera de automóviles decide vender sus créditos al mejor precio posible, para hacerse de efectivo por esa venta y continuar financiando futuras ventas. La compañía financiera busca una aseguradora para que asesore en la securitización y encuentre inversores interesados en adquirir los valores (bonos).

Se produce la venta de la cartera de créditos a una corporación subsidiaria diseñado para servir como una contraparte de swaps y otros instrumentos derivados de crédito sensibles. También llamado "derivados empresa de productos" se conoce como una "entidad de bancarrota remoto" cuyas operaciones se limitan a la adquisición y financiación de activos específicos. Suele ser una empresa filial con una estructura de activos / pasivos y el régimen jurídico que hace que sus obligaciones aseguran incluso si la compañía matriz va a la quiebra

Las compañías calificadoras evalúan la garantía de la securitización y proceden a calificar los bonos. Los bonos son adquiridos por inversores individuales e institucionales (ej. Fondos de pensión).

El flujo de caja que ingresa a la securitización por el pago de las cuotas que realizan quienes compraron los carros, son los fondos que permitirán pagar los intereses a los tenedores de los bonos

3.12.18 Warrant

Definición:

En la Argentina:

El warrant es un título de crédito que permite al dueño de una mercadería darla en custodia a una empresa emisora debidamente autorizada, obteniendo a cambio la emisión de un certificado de depósito y warrant.

Mediante dicho sistema, la empresa almacenista, debidamente autorizada por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, emite dos certificados: el de depósito que acredita la titularidad de la mercadería, y el warrant, que permite acceder al financiamiento dando en garantía las mercaderías depositadas. Ambos documentos pueden circular en forma autónoma, debiéndose registrar obligatoriamente el primer endoso en los libros rubricados que deben llevar las empresas autorizadas.

A los fines de su negociación el warrant produce efectos durante los seis meses siguientes a la fecha de su emisión, sin perjuicio de su renovación total o parcial. Si el préstamo no fuese cancelado, el acreedor tiene expedita la acción prevista en el artículo 17 de la Ley 9643, debiendo solicitar el remate de la mercadería que se halla almacenada en los depósitos custodiados por las empresas emisoras de dichos certificados. En tanto no mediare oposición dentro del tercer día, el producido del remate será distribuido, gozando el acreedor de un privilegio superior con respecto a cualquier otro crédito, con las excepciones previstas en el artículo 22 de la misma Ley.

En el Mercado Internacional:

Un warrant es una opción en forma de título negociable, con cotización oficial en una bolsa de valores. El warrant otorga a su comprador un derecho (No una obligación), a comprar (warrant call) o vender (warrant put) el instrumento objeto del contrato, que puede ser una acción, un índice de bolsa, un tipo de interés, un tipo de cambio entre dos divisas, etc.

Estilos de Contratos Opcionales (Warrants)

Americanos:

Pueden hacerse efectivos en cualquier momento (entre la fecha de su emisión y la fecha de vencimiento).

Europeos:

Pueden hacerse efectivos solo en la fecha de vencimiento.

Ventajas:

- 1) Mejores rentabilidades
- 2) Protección de Cartera
- 3) Diversificación
- 4) Asegurar precio de Venta
- 5) Aprovechamiento de alzas y bajas en el mercado

Se instrumenta a través de dos certificados:

1) El certificado de depósito que acredita la titularidad de la mercadería.

2) El warrant propiamente dicho, que acredita la titularidad de la mercadería.

Este último previo endoso por parte del deudor, es retenido por el prestamista al otorgar el crédito.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

En una operación de estas características interactúan tres actores:

Un productor, la entidad financiera y la compañía especializada en la emisión de warrants.

El procedimiento para obtener financiamiento es el siguiente:

- 1) La sociedad o persona productora se debe contactar con una empresa warrant en condiciones de emitir dichos certificados, para lo cual debe estar autorizada por la Secretaría de Industria y Comercio.
- 2) La empresa warrant previa verificación de la documentación y estado de la mercadería acepta la mercadería en depósito registrándola en los libros de ley.
- 3) La mercadería debe ser identificada no pudiendo cambiarse por otra de similar calidad o precio.
- 4) Existe la obligación de asegurar la mercadería, la empresa warrant, una vez aceptada la mercadería emite el o los certificados de depósito con sus respectivos warrants.
- 5) Con el warrant emitido se obtiene financiamiento a través de una entidad financiera, endosándolo a favor de ésta última. El préstamo no podrá ser otorgado a un plazo que supere el del depósito.
- 6) Con el préstamo cancelado, la sociedad o persona productora, está en condiciones de retirar la mercadería.

Tanto el certificado de depósito como el Warrant podrán seguir diferentes cursos, ya que son independientes entre sí en lo que respecta su negociación. Por ejemplo, el propietario de la mercadería la podrá enajenar endosando el certificado a favor del comprador, a su vez, la entidad prestamista y tenedora del Warrant lo podrá descontar en otras entidades financieras del país o exterior.

Los tipos de productos aptos para la realización del Warrant son: agrícolas, productos alimenticios, petróleo, cemento, combustibles, minerales, fertilizantes y agroquímicos, bienes de consumo, electrónicos, bienes de capital, maquinarias y vehículos.

La operatoria está regida por las leyes N° 928, N° 9643 y decreto ley N° 6698. La autoridad de aplicación y contralor de las normas sobre warrants y certificados de depósito es la secretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía de la Nación, existiendo además normas complementarias emitidas por el B.C.R.A.

Ventajas para el tomador de crédito:

- 1-Permite el mantenimiento de existencias de mercaderías sin necesidad de mal venderla, resguardándose de las condiciones de mercado.
- 2-Incrementa la capacidad crediticia de los productores y amplía el universo de clientes que pueden operar con el sistema financiero a través del otorgamiento en garantía de sus bienes y productos.
- 3-Se debe acceder a menores tasas de interés, en comparación con otras líneas de crédito, sobre la base de garantía real que ofrece el título.

El costo efectivo del crédito va estar dado por:

- 1-Los gastos asociados al manipuleo y resguardo de la mercadería: traslados, almacenaje, custodia, seguros, etc.
- 2-El gasto específico del Warrant: fluctúa entre un 1% y un 2% directo sobre el valor asignado a la mercadería depositada en el momento de construirse el mismo.
- 3-Los gastos financieros propiamente dicho. Cabe recordar que el B.C.R.A. establece un aforo mínimo del 20% sobre el valor de la mercadería, para ser considerada Garantía Preferida “A” y acceder a menores tasas.

Tasas de referencia del Banco Ciudad para operaciones WARRANT:

Concepto		Plazo Meses	T.N.A.	T.E.A.	COMISIONES		CFTNA S/IVA
					Otorgamiento	p/cuota	
*Préstamos Amortizables o Directos para Capital de Trabajo – WARRANT	Vble.	6	32,13%	37,32%	0,50%	0,00%	33,96%
	Vble.	12	31,23%	37,32%	0,50%	0,00%	33,15%
	Vble.	24	31,23%	37,32%	0,50%	0,00%	32,69%
	Vble.	36	31,23%	37,32%	0,50%	0,00%	32,53%
	Vble.	48	31,23%	37,32%	0,50%	0,00%	32,45%
	Fija	6	31,50%	36,48%	0,50%	0,00%	33,33%
	Fija	12	31,50%	36,48%	0,50%	0,00%	32,51%
	Fija	24	32,50%	37,81%	0,50%	0,00%	33,06%
	Fija	36	32,50%	37,81%	0,50%	0,00%	32,90%

3.13 Alternativas de financiamiento de empresas privadas

3.13.1 Créditos del Consejo Federal de Inversiones (C.F.I.) Línea para microempresas

Financian principalmente la incorporación de activos fijos y capital de trabajo contra la presentación de proyectos y técnicas y económicamente viables, estos requieren de una garantía real. En algunas provincias se han bonificado las tasas hasta en 3 puntos.

Otorga préstamos de **hasta U\$S 150.000** con un plazo máximo de devolución de capital hasta 6 años, incluyendo 18 meses de gracia y una tasa de interés de 6,6 %.

Líneas de explotación de Nuevos Mercados

Patrocinadas por la C.F.I., destinadas a empresas que hayan tenido experiencia exportadora **Monto máximo de U\$S 25.000**, plazo máximo de 3 años incluyendo 12 meses de gracia y tasa de 6,3%.

3.13.2 Financiamiento del Banco de Inversión y Comercio Exterior - B.I.C.E.

El banco como entidad financiera de segundo grado creada por el Estado Argentino como instrumento de su política comercial externa, tiene en vigencia diversas líneas de crédito para financiar el comercio exterior y determinados procedimientos tendientes a mejorar la competitividad de los productos argentinos.

A esos créditos se accede a través de los bancos comerciales que participan de los programas.

Misión

Ser el principal banco de fomento del crecimiento, la mejora de productividad y la competitividad de las empresas en Argentina.

Visión

Fomentar la inversión productiva y el comercio exterior de las empresas en Argentina.

Fomentar la mejora de la infraestructura de nuestro país mediante distintos instrumentos financieros y de crédito.

Apuntalar la secuencia producir-exportar-crecer, con la que se fortalecen las empresas, se promueve el empleo y se desarrolla el país.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.
Incentivar la creación de nuevas fuerzas exportadoras en el país, a través de su financiamiento, con el firme propósito de que logren operar de manera exitosa en el mercado mundial.

Las líneas de crédito vigentes son:

- A) Régimen de financiación destinado a la promoción comercial difusión de bienes y servicios de la Argentina en el exterior.
- B) Prefinanciación de exportaciones.
- C) Programa de financiación para exportaciones argentinas de:
Bienes de capital, bienes durables, otros bienes, proyectos llave en mano, servicios técnicos, investigaciones y estudios vendidos al exterior, modernización, reparación y ajuste de elementos de transporte, equipos y maquinarias introducidas temporalmente al país.
- D) Líneas de crédito destinadas a financiar el aporte argentino bienes de capital, servicios y capital de trabajo permanente para la constitución y el desarrollo de nuevas sociedades.
- E) Régimen de financiación destinado al asesoramiento técnico y capacitación requeridos para implementar normas de calidad.

3.13.2.1 Las Líneas BICE, más importantes para pymes

3.13.2.1.1* BICE – Sepyme

Junto a la Sepyme se financia proyectos de inversión, compra de maquinaria y capital de trabajo para las pymes.

Beneficiarios

Pyme que tengan su domicilio o el de su sucursal, asiento o el de cualquier otra especie de representación permanente en la República Argentina. Empresas de todos los sectores de la actividad productiva cuyas ventas anuales no superen los montos establecidos en la resolución 24/2001 de la Secretaría de la pequeña y mediana empresa, sus modificaciones y/o las que en el futuro la reemplacen, modifiquen o complementen.

Quedan excluidas aquellas cuyo objeto o actividad principal sea la intermediación financiera o esté vinculado con el mercado de capitales.

Destino

- a) Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional y adquisición de bienes de capital nuevos de origen extranjero que ya se encuentren nacionalizados y respecto de los cuales no existan sustitutos de producción nacional
- b) Proyectos de inversión
- c) Constitución de Capital de Trabajo asociado a la inversión.

Monto a financiar

Hasta el 80% del monto total de cada proyecto, excluido el Impuesto al Valor Agregado.

Máximo a financiar

- a) Proyectos de inversión; monto máximo: \$5.000.000
- b) Constitución de Capital de Trabajo asociado a la inversión; monto máximo: \$1.000.000

Servicios de interés

Mensual, podrá ser trimestral solo en casos excepcionales a criterio del banco.

Tasa de interés

Son las que rigen para la Línea destinada a la financiación de inversiones de pymes y cooperativas. A dicha tasa se le deduce la bonificación asumida por la Sepyme que puede llegar hasta un máximo del 5% anual sobre la tasa de interés.

CFT * 10,9677%

Para empresas de hasta \$ 200 millones de facturación. Para un préstamo de \$ 1.000.000 a un plazo de 5 años. En el cálculo del CFT correspondiente, se ha utilizado la tasa “Badlar Bancos Privados” calculada para el 10/07/2015 (20,375%).

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

El cálculo incluye el subsidio máximo del 5% otorgado por la Sepyme.

Plazo máximo del crédito

a) Proyectos de inversión; plazo máximo: 7 años

b) Constitución de Capital de Trabajo asociado a la inversión; plazo máximo: 3 años

Período de gracia

a) Proyectos de inversión; hasta 1 año.

b) Constitución de Capital de Trabajo asociado a la inversión; no aplica.

Sistema de amortización Francés o Alemán.

Frecuencia de amortización En cuotas de periodicidad constante, las mismas son como máximo semestrales solo cuando el ciclo productivo de la empresa así lo justifique a criterio del BICE.

En caso de aplicarse el Sistema Francés de amortización, la periodicidad de amortización del capital debe ser coincidente con los servicios de interés.

3.13.2.1.2* BICE–FONTAR

Diseña junto con el FONTAR un crédito para promover proyectos de modernización e innovación tecnológica.

Beneficiarios

Empresas productoras de bienes y/o prestación de servicios legalmente establecidas en el país que hayan facturado en el último ejercicio hasta \$300.000.000 corroborado en las EECC para el último ejercicio fiscal, aprobadas tanto por el BICE como por el FONTAR.

Destino Proyectos de inversión que impliquen innovación o modernización tecnológica.

Monto a financiar Hasta el 80% de las inversiones elegibles excluido el IVA.

Mínimo a financiar \$ 1.000.000

Máximo a financiar El equivalente en pesos a US\$ 1.000.000 (tipo de cambio vendedor del BNA del día anterior), excluido el IVA.

Tasa de interés La tasa de interés es combinada, aplicándose para su cálculo el promedio ponderado, de acuerdo a lo siguiente:

- Sobre el 70% del financiamiento se aplica una tasa de interés fija del 1% TNA.
- Sobre el 30% del financiamiento se aplica la tasa de interés combinada, la que será determinada a criterio del BICE de acuerdo a los siguientes parámetros:

Ventas totales anuales hasta \$200 millones: 70% tasa fija y 30% tasa variable.

El componente variable es determinado sobre la base de la tasa Badlar Bancos Privados más 150 puntos básicos.

Ventas totales anuales mayor a \$200 y menor o igual a \$300 millones: 50% tasa fija y 50% tasa variable.

El componente variable es determinado sobre la base de la tasa Badlar Bancos Privados más 150 puntos básicos.

Ventas totales anuales mayor a \$300 y menor o igual a \$400 millones: 30% tasa fija y 70% tasa variable.

El componente variable es determinado sobre la base de la tasa Badlar Bancos Privados más 150 puntos básicos.

El componente fijo a aplicar en la tasa combinada es de 12,00% (TNA).

CFT * 5,6344%

En el cálculo del CFT correspondiente, se ha utilizado la tasa “Badlar Bancos Privados” calculada para el 10/07/2015 (20,375%); No incluye impuestos.

Para empresas con ‘ventas totales’ anuales de hasta \$ 200 millones, para un préstamo de pesos 1.000.000 a un plazo de 5 años.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Garantía A satisfacción del BICE.

Plazo máximo del crédito 9 años

Período de gracia 2 años de gracia como máximo.

Sistema de amortización Francés o Alemán.

Frecuencia de amortización Mensual o trimestral a criterio del BICE.

Cancelación anticipada La empresa beneficiaria podrá cancelar el crédito total o parcialmente, sin costo, debiendo notificar fehacientemente al BICE con una anticipación no menor a los 10 días hábiles de la fecha en que se desee realizar la cancelación anticipada.

3.13.2.1.3* Invertí BICE - pymes y cooperativas

Otorga créditos de mediano y largo plazo a las pymes para invertir en la instalación, ampliación y compra de bienes de capital.

Beneficiarios pymes y cooperativas (con ventas anuales hasta \$ 400.000.000).

Destino Financiar proyectos de inversión y la adquisición de bienes de capital nuevo, muebles, registrables o no en el marco de una decisión de inversión, destinados a las distintas actividades económicas comprendidas en los sectores productores de bienes y servicios.

Monto a financiar Hasta el ochenta por ciento (80%) del monto total de cada proyecto excluido el Impuesto al Valor Agregado.

Máximo a financiar Hasta \$40.000.000 excluido el IVA.

Servicios de interés Mensual. Puede ser trimestral solo en casos excepcionales a criterio del BICE.

Tasa de interés

Será combinada determinada en función de las ventas anuales.

El componente fijo de la tasa será de 12,00% (TNA).

El componente variable será determinado sobre la base de la tasa “Badlar Bancos Privados” – más un margen de 150 puntos básicos.

Ventas totales anuales hasta \$200 millones: 70% tasa fija y 30% tasa variable.

Ventas totales anuales mayor a \$200 y menor o igual a \$300 millones: 50% tasa fija y 50% tasa variable.

Ventas totales anuales mayor a \$300 y menor o igual a \$400 millones: 30% tasa fija y 70% tasa variable.

CFT 16,6233%

Para empresas cuyo valor de “ventas totales” anuales no supere los \$200 millones. Para un préstamo de \$ 1.000.000 a un plazo de 5 años.

En el cálculo del CFT correspondiente, se ha utilizado la tasa “Badlar Bancos Privados” calculada para el 10/07/2015 (20,375%); no incluye impuestos.

Garantía A satisfacción del BICE.

Plazo máximo del crédito 10 años.

Período de gracia 2 años como máximo.

Sistema de amortización Francés o Alemán.

Frecuencia de amortización En cuotas de periodicidad constante, como máximo semestral.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Cancelación anticipada

El beneficiario puede cancelar el crédito total o parcialmente en cualquier momento, para lo cual debe notificar fehacientemente al BICE con una anticipación no menor a los 5 días hábiles de la fecha en que desee realizar la cancelación anticipada.

3.13.2.1.4* Invertí BICE - MECON: Economías Regionales

Presenta una línea de crédito que tiene como objetivo incentivar la diversificación regional del entramado productivo del país.

Beneficiarios

Personas físicas con domicilio real en la República Argentina o personas jurídicas que tengan su domicilio o el de su sucursal, asiento o el de cualquier otra especie de representación permanente en la República Argentina.

Deben ser micro, pequeñas y medianas empresas según las categorías establecidas por la Resolución Sepyme N°50/2013, sus complementarias y modificatorias.

Destino

Capital de Trabajo destinado a actividades económicas comprendidas en los sectores productores de bienes y servicios de economías regionales.

Proyectos de inversión y la adquisición de Bienes de Capital nuevos destinados a las distintas actividades económicas comprendidas en los sectores productores de bienes y servicios de economías regionales.

Mínimo a financiar

Capital de Trabajo: No posee

Proyectos de Inversión: Pesos quinientos mil (\$500.000)

Máximo a financiar

Capital de Trabajo: Pesos un millón (\$1.000.000)

Proyectos de Inversión: Pesos cinco millones (\$5.000.000)

Servicios de interés

Capital de Trabajo: mensual

Proyectos de Inversión: mensual. Puede ser trimestral sólo en casos excepcionales a criterio del BICE.

Tasa de interés

Capital de Trabajo: fija del 19,00% (TNA).

Proyectos de Inversión: fija del 14,00% (TNA).

Capital de Trabajo: 21,3834%

Proyectos de Inversión: 15,5143%

Garantía A satisfacción del BICE.

Plazo máximo del crédito

Capital de Trabajo: hasta tres (3) años.

Proyectos de Inversión: hasta siete (7) años.

Período de gracia

Capital de Trabajo: hasta 1 año.

Proyectos de Inversión: hasta 2 años.

Sistema de amortización Francés o Alemán.

Frecuencia de amortización

En cuotas de periodicidad constante, como máximo semestrales.

3.13.2.1.5* BICE - Invertí Nacional

Apoya a las pymes para que puedan adquirir los bienes de capital de origen nacional que les permitirán mejorar su productividad.

Beneficiarios pymes y cooperativas (con ventas anuales **hasta \$ 400.000.000**).

Destino Adquisición de Bienes de Capital de origen nacional.

Monto a financiar Hasta el ochenta por ciento (80%) del monto total de cada proyecto excluido el Impuesto al Valor Agregado.

Máximo a financiar Hasta \$40.000.000 excluido el IVA.

Servicios de interés Mensual. Puede ser trimestral solo en casos excepcionales a criterio del BICE.

Tasa de interés

Será combinada determinada en función de las ventas anuales.

El componente fijo de la tasa será de 12,00% (TNA).

El componente variable será determinado sobre la base de la tasa “Badlar Bancos Privados” – más un margen de 150 puntos básicos.

Ventas totales anuales hasta \$200 millones: 70% tasa fija y 30% tasa variable.

Ventas totales anuales mayor a \$200 y menor o igual a \$300 millones: 50% tasa fija y 50% tasa variable.

Ventas totales anuales mayor a \$300 y menor o igual a \$400 millones: 30% tasa fija y 70% tasa variable.

CFT 16,4478%

Para empresas cuyo valor de ‘ventas totales’ anuales no supere los \$200 millones.

Para un préstamo de pesos 5.000.000 a un plazo de 5 años.

En el cálculo del CFT correspondiente, se ha utilizado la tasa “Badlar Bancos Privados” calculada para el 10/07/2015 (20,375%). No incluye impuestos.

Garantía A satisfacción del BICE.

Plazo máximo del crédito 10 años

Período de gracia 2 años como máximo.

Sistema de amortización Francés o Alemán.

Frecuencia de amortización En cuotas de periodicidad constante. Como máximo semestrales.

Cancelación anticipada

El beneficiario puede cancelar el crédito total o parcialmente en cualquier momento, para lo cual debe notificar fehacientemente al BICE con una anticipación no menor a los 5 días hábiles de la fecha en que desee realizar la cancelación anticipada.

3.14 Alternativas de financiamiento en función del Estado

Préstamos y subsidios de instituciones públicas y del Gobierno

Otra fuente de financiamiento que puede considerar un emprendedor son los préstamos y subsidios que suelen entregar instituciones públicas, gobiernos provinciales y municipales para fomentar el desarrollo local a partir de la creación de empresas.

La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica:

Presenta información sobre las siguientes líneas de financiación a las que pueden acceder los emprendedores de acuerdo con su negocio:

3.14.1 Fondo para Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT)

Llama a la presentación de proyectos de Investigación Científica y Tecnológica para la adjudicación de subsidios a instituciones de investigación pública o privada sin fines de lucro, radicadas en el país.

Características Generales:

Las presentaciones se fundarán en todos los casos, en propuestas de generación de conocimiento original y/o innovador, científico y/o tecnológico, con objetivos definidos que incluyan una explícita metodología de trabajo y conduzcan a productos y resultados verificables y evaluables y en principio destinados al dominio público.

Categorías:

En esta convocatoria se llama a la presentación de proyectos en las siguientes categorías:

I. Temas abiertos: Proyectos de investigación científica y tecnológica abiertos a todas las áreas del conocimiento.

II. Plan Argentina Innovadora 2020: Proyectos de investigación científica y tecnológica orientados a temas estratégicos identificados en el Plan Argentina Innovadora 2020.

III. Internacional Raíces: Proyectos de investigación científica y tecnológica que incluyan en el Grupo Responsable (GR) un miembro del Programa Raíces del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

V. Proyectos interdisciplinarios de impacto internacional: Proyectos de investigación científica y tecnológica interdisciplinarios propuestos por grupos destacados en el plano nacional y consolidados internacionalmente, que propongan dar respuestas a problemas científicos-tecnológicos complejos.

Presentación

Para poder crear un nuevo proyecto o ser incorporado como participante (tanto como integrante del Grupo Responsable como del Grupo Colaborador), se requiere estar registrado como usuario en la Base de Datos de FONCyT.

Tipos de presentaciones, duración y financiamiento de los proyectos

Los proyectos podrán ser presentados por:

A. Un equipo de trabajo: Duración de 1, 2 o 3 años.

B. Un investigador joven: Duración de 1 o 2 años.

D. Un equipo de trabajo de reciente formación: Duración de 1, 2 o 3 años.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Subsidio

Los proyectos del tipo A podrán solicitar 1 (una) beca (especificando el tipo de beca –doctoral o posdoctoral), pero los montos de la misma no deberán ser incluidos en el presupuesto.

Los montos máximos totales y por año de los subsidios a solicitar

Tener en cuenta que en el caso de proyectos tipo A, éste varía en función de si se solicita beca o no, son los siguientes:

Monto máximo total y por año para proyectos tipo A que NO solicitan beca

Cate- goría	Áreas Temáticas	Monto 1er año hasta	Monto 2do año hasta	Monto 3er año hasta	Monto 4to año hasta	Monto Total hasta
I, II y III	Todas las áreas excepto Cs. Econ., Sociales, Humanas	\$250.000	\$250.000	\$250.000	–	\$750.000
	Cs. Econ., Sociales, Humanas	\$160.000	\$160.000	\$160.000	–	\$480.000
V	NA	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$900.000	\$3.600.000

Monto máximo total y por año para proyectos tipo A que SI solicitan beca

Cate- goría	Áreas Temáticas	Monto 1er año hasta	Monto 2do año hasta	Monto 3er año hasta	Monto Total hasta
I, II y III	Todas las áreas excepto Cs. Econ., Sociales, Humanas.	\$210.000	\$210.000	\$210.000	\$630.000
	Cs. Econ., Sociales, Humanas	\$125.000	\$125.000	\$125.000	\$375.000

Monto máximo total y por año para proyectos tipo B

Categoría	Áreas Temáticas	Monto 1er año hasta	Monto 2do año hasta	Monto Total hasta
I y II	Todas las áreas	\$65.000	\$65.000	\$130.000

Monto máximo total y por año para proyectos tipo D

Cate- goría	Áreas Temáticas	Monto 1er año hasta	Monto 2do año hasta	Monto 3er año hasta	Monto Total hasta
I y II	Todas las áreas excepto Cs. Econ., Sociales., Humanas	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$300.000
	Cs. Econ., Sociales, Humanas	\$75.000	\$75.000	\$75.000	\$225.000

3.14.2 Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)

Ofrecen financiamiento para la modernización tecnológica de las empresas productivas locales con fondos del BNA y del BID llaman a la presentación de Proyectos de Innovación Tecnológica para la adjudicación de Aportes No Reembolsables presentados por empresas pymes en el marco del Programa de Innovación Tecnológica.

Objetivos:

Financiar parcialmente proyectos de investigación y desarrollo (I+D) que tengan como meta mejorar las estructuras productivas y la capacidad innovadora de las empresas de distintas ramas de actividad, mediante “proyectos de innovación y desarrollo tecnológico”, que conduzcan a generar innovaciones a nivel nacional de productos y/o procesos en alguno de los temas estratégicos del “Plan Argentina Innovadora 2020”.

Beneficiarios: Empresas que satisfagan la condición pyme, constituidas como tales al momento de la presentación de la solicitud y radicadas en el territorio nacional.

Proyectos Elegibles

Se financiarán proyectos que se orienten a:

1. Desarrollo de tecnología a escala piloto y prototipo.
2. Producción de conocimientos aplicables a una solución tecnológica, cuyo desarrollo alcanza una escala de laboratorio o equivalente.
3. Desarrollo de cualidades innovadoras de nuevos procesos y productos a escala piloto o de prototipo.
4. Modificación de procesos productivos que impliquen esfuerzos relevantes de ingeniería.

Temas Estratégicos:

1. Sector Agroindustria
2. Sector Energía
3. Sector Industria
4. Sector Ambiente y Desarrollo Sustentable
5. Sector Desarrollo y Tecnología Social

Financiación y plazo de Ejecución:

Aportes No Reembolsables de hasta (\$2.200.000), en ningún caso estas subvenciones podrán exceder el 65 % del costo total del proyecto, debiendo la empresa beneficiaria aportar el resto. En ningún caso podrá asignarse a una empresa subsidios por un monto mayor a (\$2.200.000), pudiendo la misma empresa presentar más de un proyecto, siempre y cuando la sumatoria de los montos de ANR solicitados no exceda este monto.

Los proyectos tendrán un plazo máximo de ejecución de 36 meses.

Presentación de Proyectos:

Las bases y formularios de la convocatoria podrán solicitarse por correo electrónico a: anr@mincyt.gov.ar

3.14.3 Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSoft)

Objetivo:

Apoya la finalización de carreras de grado, la generación de nuevos emprendimientos y el fortalecimiento de pymes, productoras de bienes y servicios pertenecientes al sector de Tecnología de la Información y las Telecomunicaciones (TIC).

Fomentar el espíritu emprendedor y reducir la deserción de alumnado en las últimas fases de la formación académica, brindándoles la posibilidad de aplicar los conocimientos adquiridos en el plano académico sobre el ámbito práctico, creando experiencia en los desafíos inherentes a la formulación de una idea proyecto para la generación de un producto, sistema, servicio o solución de tecnología de la información.

Postulantes:

Se podrán postular a las becas estudiantes de universidades nacionales, provinciales o de institutos universitarios de gestión pública, localizados dentro del territorio nacional, que se encuentren en condición regular y posean un avance no menor al 80% en la currícula de cualquiera de las carreras universitarias TIC que se detallan a continuación.

Licenciaturas en: Informática, Ciencias de la Computación, Sistemas, Información, Análisis de Sistemas, Bioinformática, Automatización y control de Procesos Industriales, Redes de Comunicaciones.

Ingeniería en: Sistemas de Computación, Informática, Electrónica, Telecomunicaciones.

Ideas proyectos elegibles

1. Desarrollo de nuevos productos, sistemas o soluciones de tecnología o telecomunicaciones.
2. Generación de conocimientos aplicables a una solución tecnológica o de telecomunicaciones.
3. Desarrollo e innovación de productos y procesos dentro del ámbito de las TIC.

La idea proyecto debe ser original y creación intelectual del solicitante. Sólo se admitirá una única Idea Proyecto por cada beneficiario.

Financiación:

Becas de (**\$85.000**), que se pagarán en un único pago y por única vez a los estudiantes que hayan calificado como beneficiarios y obtengan el título de grado correspondiente.

Plazo para la finalización de la carrera

Los estudiantes cuyas ideas proyectos resulten aprobadas y hayan calificado como beneficiarios, tendrán hasta el 30 de junio de 2016 para finalizar la carrera y presentar la documentación correspondiente. El beneficio se efectivizará una vez que el solicitante se haya graduado y presente la documentación.

Presentación de proyectos

Las bases y condiciones podrán solicitarse a fonsoft@mincyt.gob.ar. La presentación de las solicitudes deberá realizarse en la FONSOFT, en **Godoy Cruz 2370**, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3.14.4 Fondo para el Desarrollo Económico Argentino (FONDEAR)

Con el objetivo de facilitar el acceso al financiamiento para proyectos que promuevan la inversión en sectores estratégicos para el desarrollo económico y social del país, la puesta en marcha de actividades con elevado contenido tecnológico y la generación de mayor valor agregado en las economías regionales se crea el Fondo para el Desarrollo Económico Argentino (FONDEAR).

FONDEAR se constituye como un Fondo Fiduciario Público, fideicomiso financiero y de administración, vigente para todo el territorio nacional. En este caso, el Estado Argentino, en su carácter de Fiduciante le encomienda a Nación Fideicomisos S.A. la administración de los fondos.

El Ministerio de Economía y Finanzas Públicas es la autoridad de aplicación de FONDEAR y la aprobación de los proyectos estará a cargo de un Comité Ejecutivo conformado por representantes de la Jefatura de Gabinete de Ministros, el Ministerio de Economía, el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, el Ministerio de Industria, el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, y el Banco de la Nación Argentina.

FONDEAR facilitará el acceso al crédito y al financiamiento necesario para:

Proyectos en Sectores Estratégicos: Con potencial exportador, capacidad de sustituir importaciones, incorporación de tecnología, generación de puestos de trabajo o agregación de valor a la cadena productiva.

Proyectos de Producciones Innovadoras: Actividades innovadoras con elevado contenido tecnológico, surgidas a partir de desarrollos, conocimientos y capacidades generadas en el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (Ley 25.467).

Proyectos de Economías Regionales: Para agregación de valor o fortalecimiento de los sectores o cadenas de producción prioritarias para las economías regionales, mejoras de logística, reducción de asimetrías de información, transparencia en la comercialización y trazabilidad de productos, diferenciación y diversificación de productos y desarrollo del mercado interno.

Instrumentos: Gastos elegibles

Con carácter no excluyente, los siguientes rubros serán considerados gastos elegibles de financiamiento con recursos de FONDEAR.

- a) Maquinarias y/o partes de maquinarias
- b) Equipamiento
- c) Homologaciones y certificaciones
- d) Materias primas
- e) Productos semielaborados
- f) Construcción, reformas y modificaciones edilicias y/o de instalaciones en plantas industriales o centros de distribución y logística
- g) Estudios y análisis de pre-inversión para Proyectos de Apoyo a Producciones Innovadoras.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Préstamos - Proyectos de inversión

1. Se financiará hasta el ochenta por ciento (80%) del proyecto, comprometiéndose el destinatario a informar cómo financiará el porcentaje restante.
2. Los créditos serán otorgados y devueltos en pesos Argentinos.
3. Tasa de Interés: El costo de la evaluación, administración e instrumentación de las solicitudes de financiamiento, así como los gastos correspondientes a la verificación e instrumentación de las garantías y otros gastos que pudieran corresponder, estarán a cargo del Destinatario del crédito. El detalle de los mismos será informado con antelación a la instrumentación. Pymes según la Resolución N° 24 de fecha 15 de febrero de 2001 de la ex Secretaría de la pequeña y mediana empresa del ex Ministerio de Economía y sus modificatorias: catorce por ciento (14%), nominal anual y fija en pesos Argentinos.
4. El plazo máximo del crédito podrá ser de hasta ochenta y cuatro (84) meses según las características que presente el proyecto, incluyendo el eventual período de gracia.
5. Período de gracia: Hasta (36) meses.
6. Garantías: a satisfacción de la evaluación de riesgo crediticio.

Proyectos de adquisición de capital de trabajo incremental y/o para resolver situaciones críticas debidamente justificadas

1. Se financiará como máximo hasta el (40%) de las ventas netas anuales de la empresa.
2. Los créditos serán otorgados y devueltos en pesos Argentinos.
3. Tasa de Interés: El costo de la evaluación, administración e instrumentación de las solicitudes de financiamiento, así como los gastos correspondientes a la verificación e instrumentación de las garantías y otros gastos que pudieran corresponder, estarán a cargo del Destinatario del crédito.

El detalle de los mismos será informado con antelación a la instrumentación. Pymes según la Resolución N° 24/01 de la ex Secretaría de la pequeña y mediana empresa y sus modificatorias: (19%) nominal anual y fija en pesos Argentinos.

4. El plazo máximo del crédito podrá ser de hasta (36) meses, incluyendo el período de gracia.
5. Período de gracia: hasta un (1) año.
6. Garantías: a satisfacción de la evaluación de riesgo crediticio.

Trámites: Las empresas interesadas en solicitar financiamiento deberán presentar la documentación requerida en la Mesa de Entradas del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación sita en la calle Balcarce 186, 1er Piso, Oficina 148.

Esta documentación preliminar será utilizada para la evaluación del proyecto.

En caso que el Comité Ejecutivo apruebe la solicitud de financiamiento, se solicitará a la empresa –a través de **Nación Fideicomisos S.A. y/o del Banco de la Nación Argentina**– la documentación que habitualmente se requiere para la instrumentación del financiamiento.

El conjunto de la documentación deberá estar firmada y aclarada en cada hoja por el presidente, representante legal, apoderado de la empresa o equivalente.

En caso de aprobación, se solicitará libre deuda fiscal y previsional de AFIP.

Se informa que **FONDEAR** a través de su fiduciario, **Nación Fideicomisos S.A.**, ha contratado al Banco de la Nación Argentina (BNA) para la evaluación, administración e instrumentación de las solicitudes de financiamiento. En consecuencia, el BNA se cobrará un porcentaje del 1% semestral (adelantado) del saldo del crédito, en concepto de comisión por la administración e instrumentación de los créditos.

Esta comisión podrá ser menor de acuerdo con el monto del crédito solicitado. Estos conceptos y los gastos correspondientes a la evaluación del proyecto, la verificación e instrumentación de las garantías (sello, escribano, etc.) así como otros gastos que pudieran requerirse se cobrarán al Destinatario del crédito y no están incluidos dentro de la TNA aplicada.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3.14.5 Fondo Nacional para el Desarrollo y Fortalecimiento de las pymes (FONDYF)

El Fondo Nacional para el Desarrollo y Fortalecimiento de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FONDyF) otorga créditos para proyectos de inversión tendientes a incrementar la capacidad y eficiencia en los procesos vinculados con la generación de valor de una empresa y a la recomposición del capital de trabajo.

Los créditos son adjudicados mediante llamados a concurso público de proyectos y pueden presentarse vía internet desde esta Web.

Inversiones en Bienes de Capital o Infraestructura

Capital de Trabajo

Características del crédito

El programa brinda asistencia financiera a aquellas pymes, con un mínimo de dos años de antigüedad, cuyos proyectos tengan como finalidad ampliar la capacidad instalada; la modernización tecnológica a través de la incorporación de equipo de producción, automatización y/o robotización; la mejora de los productos/servicios actuales en características objetivas, como ser la calidad, la prestaciones u otros atributos; la creación de nuevas líneas de productos/servicios y la innovación en los procesos generadores de valor.

Inversiones en Bienes de Capital o Infraestructura

Monto a financiar: Desde \$ 2.000.000 a \$ 8.000.000

Financia hasta el 80% del proyecto

Interés tasa: 14 % nominal anual, fija en pesos

Plazo: 36 a 84 meses

Periodo de gracia: 6 a 12 meses sobre la amortización de capital

Sistema de amortización: Francés

Capital de Trabajo

Monto a financiar: Desde \$ 1.000.000 a \$ 2.000.000

Financia el 100% del proyecto

Interés tasa: 18 % nominal anual, fija en pesos

Plazo: 24 meses

Sistema de amortización: Francés

Garantías

Sociedades de Garantía Recíproca (SGR): 100% del monto del crédito.

Fondos de Garantías Provinciales: 100% del monto del crédito.

Hipotecas de 1° grado: 110% del monto del crédito.

Prendas de 1° grado sobre máquinas y equipos: 130% del monto del crédito.

Tercerización de cobranzas y garantías (Nación Factoring): 130% del monto del crédito.

Garantías de bienes ofrecidas por terceros: 140% del monto del crédito.

Cesión de derechos, cobranzas y/o contratos por entrega de bienes y servicios: 160% del monto del crédito. (Solo para la línea de Capital de Trabajo).

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Requisitos de acceso

Pyme con un mínimo de dos años de antigüedad, empresas pertenecientes a los siguientes sectores:

Manufactureras y transformadoras de productos industriales.

Prestadoras de servicios industriales.

Agroindustriales.

Sector construcción; solo para compra de maquinaria (en inversión productiva) y para la cadena de materiales para la construcción (para capital de trabajo).

Mineras.

Software.

Productoras de contenidos audiovisuales.

Empresas que califiquen como pymes según la resolución N° 24/2001 y su modificatoria N° 50/2013:

Sectores y ventas totales anuales (neto de IVA) contemplados en la convocatoria:

Industria y Minería: \$270.000.000

Servicios Industriales: \$91.000.000

Construcción: \$134.000.000

Comercio: \$ 343.000.000

Proyectos de Inversión asociados a la generación de valor agregado

Para la Línea de Inversión Productiva pueden presentar Proyectos de inversión, además de los sectores de actividades permitidos, empresas comerciales o actividades primarias, o de servicios vinculadas únicamente a un proyecto fabril generación de valor agregado.

Exclusión:

- Empresas que posean deudas fiscales exigibles.

- Las siguientes tipos societarios: Asociaciones con o sin fines de lucro, Fundaciones, Cooperativas y Fideicomisos, Sociedades Comerciales en Comandita Simple o por Acción, Sociedades Colectivas.

- Empresas dentro de los siguientes sectores de actividad: Comercial, Agricultura, Servicios, Servicios Financieros, Servicios Profesionales, Turismo que no estén vinculadas a un proyecto de inversión productivo (para el caso de empresas que hoy no desarrollen una actividad industrial pero tengan un proyecto de inversión productivo deberán cumplir el resto de los requisitos de exclusión).

Servicio de Atención – FONDyF

Teléfono 08003337963 (011) 4349.8090 / 8048

E-mail programa.fondyf@industria.gob.ar

Atención al Empresario Lunes a Viernes de 10 a 17 horas.

Mesa de entradas Balcarce 186. piso 7 oficina 747 C.A.B.A. (CP 1064)

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3.14.6 Sepyme – Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa

La (Sepyme) patrocina el Programa de Estímulo al crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y lo canaliza a través de instituciones financieras que participan del programa, bonificando el Estado Nacional en 3% la tasa nominal de los préstamos.

Promoción de Consorcios de Exportaciones Sepyme

Asiste a las pymes en la constitución de grupos de exportadores y subsidia el costo de coordinación del grupo.

“Sabemos que la creación y el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas es una eficiente manera de generar y distribuir la riqueza, crear más y mejores puestos de trabajo, agregar valor a la producción, y consolidar el arraigo territorial en cada región de la Argentina. El modelo productivo llevado adelante por el Gobierno Nacional es claramente pro pyme ya que entendemos que apoyar a las pymes es apoyar al país.”

Objetivos de la Secretaría Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional

En la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional trabajamos para brindar soluciones a las necesidades de micros, pequeñas y medianas empresas con la ejecución de programas eficientes y de simple implementación, que las potencien en cada etapa de su desarrollo.

El objetivo de las acciones de la secretaría es mejorar la competitividad de las pymes, su articulación en cadenas de valor y su arraigo en las economías locales, favorecer los nuevos emprendimientos, de modo tal de promover las capacidades regionales de generación de empleo y riqueza y una distribución equitativa del ingreso.

Nuestras herramientas dan pronta solución a los problemas específicos vinculados con:

- 1- La capacitación de todos los que trabajan o dirigen una pyme.
- 2- La realización de diagnósticos y la implementación de planes de acción para fortalecer la gestión y la competitividad.
- 3- Mejorar el acceso y el costo del financiamiento.

Además, abordamos los problemas de las pymes orientándolos a sectores concretos:

- 1- Emprendedores.
- 2- Grupos Asociativos de empresas.
- 3- Desarrollo Regional.

Complementariamente, contamos con un programa destinado al fortalecimiento descentralizado de la Plataforma Institucional de instrumentos de política pública de apoyo a las pymes en todas las regiones del país, que permite un mayor alcance y vinculación con las empresas, logrando la integración regional y sectorial de las mismas.

La Secretaría se encuentra organizada en función de dos subsecretarías que articulan y llevan a cabo las acciones y programas correspondientes.

- 1- Subsecretaría de política y gestión de la pequeña y mediana empresa y del desarrollo regional.
- 2- Subsecretaría de promoción al financiamiento de la pequeña y mediana empresa.

Roberto C. Mirabal – Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

3.14.7 Fonapyme – Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Es un Fidecomiso, que realiza aportes de capital en proyectos de empresas nuevas o ya existentes de forma tal que el Estado comparte los riesgos de estos nuevos emprendimientos con los empresarios.

Este fondo de cien millones de pesos, también brinda financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas.

En la ley 25.300 art. 2° se crea el Fondo Nacional de Desarrollo para las micros, pequeñas y medianas empresas (Fonapyme) con un capital de \$ 100 millones.

A través de este Fondo el estado compartirá los riesgos de los nuevos emprendimientos con las empresas. Sin embargo para decidir cuales proyectos se financiarán y cuales no; se formará un **Comité de Inversiones** que será presidido por el secretario pyme.

Es decir que este fondo tiene por objeto realizar aportes de capital y brindar financiamiento a largo plazo para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas, en forma directa mediante aportes a fondos.

Los aportes de capital no podrán superar el 70% de la inversión total que requiera el proyecto.

Actualmente existe este tipo de fondos de riesgo en la Argentina, pero todos en manos de entidades privadas como el Banco Credicoop o el HSBC.

Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE)

Es un Programa de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina, financiado con fondos aportados por el Gobierno Argentino, las empresas participantes y el Banco Interamericano de Desarrollo BID.

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

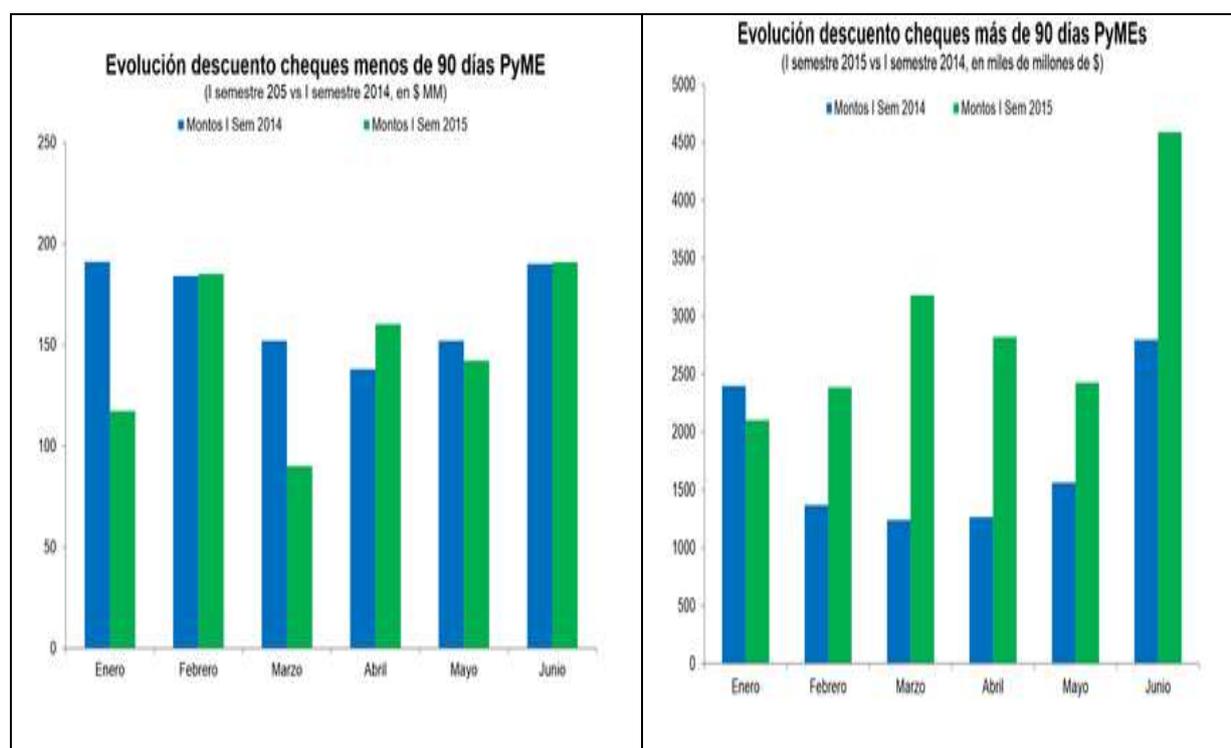
Requisitos de las pymes para acceder al beneficio del PRE

- 1 Calificar como pyme según lo establecido por la Ley N° 25.300.
- 2 Ser una empresa privada.
- 3 Poseer como mínimo dos años de antigüedad en actividad.
- 4 Estar radicada en la Argentina.
- 5 Contar con Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT).
- 6 Tener cuenta corriente bancaria habilitada.
- 7 No poseer deudas fiscales ni previsionales exigibles.
- 8 Ser personas físicas o jurídicas, que posean una adecuada organización en los aspectos técnicos, legales, administrativos y de control financiero y que garanticen una eficiente utilización de los recursos otorgados por el programa.
- 9 Tener la capacidad operativa y financiera necesaria para realizar el Proyecto propuesto dentro de los plazos determinados, o que la adquieran mediante la colaboración de otras instituciones o personas.

3.15 Informe general sobre condiciones de financiamiento

Luego de un 2014 con un retroceso de 2,6% en la producción industrial y un primer semestre de 2015 donde la actividad productiva se mantiene amesetada, el presente informe aborda el análisis de algunos elementos en materia de actividad, inversión y financiamiento. En este informe se detallan las implicancias que estos cambios tuvieron en el financiamiento a las empresas, se describen las respuestas de política implementadas por las autoridades y se presentan ideas para promover el crédito y la inversión de corto y largo plazo.

Se observa un aumento en el uso de instrumentos de corto plazo, que podría reflejar un deterioro de la situación financiera del segmento de las pequeñas y medianas empresas industriales.



Fuente: Depto. PyMI (Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina CEU -UIA)

Mientras los de largo crecen gracias a la Línea de Crédito para Inversión Productiva del BCRA que fijó una tasa de descuento al 18%.

Evolución descuento cheques más de 90 días pymes

*Su uso es elevado

***Es el instrumento que más creció en uso en 2015**, en el marco de la LCIP- BCRA.

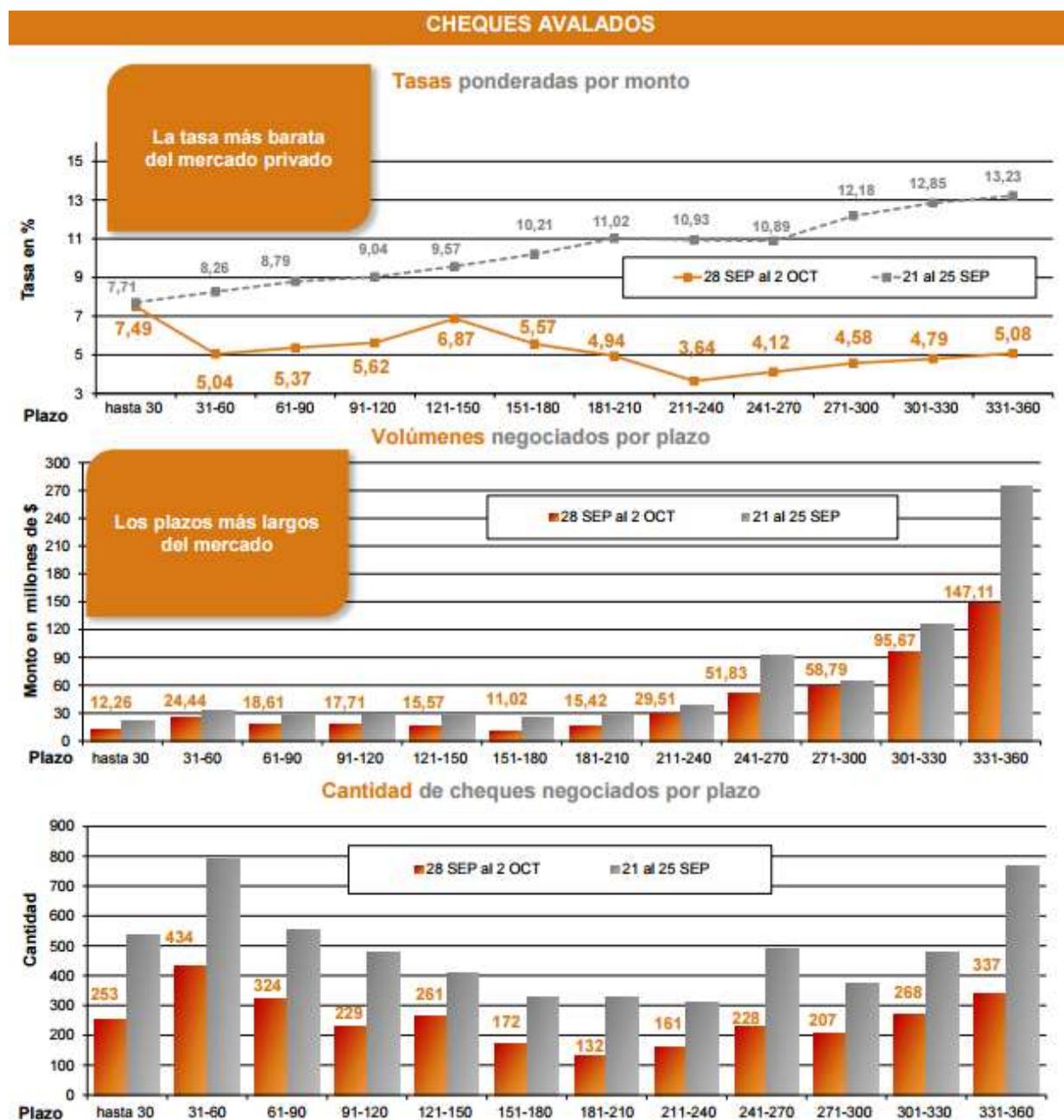
(En Julio, es el único instrumento de crédito que crece en términos reales).

*Importancia clave de la LCIP para el sector productivo

El principal impacto de la suba de tasas, fue sobre la rentabilidad de las firmas.

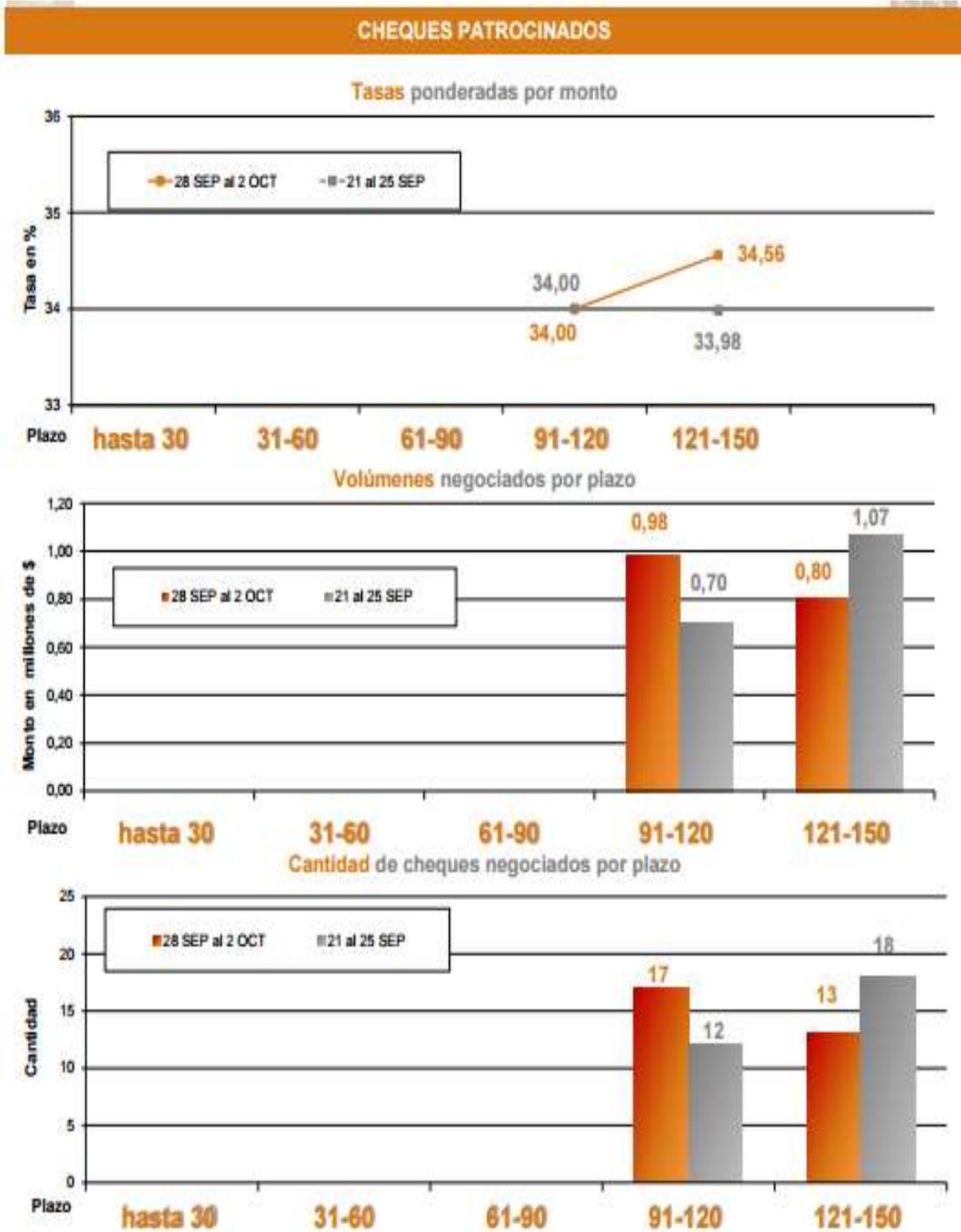
“A continuación se presentan gráficos demostrativos de la importancia de los cheques diferidos para pymes, como una opción de instrumento financiero frente al mercado Argentino”.

Negociación de Cheques de Pago Diferido



Fuente: Desarrollo Comercial y pymes de la BCBA

Cheques Avalados: Gracias al respaldo de las SGR sobre las pymes, se logró las tasas más baratas y los plazos más largos de este instrumento financiero en el mercado.



Fuente: Desarrollo Comercial y pymes de la BCBA

Evolución de los instrumentos financieros pymes en el Mercado de capitales

Año	PyMEs				TOTAL
	ON/VCP	FF	Acciones	CPD	
2000	-	-	-	-	-
2001	1,3	6,3	-	-	7,6
2002	4,1	1,4	-	-	5,4
2003	1,9	9,3	-	0,1	11,3
2004	0,8	24,1	-	14,1	38,9
2005	1,2	70,4	-	68,5	140,1
2006	4,4	105,4	2,1	137,0	248,9
2007	1,8	166,3	-	189,3	357,5
2008	3,5	162,9	-	194,5	360,9
2009	2,4	89,6	-	225,7	317,7
2010	4,4	52,0	-	289,6	346,1
2011	24,6	65,8	6,4	346,2	443,0
2012	28,8	63,3	4,5	427,1	523,6
2013	30,1	59,6	-	524,6	614,4
2014	14,36	53,4	-	621,8	689,5
2015^(*)	4,75	15,7		436,5	456,9
TOTAL	128	945	13	3.475	4.562

1- Aumento en el uso de instrumentos de corto plazo podría reflejar deterioro en la cadena de pago de las pymes.

2- La inversión productiva puede verse postergada cuando la rentabilidad es amenazada por aumentos en el costo del financiamiento del flujo operativo del negocio.

3- Las pymes que no acceden a programas de financiamiento a tasas subsidiadas enfrentan mayores dificultades para el sostenimiento del empleo por el deterioro de su rentabilidad.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

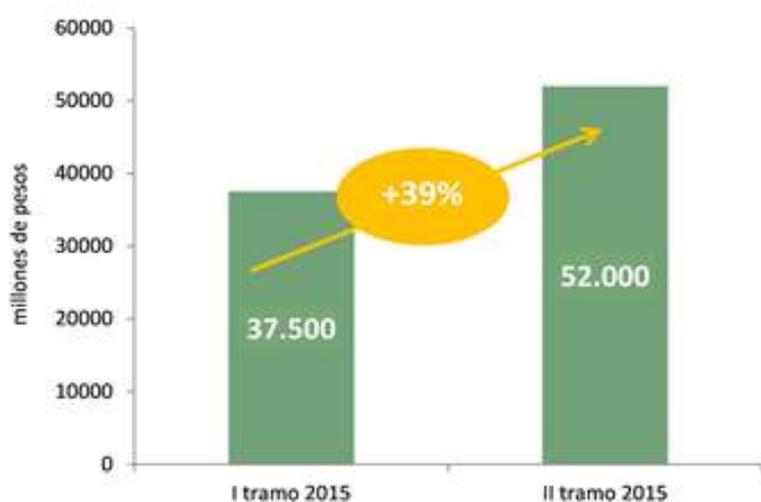
La respuesta del Gobierno Nacional, con el fin de amortiguar el impacto negativo de la suba de tasas sobre el financiamiento

Ampliación de la Línea de Crédito para Inversión Productiva (LCIP) del BCRA

Para el 2015, con fondos por más de \$52 mil millones para pymes, al 18% anual de tasa y el plazo NO podrá ser inferior a 36 meses, para inversión productiva y con modificaciones que permitieron financiar el descuento de cheques de pago diferido.

La LCIP implicó desde su creación un aumento en casi 3 puntos del PBI en el financiamiento al sector productivo con más de **90 mil millones de pesos a las pymes** (1,8% del PBI).

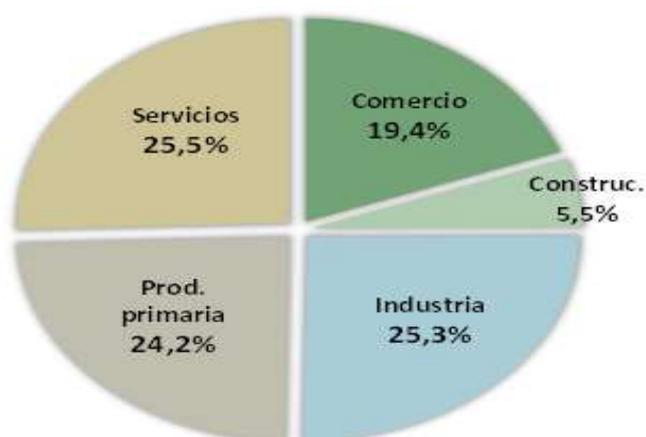
Montos LCIP - II tramo 2015 en relación al I tramo 2015



Fuente: Departamento PYMI en base a BCRA con “A” 5771

Participación por sector de actividad (%)

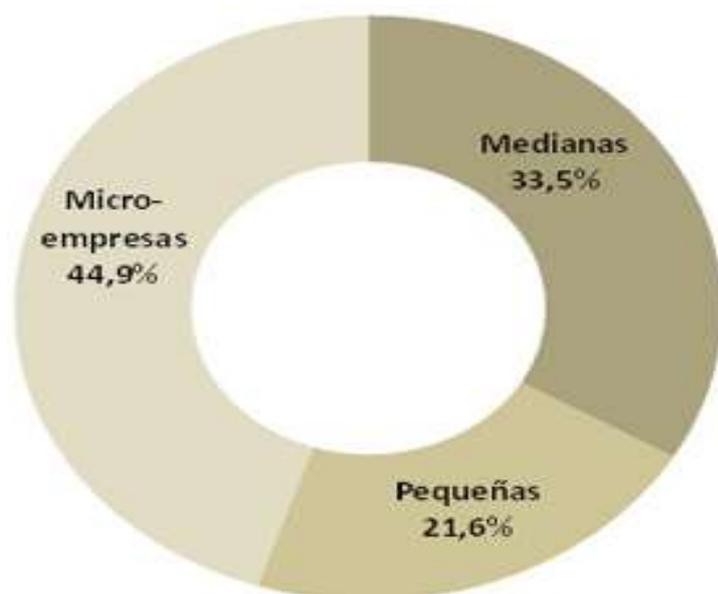
Universo mipymes (Información parcial I tramo 2015)



Fuente: Departamento PYMI en base a BCRA con “A” 5771

Participación por tamaño de empresa

Universo mipymes (Información parcial I tramo 2015)



Fuente: Departamento PYMI en base a BCRA con “A” 5771

La creación del FONDEAR (como línea continuadora del Programa de Financiamiento Productivo del BICENTENARIO)

Por un monto de \$10.000 millones de pesos para proyectos de inversión de mediano y largo plazo en sectores industriales y economías regionales, con créditos a tasa subsidiada.

La disponibilidad de líneas complementarias del Ministerio de Industria a través del Banco Nación y del BICE

En 2015 totalizarán aproximadamente \$2.600 millones de pesos a tasas subsidiadas. Asimismo, las pymes que no logran acceder a programas de financiamiento a tasas subsidiadas enfrentan mayores dificultades para el sostenimiento del empleo por el deterioro de su rentabilidad.

Por lo tanto, **es clave ampliar el nivel de acceso de estas empresas al crédito**, a través de la flexibilización de la LCIP, la agilización del FONDEAR y la ampliación de las líneas complementarias del Ministerio de Industria.

A futuro, y en un contexto donde las tasas de interés continuarán siendo elevadas

Resulta necesario distinguir algunos elementos clave para mejorar el crédito a corto plazo mientras se van delineando las políticas de Estado de largo plazo que pueden contribuir al cambio estructural en materia de financiamiento a la producción.

Cabe destacar que una porción no menor de este segmento empresarial no cuenta con líneas preferenciales en los bancos, restringiendo sus posibilidades de crecimiento.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

En relación a los instrumentos de corto plazo:

Es necesario **favorecer el acceso a la mayor cantidad de pymes a las líneas de crédito preferencial** mencionadas, con líneas de crédito para capital de trabajo, favoreciendo el acceso de las pymes sin crédito en el sistema financiero a través de cupos específicos, facilitando el descuento de cheques sin limitaciones de plazos y extendiendo la tasa fija a 5 años en el marco de la LCIP para las pymes.

Además, **la agilización del FONDEAR** para la evaluación de proyectos es fundamental para la concreción de las inversiones en base a los presupuestos originalmente planteados y el estímulo a la inversión en un contexto de retroceso en los indicadores de la actividad industrial.

En relación a los instrumentos de largo plazo:

La consolidación de una **Banca de Desarrollo** tomando como antecedente estos instrumentos creados en los últimos años.

Asimismo, es clave continuar completando la gama de instrumentos financieros para pymes a través del **desarrollo de mercado de capitales** – emisión de acciones y obligaciones negociables pyme – y el desarrollo de la industria de capital emprendedor

Propuestas

1- Dirigir los recursos financieros a proyectos de mediano y largo plazo profundizando el rol del mercado de capitales.

2- Sostener el financiamiento de mediano y largo plazo al sector productivo.

Para finalizar y como valor agregado para el lector, una vez presentado los instrumentos financieros para pymes y expuesto en páginas anteriores “definiciones, ventajas, desventajas, etc...”, se expone a continuación un breve análisis, de la mejores propuestas de financiamiento para inversión productiva y capital de trabajo, ambos serán expuestos en cuadros comparativos por línea según la necesidad.

Completando estos con información proveniente de Políticas de Gobierno, reuniones efectuadas con Contactos Bancarios, mails de la Bolsa de Comercio, y diversas páginas web como ser el Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina.

Líneas de Financiamiento para pymes – 2015**3.15.1 Instrumentos financieros para inversión productiva 2.015**

	Fonapyme	Rég. de Bonificación de Tasas BICE Nación	Línea 400	LCIP	Crédito del Bicentenario	FONDER
Organismo	Ministerio de Industria de la Nación	Ministerio de Industria de la Nación	Banco de la Nación Argentina	30 entidades financieras	Min. de Industria y Bancos Nación	Banco de la Nación Argentina
Destino	Bienes de capital, Infraestructura Creación de nuevas Innovación/mejora de líneas de productos/servicios y procesos productivos (hasta un 15% de capital de trabajo incremental que implique la inversión)	Nuevos proyectos de inversión productiva en general	Adquisición, instalación y/o montaje de Bienes de capital nacional y/o extranjero y capital de trabajo incremental derivado de la inversión	Nuevos proyectos de inversión productiva	Nuevos proyectos de inversión productiva	Adquisición, instalación y/o montaje de Bienes de capital nacional y/o extranjero y capital de trabajo incremental derivado de la inversión.
Monto, Plazo, Garantía	Hasta \$3.000.000 Máximo del 70% del proyecto. Tope: 100% del P. Neto de la empresa. De 3 a 7 años de plazo	80% del monto del proyecto hasta \$5.000.000 mill. con plazo bonificable a 7 años TNA 17,5% componente fijo + var Bonificación TASA Sepyme: Hasta 6%	Sin tope, hasta 10 años capital de trabajo incremental hasta 5 años TNA 17,5% bonificación por cumplimiento CFT 4,93%	Sin tope de monto Mínimo 3 años a tasa fija del 18% CFT 32,61% para plazos superior tasa variable BADLAR+4 %;	Sin tope de monto a 5 años, TNA 9,9%	Hasta \$750.000 a 10 años 13,25% TEA, CFT 18,95% garantías flexibles según proyecto

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Período de Gracia	1 año de gracia (Amortización del capital)	1 año de gracia (Amortización del capital)	6 meses a partir del último desembolso	No	No	6 meses a 1 año según proyecto
Evaluación del Proyecto	Garantías a criterio del Programa. Mínimo de 2 años de antigüedad de la empresa.	Tradicional. Requisitos de garantía según normas sistema financiero	Tradicional. Requisitos de garantía según normas sistema financiero	Tradicional. Requisitos de garantía según normas sistema financiero	<u>Evaluación a cargo del Comité Evaluador.</u> Priorización de proyectos con generación de empleo, sustituya importación y aumente capacidad productiva <u>Evaluación crediticia a cargo del Banco</u>	Flexible. Requisitos de garantía flexibles que faciliten acceso a empresas que no califican para líneas de crédito del sistema financiero.
Lugar de presentación e información adicional	Agencias Regionales de Desarrollo Productivo	<u>www.industria.gob.ar</u>	Sucursales del Banco	Sucursales de las Entidades Financieras Sitio web de las Entidades	Ministerio de Industria Hipólito Yrigoyen 250, 6° piso Oficina 605, Coordinación Administrativa – Ministerio de Industria, en el horario de 10 a 14 hs. Teléfonos de contacto (011) 4349-5920 al 23	FONDER Banco Nación - Enviar datos básicos del proyecto a <u>pymi@uia.org.ar</u>

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Es destacable aquí la **línea de crédito de inversión productiva al 18 %, otorgadas por 30 entidades financiera**, actualmente uno de los instrumentos más elegidos por las pymes por su baja tasa y plazo largo, en preferencia junto a las tasas de descuentos emitidas por la bolsa de comercio de buenos aires para cheques diferidos.

A través de la **Comunicación BCRA “A” 5771**, se ha implementado un nuevo tramo de la Línea de Crédito para Inversión Productiva (LCIP) que cuenta con fondos para el segundo semestre de 2015 equivalentes a \$52 mil millones de pesos, de los cuales el 35% estarán destinados exclusivamente al financiamiento de descuento de cheques de pago diferido y el 60% a proyectos de inversión de mediano y largo plazo, ambos cupos de uso exclusivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

La LCIP será nuevamente ofrecida a través de los 30 principales bancos públicos y privados del país y se encuentra disponible para su solicitud en dichas entidades financieras a partir del 1° de julio de 2015.

***El cupo de la LCIP para mipymes permite:**

1. El descuento de cheques al 18% anual durante los meses de julio, agosto y septiembre de 2015, cuyo vencimiento debe ser igual o superior al 31 de diciembre de 2015, en función del siguiente cupo:

a. AGOSTO 2.015: 13.000 millones de pesos

b. SEPTIEMBRE 2.015: 2.600 millones de pesos

c. OCTUBRE 2.015: 2.600 millones de pesos

2. La financiación de proyectos a una tasa de interés fija del 18% anual con un plazo mínimo de 3 años, extensibles a 5 años, en este último caso con una tasa variable para los últimos dos años del crédito equivalente a tasa BADLAR + 0,5%. El cupo previsto para créditos para inversión productiva es de \$31.200 millones de pesos. La línea permite financiar nuevamente hasta el 20% del crédito solicitado en concepto de capital de trabajo incremental asociado al proyecto de inversión, tal como fuera solicitado por la UIA al BCRA.

Financiación de proyectos de inversión destinados a:

*Adquisición de bienes de capital.

*Construcción de instalaciones para la producción de bienes y/o servicios.

*Comercialización de bienes y/o servicios.

*Capital de Trabajo asociado a proyectos de inversión de mipymes: hasta un 20% del importe total del proyecto.

Plazo: De 36 a 120 meses. - **Financiación:** En pesos.

Interés:

***Para Financiación de Proyectos de Inversión:** Tasa Nominal Anual fija del 17,50% los primeros 3 años. A partir del 4° (cuarto) año y hasta el final del plazo tasa de interés variable, aplicándose BADLAR total en pesos más un margen fijo de 0,5 p.p.a. **CFT: 32,61%** expresado en TEA (*).

***Para Capital de Trabajo:** Tasa Nominal Anual fija del 19% los primeros 3 años. A partir del 4° (cuarto) año y hasta el final del plazo tasa de interés variable, aplicándose BADLAR total en pesos más un margen fijo de 0,5 p.p.a. **CFT: 34,67%** expresado en TEA (*).

(*) El costo financiero total fue calculado en base a un préstamo a una pyme por \$ 100.000 a 5 años de plazo, amortización y pago de intereses mensuales, sin período de gracia, sistema Alemán, con garantía hipotecaria que no requiere seguro y sin seguro de

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

vida (por ser empresa). Incluye intereses, costo de administración de préstamo y gastos de tasación.

***En el caso del Fondo Integral para el Desarrollo Regional – FONDER**

Financia el desarrollo de actividades productivas y/o servicios derivadas de las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas o sectores distribuidos en el ámbito nacional, con la finalidad de fomentar la generación de empleo, incrementar el valor agregado local, aumentar las exportaciones, facilitar el proceso de sustitución de importaciones y avanzar hacia nuevos productos y/o procesos e implementar sistemas de calidad o desarrollo del mercado local.

Tasa de Interés

Destino Inversiones en General:

En función de las características del solicitante y el análisis crediticio correspondiente se podrá aplicar:

Tasa Variable, equivalente al 50% de la tasa de interés activa de cartera general para operaciones en pesos, vigente en el Banco de la Nación Argentina, con sus oscilaciones a través del tiempo, al 30/01/2015 equivale a **Tasa Nominal Anual (TNA) 12,50%**.

Tasa Efectiva Anual (TEA) **13,25%** - Costo Financiero Total (CFT) **18,95%**, correspondiente a **un préstamo de \$100.000**, cuyo titular es una persona jurídica - responsable inscripta ante la AFIP, a **36 meses de plazo con 6 meses de gracia** y con el 1% de retención del fondo de reserva (*).

***En el caso de la línea N° 400 del Banco de la Nación Argentina**

“Financiamiento de Inversiones de actividades productivas para la mipyme - Tramo Inversiones”, con sus oscilaciones a través del tiempo o la que la sustituya oportunamente. Para los primeros tres años tasa fija. Se percibirá una **TNA de 17,50%**.

A partir del cuarto año y hasta finalizar el plazo, tasa de interés variable. Se aplicará Badlar Bancos Privados en pesos más 50 (cincuenta) puntos básicos o 0,5 p.p.a. (cincuenta centésimos puntos porcentuales anuales) **TEA 18,98%** - **CFT 24,93%**, correspondiente a un **préstamo de \$100.000**, cuyo titular es una persona jurídica - responsable inscripta ante la AFIP, a **36 meses de plazo con 6 meses de gracia** y con el 1% de retención del fondo de reserva (*).

(*) CFT sin contemplar costos de instrumentación de la garantía.

3.15.2 Instrumentos financieros para capital de trabajo – corto plazo – 2015

	Sepyme + BICE	CFI	BANCO NACIÓN	BANCO CIUDAD	LCIP
	Rég. Bonificación de Tasas	Créditos para la reactivación productiva	Líneas para Capital de Trabajo	Crédito para Capital de Trabajo	Descuento de Cheques
Tope	Del 25% de ventas anuales hasta \$1.000.000 de pesos de la Nación	pymes: 70% de la inversión, hasta \$325.000 para capital de trabajo	A determinar por el Banco	A determinar por la entidad en cada caso	A determinar por la entidad en cada caso
Plazo	36 meses	84 meses	Hasta 36 meses,	36 meses	Documento con vto. superior al 30 de junio de 2014.
Tasa	13%	Tasa Pasiva BNA a 30 días, 9%	23% TNA CFT 33,93%	22,72% TNA CFT 33,90%	17,5% ANUAL
Sist. Amortización	Alemán	A definir en la evaluación del proyecto	Alemán	Francés	N/A
Garantías	A criterio del banco	Real, con margen de cobertura no inf. al 130% del monto total del préstamo.	A criterio del banco	A criterio del banco	No aplica
Cómo acceder	Banco Nación	Según provincia	Suc. Banco Nación	Suc. Banco Ciudad	Suc. 31 principales Bancos en todo el país

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Capital de Trabajo vinculado al proceso productivo como único destino:
El Banco de la Nación Argentina

“Financiamiento de Inversiones de actividades productivas para la mipyme - Tramo Capital de Trabajo”. Para el primer año se percibirá una **TNA Fija de 23%**. A partir del segundo año y hasta el final del plazo, Tasa de Interés Nominal Anual Variable equivalente a Tasa Activa de Cartera General, con sus oscilaciones a través del tiempo o la que la sustituya oportunamente.

TEA 25,60% - CFT 33,93% correspondiente a un **préstamo de \$100.000**, cuyo titular es una persona jurídica - responsable inscrita ante la AFIP, a **24 meses de plazo** y con el 1% de retención del fondo de reserva (*).

(*) **CFT sin contemplar costos de instrumentación de la garantía.**

Información brindada por el Sr.Castro Lucas René de Banca Empresas - Equipo I - Banco de la Nación Argentina, Suc. Plaza de Mayo - Sector Bartolomé Mitre

Banco Ciudad – informa en su página Tasas y CFT “especiales para pymes”

Capital de Trabajo – (Tasas y CFT aplicables también para operaciones WARRANT)

PRESTAMOS A PYMES								
Concepto		Plazo	Tasas		Comisiones		CFTNA	
			meses	TNA	TEA	Otorg		p/Cuota
Préstamos Amortizables o Directos para Capital de Trabajo Cartera General	(hta 6 m)	Vble	6	32,30%	37,55%	0,50%	0,00%	34,13%
	(7 - 12 m)	Vble	12	32,30%	37,55%	0,50%	0,00%	33,31%
	(13 - 24 m)	Vble	24	32,30%	37,55%	0,50%	0,00%	32,86%
	(25 - 36 m)	Vble	36	32,30%	37,55%	0,50%	0,00%	32,70%
	(más 36 m)	Vble	48	32,30%	37,55%	0,50%	0,00%	32,62%
	(hta 6 m)	Fija	6	31,50%	36,48%	0,50%	0,00%	33,33%
	(7 - 12 m)	Fija	12	31,50%	36,48%	0,50%	0,00%	32,51%
	(hta 24 m)	Fija	24	33,50%	39,16%	0,50%	0,00%	34,06%
	(hta 36 m)	Fija	36	33,50%	39,16%	0,50%	0,00%	33,90%

Préstamos con Garantía SGR

PRESTAMOS A PYMES								
Concepto		Plazo	Tasas		Comisiones		CFTNA	
			meses	TNA	TEA	Otorg		p/Cuota
Préstamos con Garantía de Sociedad de Garantía Recíproca		Fija	36	30,00%	34,50%	0,50%	0,00%	30,39%
		Vble	120	29,30%	33,58%	0,50%	0,00%	29,48%
	Comb. 120 m		1-36	30,00%	34,50%	0,50%	0,00%	30,28%
			37-120	30,30%	34,89%			30,28%

Inversión Productiva y Leasing Mobiliario

Concepto		Plazo			Comisiones		CFTNA
		meses	TNA	TEA	Otorg	p/Cuota	S/IVA
Inversión Productiva. Prestamo y Leasing Mobiliario	Fija	24	18,00%	19,56%	1,00%	0,00%	19,05%
	Fija	36	18,00%	19,56%	1,00%	0,00%	18,73%
	Fija	48	18,00%	19,56%	1,00%	0,00%	18,57%
	Comb. 60 m	1-36	18,00%	19,56%	1,00%	0,00%	19,08%
		37-60	22,50%	24,98%	1,00%	0,00%	19,08%

DESCUENTO DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO MIPYMES

Concepto		Plazo			Comis.	CFTNA
		días	TNAA	TEA		S/IVA
Descuento de Cheques de Pago Diferido-Inversión Productiva	Adel	60	15,00%	16,40%	0,25%	16,98%
	Adel	90	15,00%	16,51%	0,25%	16,67%
	Adel	120	15,00%	16,63%	0,25%	16,62%
	Adel	150	15,00%	16,75%	0,25%	16,68%
	Adel	180	15,00%	16,86%	0,25%	16,79%

De acuerdo a lo entrevistado con el Contador Germán Safrán, Jefe del área de Gestión con Nuevas Empresas (cuya tarjeta figura en ANEXOS – CONTACTOS del presente trabajo) estas herramientas financieras son las más utilizadas en la actualidad por las pymes en relación con el Banco Ciudad.

3.15.3 Líneas especiales - programas de financiamiento - respuesta política 2.015

Línea de Crédito	Destino	Estado	Organismo	Fondos
FONDYF	Inversión Productiva y Descuento de Cheques	Vigente. Tasa 14% para Inversión, 18% capital de trabajo.	Ministerio de Industria	\$ 150 M
Invertí Nacional	Bs. De Capital de Origen Nacional	Vigente. CFT 16,45%	BICE	\$ 500 M
Línea Mi Galpón	Compra o Construcción de Galpones	Vigente. Tasa 13,5% y 15% S/fact. pyme	Banco Nación + Ministerio de Industria	\$ 1.300 M
Línea Leasing	Leasing para compra de Bs. de Capital	Vigente. Tasa 15,5% y 17% S/fact. pyme	Banco Nación + Ministerio de Industria	\$ 250 M

Es fundamental destacar la existencia de las SGR, para todas aquellas pymes que no cuentan con los requisitos mínimos que los Bancos solicitan, pero pueden llegar a conseguir un aval mediante garantías reales y obtener así el préstamo necesario. Por otro lado a pesar del efecto positivo de estos programas, Argentina continúa rezagada en materia de financiamiento al sector privado en relación a otros países emergentes y más aún en el mundo desarrollado.

4. CONCLUSIONES

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

4.1 Breve Análisis

Hemos realizado un recorrido por las distintas formas de financiamiento a las que pueden acceder los emprendedores y las pymes.

Estas fuentes van desde los fondos propios, de los familiares y amigos hasta los préstamos bancarios tradicionales, las líneas de crédito especiales para emprendedores, los inversores ángeles, los fondos de capital de riesgo y los subsidios públicos para las pequeñas, micro y medianas empresas.

En muchos casos, es el propio desconocimiento del emprendedor el que reduce sus probabilidades de obtener financiamiento por lo cual el objetivo de este trabajo es brindarle conocimientos y alternativas de financiamiento al pequeño comerciante frente a un mercado inestable.

Haremos un pequeño énfasis de los problemas generales para acceder al crédito que deben afrontar las pymes todos ellos, para luego proponer algunas alternativas de solución.

4.2 Problemas para Acceder al Crédito

4.2.1 Cada vez son más los requisitos exigidos por las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos.

1. Copia certificada por el Consejo de Cs. Económicas de los últimos tres balances.
2. Copia autenticada del Estatuto Social.
3. Copia autenticada de Acta de Asamblea con designación de autoridades (última).
4. Copia autenticada de Acta de Asamblea con distribución de cargos (última).
5. Copia autenticada de Acta de Asamblea que aprueba la distribución de utilidades del último ejercicio.
6. Fotocopia de los comprobantes de pago del IVA de los últimos seis meses.
7. Fotocopia de los comprobantes de pagos de aportes jubilatorios, cargas sociales y Obra Social de los últimos seis meses.
8. Declaración Jurada del Impuesto a las Ganancias del último año.
9. Reseña breve de la actividad y destino de los fondos solicitados.
10. Detalle de las contra garantías a ofrecer.
11. Deuda bancaria actualizada.
12. Manifestación de bienes de los socios/directores de las empresas.
13. Flujo de caja estimado que acompañe el plazo del crédito solicitado.
14. Ventas de los últimos tres años y de lo que va del corriente.

“Las dificultades para acceder al financiamiento evidencian uno de los problemas más graves que enfrentan las pymes, dado que limitan sus posibilidades de inversión y crecimiento”.

Las pymes son reacias a solicitar créditos en los Bancos:

Debido a que el primer requisito exigido por los Bancos es estar al día con la AFIP por lo que este grupo ya se encuentra descartado.

Así, las pymes abandonan su ilusión y continúan trabajando con lo que tienen, es decir, sin un verdadero desarrollo industrial y con alto atraso tecnológico.

4.2.2 Costos de Financiamientos - Cumplimiento por parte de las pymes.

Son escasas las pymes que están trabajando con los bancos ya que a la hora de buscar financiamiento las cosas no resultan tan simples dado que se enfrentan con tasas de interés extremadamente elevadas. **Esto se debe a que los Bancos consideran a las firmas riesgosas.**

La mayoría de las firmas señalan que las tasas, los plazos y las garantías exigidas por los bancos condicionan el acceso al financiamiento y limitan la evolución de sus negocios; por eso **recurren al financiamiento de sus proveedores** y fundamentalmente, al capital y utilidades propias.

El alto grado de aislamiento es otra de las dificultades centrales que los economistas identifican entre las pymes locales, es decir, hay muy **poca vinculación inter empresarial** para abordar acciones asociativas, tanto en los mercados de venta de sus productos como en los de compras de sus equipos o insumos.

4.3 Propuesta de Acción

4.3.1 Programa de financiamiento

El acceso al financiamiento es uno de los ejes tradicionales de las iniciativas de desarrollo emprendedor y de desarrollo de las pymes.

“En este campo es necesario avanzar en distintas líneas”.

4.3.2 Desarrollo del Mercado de Capital de Riesgo:

Especial atención merece el desarrollo de acciones para fomentar las inversiones de riesgo y las inversiones de los ángeles de negocio locales.

Los fondos públicos, establecidos por ley deberán servir para apalancar una masa significativa de capitales interesados en invertir en nuevos emprendimientos.

Debería evaluarse la posibilidad de establecer **incentivos de tipo impositivo** para la inversión de riesgo en nuevas empresas más allá del corto plazo.

Buena parte del capital de riesgo corresponde a inversores informales (Inversores Ángeles) que arriesgan fondos en el financiamiento de nuevos emprendimientos. Desconocer su existencia y la necesidad de apoyar su desarrollo no permitirá fomentar la creación de una adecuada infraestructura de financiamiento.

En especial, debido a que es conocido que este tipo de capital de riesgo juega un papel complementario con los fondos de capital corporativo, los que en general invierten en proyectos a partir de cierto tamaño y una vez que el emprendimiento ha recorrido sus primeros pasos.

El capital de riesgo informal, por el contrario, **llena un vacío** en franjas de inversión menores y desde etapas más tempranas del proceso emprendedor.

Proponemos el fomento de este tipo de capitalistas, en base a dos tipos de instrumentos:

- a) La creación de redes que vinculen a los ángeles de negocio con los emprendedores.
- b) Incentivos de tipo Impositivo a los Inversores de Riesgo.

4.3.3 Facilitación del Acceso al Crédito:

No todos los emprendimientos forman parte del target del capital de riesgo, los demás suelen demandar otro tipo de fuentes, motivo por el cual incluyen otras vías como garantías de crédito, la demanda de acceso a créditos hasta un cierto límite por vías administrativas más simples, subsidios a las tasas de interés o incluso aportes no reembolsables.

“La reconstrucción del sistema financiero exige discutir cómo serán atendidas estas necesidades insatisfechas”.

Es importante señalar que la superación de las restricciones de acceso que enfrentan las nuevas empresas en el mercado financiero no se podrán eludir a la necesidad de dar una respuesta institucional, adecuada a la operatoria de las pymes.

4.3.4 Programa de Reforma Normativa:

Deberá avanzarse en la simplificación de los trámites y de las regulaciones vinculadas a la creación de empresas y en el análisis y en la reforma del sistema impositivo, a los efectos de generar un marco propicio para la creación de empresas.

Además de implementar medidas orientadas a reducir las implicancias negativas del sistema impositivo para las empresas nuevas, deberían introducirse estímulos concretos, tales como diferimientos de impuestos y costos laborales indirectos durante los primeros años de vida.

Por ende para mejorar el acceso al financiamiento de las empresas, **es necesario un crecimiento estructural del sistema financiero**. Esto se lograría con un aumento de los depósitos en pesos, sobre todo del sector privado no financiero, lo cual es posible solamente con la existencia de una moneda argentina que cumpla con su función de reserva de valor y de unidad de cuenta.

Un aumento de la dimensión del sistema financiero, igualmente, no es por sí solo suficiente a garantizar un acceso universal a todas las empresas, en todo el territorio.

Por esto, sería **necesaria una legislación que favorezca el desarrollo** de un sistema bancario y financiero regional, que permita asimismo una distribución regional y equitativa de los préstamos al sector privado.

Más allá de la oferta de crédito, también es importante resaltar que existen muchas pyme industriales que se autoexcluyen del mercado crediticio.

Sería importante poder favorecer o impulsar el acceso al crédito de estas empresas dado que, serían potenciales sujetos de créditos.

Cabe mencionar que en los últimos años, los programas y las iniciativas lanzados por parte del Estado Nacional, como la Línea de Crédito para la Inversión Productiva y el Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario, apuntan a favorecer el acceso al financiamiento de las pyme.

No obstante, estos instrumentos siguen siendo insuficientes comparados, además, con otras iniciativas de otros países.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- 5.1** José Manuel Porto – Fuentes de Financiamiento Operatorias – Plazos – Costos – Ventajas y Limitaciones. Editorial Osmar D. Buyatti - 2da Edición 2010 - ISBN 978-987-1577-59-0.
- 5.2** Court Eduardo – Finanzas Corporativas - Editorial Cengage Library - 2da Edición 2012 - ISBN 978-987-1486-76.
- 5.3** Dante Sebastián Basile – Desarrollo de proyectos de Emprendimientos pymes para el crecimiento. Editorial Macchi – ISBN 950-537-429-1.
- 5.4** Dumrauf Guillermo L. - Finanzas Corporativas un enfoque Latinoamericano. Editorial Alfaomega - 3ra Edición 2013 - ISBN 978-987-1609-47-5.
- 5.5** Gabriel de la Fuente – Compendio de Finanzas Aplicadas - Editorial Errepar - 2da edición 2011 - ISBN 978-987-01-1206-8.
- 5.6** Guillermo López Dumrauf – Calculo Financiero Aplicado - Editorial La Ley – 2da Edición 2006 – ISBN 987-030-882-1.
- 5.7** Albornoz Cesar Coord. - Gestión Financiera de las Organizaciones - Editorial Eudeba - Edición 2012 - ISBN 978-950-23-1913-1.
- 5.8** Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan - Fundamento de Finanzas corporativas – Editorial Mc Graw Hill - 9na Edición – ISBN 978-607-150-298-8.
- 5.9** Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield y Jeffrey F. Jaffe – Finanzas Corporativas - Editorial Mc Graw Hill – ISBN 970-107-280-4.
- 5.10** Caballero Alicia – Desarrollo del mercado de capital de riesgo y otras alternativas de financiamiento para las pymes a través del mercado de capitales - Editorial Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires - Edición 2012 - ISBN 978-950-9185-40-1.
- 5.11** Papa Rodolfo G. - Una nueva alternativa de financiamiento para PYMES: La posibilidad de su acceso al mercado de capitales a través de una Sociedad de Garantía Recíproca – Editorial Osmar D. Buyatti UCEMA - edición 2010 - P 504-511 N° 332.6.
- 5.12** Tapia Gustavo, Sociedades de Garantía Recíproca: Un camino para acceder al - financiamiento de las pymes – Editorial La Ley N°1 Ene. 2014, P 68-82.
- 5.13** Osler Cecilia A. El aporte a las sociedades de Garantía recíproca, una herramienta que favorece el desarrollo económico de las pymes y la planificación fiscal. Editorial Errepar – Edición Junio 2011, P 53 a 69.
- 5.14** Albornoz Cesar H. – El Factoring y la Financiación de Empresas. Editorial UBA – FCE - Edición 2002 - P.73 a 106.
- 5.15** Tapia Gustavo – El Leasing Financiero - Editorial D&G Profesional y Empresaria - Edición 2002 - P. 1203 a 1222.
- 5.16** Albornoz Cesar H., Tapia Gustavo – Formas para generar capital de trabajo, Financiamiento Pyme - Editorial UBA – FCE, edición 2003 P. 71 a 90.
- 5.17** Costa Alberto – Financiamiento para las pymes: Necesidad de Nuevas Alternativas – Editorial Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba CPCEC – FACPCE, Edición 2001 - P 87 a 93.
- 5.18** Cristóbal Norma A. – Alternativas para el Financiamiento y crecimiento de las pyme - Editorial Universidad Nacional de Rosario - Edición 2001 - P 87 a 93.
- 5.19** Laffarga Joaquina - Universidad de Sevilla – Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa – Editorial Board - Edición Marzo 2012.

http://www.revistainternacionalpyme.org/volumenes/volumenuno/vol1num4/articulos/revista_completa4.pdf

REVISTAS Y BOLETINES

- 5.20 Boletines Informativos – Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas (IAEF).
- 5.21 Boletines Informativos - Editorial La Ley - <http://www.laleyonline.com.ar/>
- 5.22 Boletines Informativos - Editorial Errepar <http://www.errepar.com/>
- 5.23 Chaves Osvaldo A. – Gestión Económico Financiera de Pymes.
- 5.24 Cafaldo Elena – Pymes: Debilidades Financieras y Competitividad
- 5.25 Scali Jorge Omar – Tablero de Comando en las pyme.
- 5.26 Diario Ámbito Financiero.
- 5.27 Boletines Informativos - Desarrollo Pyme – Revista de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (Sepyme).

OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN, PÁGINA WEB

- 5.28 <http://www.industria.gob.ar/pymes> - Ministerio de Industria Presidencia de la Nación
- 5.29 <http://www.pymenacion.com.ar> - Banco de la Nación Argentina
- 5.30 <http://www.bna.com.ar/Empresas/pymes/Creditos> - Banco de la Nación Argentina
- 5.31 <http://www.agencia.mincyt.gob.ar> - Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica
- 5.32 www.bcra.gov.ar - Banco Central de la República Argentina
- 5.33 www.cnv.gov.ar - Comisión Nacional de Valores
- 5.34 www.mecon.gov.ar - Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
- 5.35 www.sba.com.ar - Bolsa de Comercio de Buenos Aires
- 5.36 www.sepyme.gov.ar - Secretaría de Pequeñas y Medianas Empresas
- 5.37 <http://www.indec.gov.ar/Economico2005/> - Censo Nacional Económico

LEYES Y RESOLUCIONES

- 5.38 Ley N° 24.467 Pequeña y Mediana Empresa
- 5.39 Ley N° 25.300 Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (fogapyme).
- 5.40 Ley N° 24.441 Ley de Fideicomisos
- 5.41 Ley N° 25.248 Ley de Leasing
- 5.42 Ley N° 24.452 Ley de Cheques
- 5.43 Ley N° 23.576 Ley de Obligaciones Negociables
- 5.44 Ley N° 9.643 Ley de Warrant
- 5.45 Ley N° 19.550 Ley de Sociedades Comerciales
- 5.46 Resolución 357/2015 modificación de la resolución 24/2001 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas – (Ventas Totales Anuales - Nivel Máximo de Valor).

6. ANEXOS

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.0 Estadísticas de Argentina

El presente informe aborda el análisis de algunos elementos en materia de actividad, inversión y financiamiento.

Argentina cuenta con un amplio segmento de Pequeñas y Medianas Empresas (pymes) que se desempeñan en los distintos sectores de la economía del país.

Las pymes representan, al menos el 39% del PBI

Según el último Censo Nacional Económico, realizado en 2004, el 39% del Valor de Producción es generado por empresas de hasta 100 trabajadores, por lo que el peso de las mipymes en la economía puede ser mayor.

“Puede inferirse que esta participación en el PBI se ha mantenido en rangos similares”.

6.1 Porcentaje de Empresas Argentinas

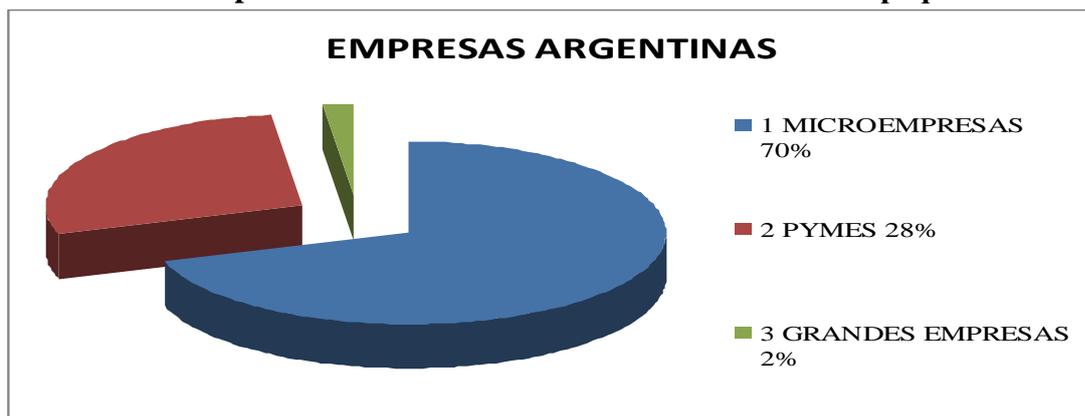
Existen alrededor de 609 mil empresas registradas en los sectores industriales, de comercio y de servicios.

70% del total corresponden al segmento de Microempresas con 426 mil empresas

28% del total corresponden al segmento de pymes, con 171 mil empresas

2% total corresponden al segmento de Grandes Empresas, con más de 11 mil empresas

“Esta estructura productiva se mantuvo en los últimos años con pequeñas variaciones”.



Estructura Empresarial por Tamaño

Empresas	2013
Grandes	11.348
Medianas	33.850
Pequeñas	138.143
Micros	426.483

En Porcentaje

Empresas	2013
Grandes	1.86%
Medianas	5.55%
Pequeñas	22.65%
Micros	69.94%

Fuente: Ministerio de Trabajo. – Informes y Estadísticas - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS en base a SIPA

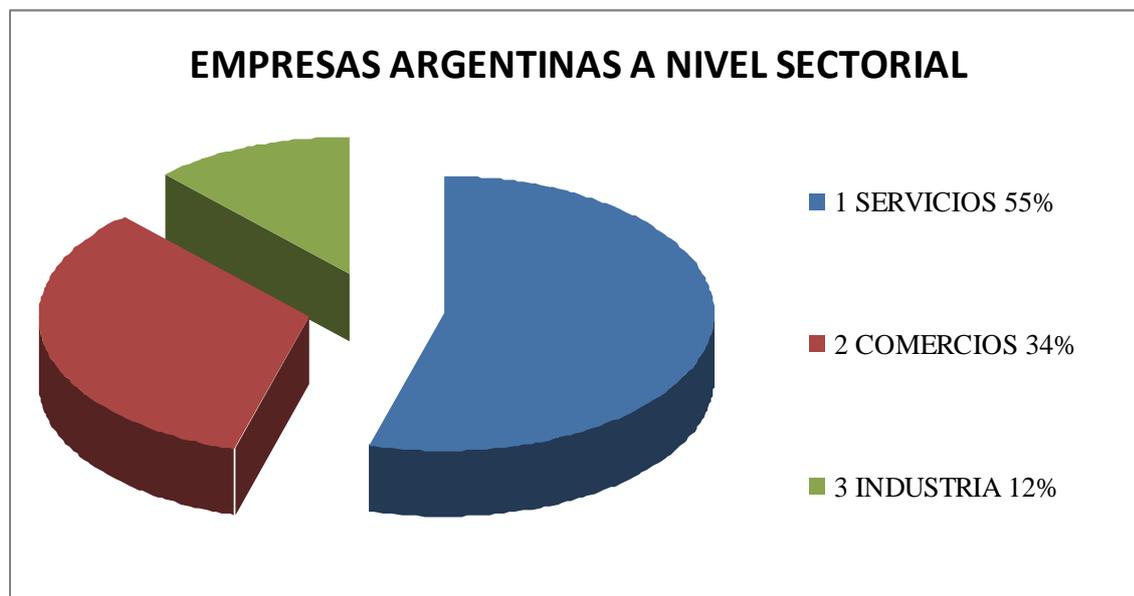
Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.2 Porcentaje de Empresas Argentinas a Nivel Sectorial

55% del total corresponden al sector de Servicios.

34% del total corresponden al sector de Comercio.

12% del total corresponden al sector de la Industria.



Los Servicios y el Comercio son los sectores que exhiben mayor cantidad de empresas activas.

CABA concentra la mayor cantidad de mipymes

La Ciudad de Buenos Aires es el distrito que muestra mayor cantidad de mipymes del país, seguido por la provincia de Buenos Aires.

PROVINCIA	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro	%mipymes
C.A.B.A.	4.244	9.327	32.471	87.156	96.81%
Bs. As.	5.795	10.516	38.669	118.387	96.66%

Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social e INDEC.

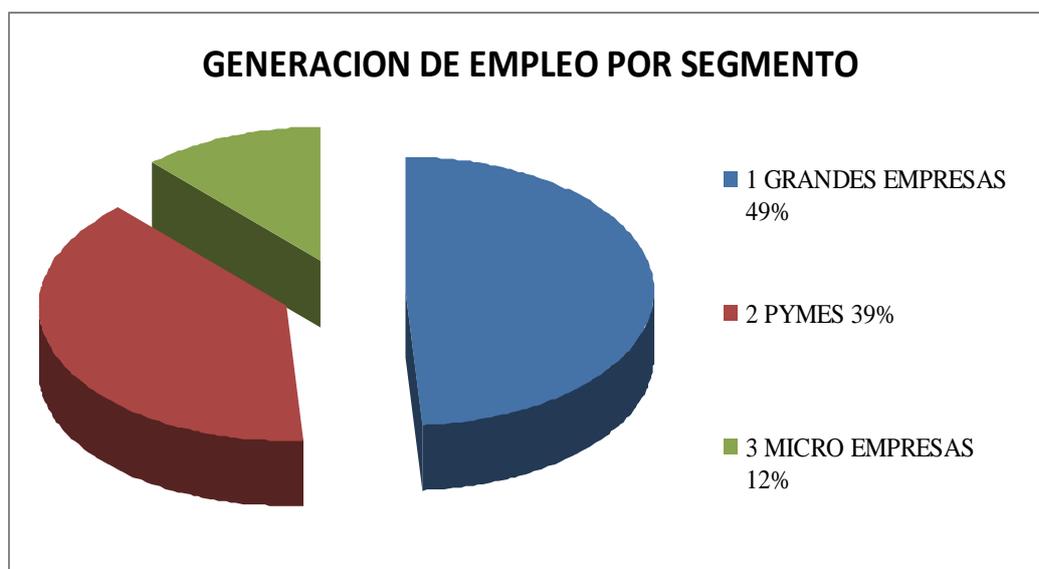
Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.3 Generadores de Empleo por Segmento

Las Grandes Empresas, si bien constituyen el segmento más pequeño emplean al 49% de los trabajadores registrados en el país.

Las pymes, emplean al 39% de los trabajadores registrados.

Las Microempresas, emplean al 12% los trabajadores registrados.



pymes ocupan el 51% del empleo formal de todo el país

En total, sobre 6.397.140 trabajadores, el 51% lo hace en empresas pymes, y el resto, en grandes empresas.

Si se contabilizara el sector no formal (trabajadores no registrados), la proporción de empleo pyme aumentaría.

6.4 Principales Fuentes de Financiamiento de las pymes Industriales

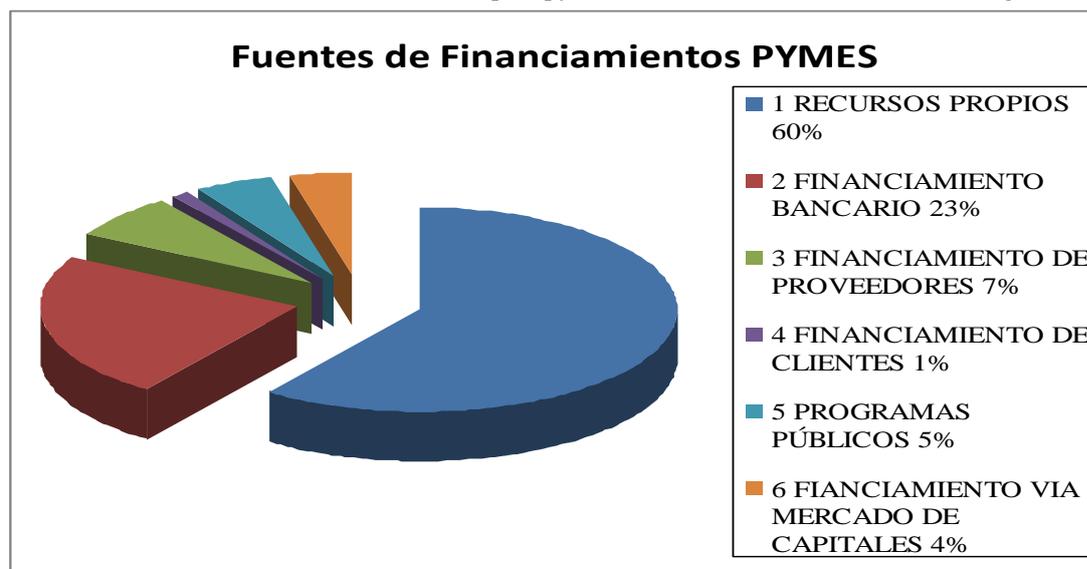
La principal fuente de financiamiento de las pymes industriales son los recursos propios.

1-El 60% del monto total de inversiones es Autofinanciado.

2-El 23% del monto total de inversiones es el Financiamiento Bancario.

3-El 7% del monto total de inversiones es el Financiamiento de Proveedores.

4- Financiamiento de Programas Públicos (5% del total invertido), confirmando tendencia en alza.



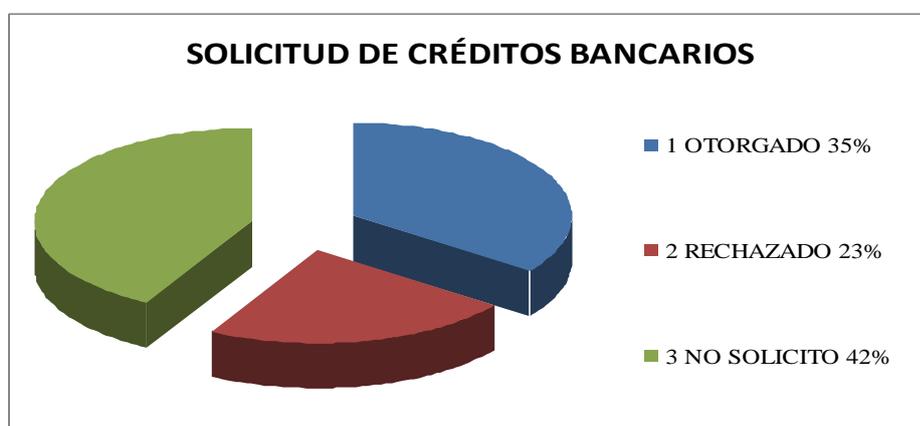
“Es importante destacar que el financiamiento bancario ha aumentado significativamente su importancia”.

Pero a pesar de esto continúa siendo relativamente bajo respecto de otras economías de la región, lo cual evidencia un alto potencial de desarrollo.

Solicitud de Créditos Bancarios

Excluido descubierto en cuenta corriente y leasing, en los últimos años, del 100% de las pymes el 58% solicitó crédito bancario, el 42 % restante No solicitó.

Del 58% de los solicitantes, el 35% lo obtuvieron mientras que el 23% restante fueron rechazadas sus solicitudes.



Fuente: Encuesta Estructural a pyme industriales 2012. Fundación Observatorio pyme.

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) y la Superintendencia de Entidades Financieras son los organismos públicos encargados de mantener el correcto y transparente funcionamiento del sistema financiero.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Pequeñas Empresas - Perfil del Financiamiento en Argentina

- 11% De la inversión de las empresas pequeñas se realiza con **préstamos bancarios**.
- 15% Es la inversión de pequeñas empresas que se financia con crédito de **proveedores**.
- 10% Es el financiamiento de **bancos**, a pequeñas empresas para capital de trabajo.
- 17% Del capital de trabajo, de empresas pequeñas es financiado por los **proveedores**.

Medianas Empresas - Perfil del Financiamiento en Argentina

- 14% De la inversión de las empresas medianas se realiza con **préstamos bancarios**.
- 16% Es la inversión de medianas empresas que se financia con crédito de **proveedores**.
- 7% Es el financiamiento de **bancos**, a medianas empresas para capital de trabajo.
- 24% Del capital de trabajo, de empresas medianas es financiado por los **proveedores**.

***Evolución reciente del financiamiento bancario a pymes**

El crédito se encuentra altamente concentrado en la Ciudad de Buenos Aires

El crédito bancario ha crecido sostenidamente, por el lado de las pymes, fue del 58%, desde un 2,4% en 2010 a un 3,8% del PBI en 2014.

Los documentos comprados y descontados son los más utilizados en el crédito a pymes.

Se produjeron importantes cambios en las tendencias de asignación de crédito a pymes por parte del sistema bancario. Los documentos de una sola firma y descontados (**como los cheques de pago diferido**) son los instrumentos preferidos por las pymes, especialmente porque se encuentra difundido el sistema de garantías mediante Sociedades de Garantías Recíprocas S.G.R.

Las pymes buscan plazos más largos.

Buscan créditos con plazos de amortización más largos, en general cheques de pago diferido con un máximo de **365 días**. Las tasas a las que se endeudan las pymes son más bajas en todos los instrumentos, con excepción de los Adelantos de Cuenta Corriente.

Esto puede explicarse por las tasas preferenciales que ofrecen los bancos públicos y cooperativos (que realizan mayores operaciones con pymes) y por otro lado también, bajo la **Línea de Crédito para la Inversión Productiva (LCIP)**, mediante la cual el Banco Central obliga a prestar a pymes, a los bancos privados según su participación en los depósitos nacionales, a tasas, y plazos preferenciales.

“Los adelantos no están incluidos en esta modalidad por lo que explica las mayores tasas”.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.5 Ranking de Bancos

Estimación del total de créditos a las pymes, por Banco (En millones de pesos)

Se arribó a que los tres bancos que más prestan a las pymes, por volumen, son:

1. Banco de la Nación Argentina
2. Banco de Galicia y Buenos Aires S.A.
3. Banco de la Provincia de Buenos Aires

Fuente: En base a datos del Banco Central.

pymes industriales exportadoras: representan casi el 10% del volumen total

2.452 son las Microempresas industriales que exportaron en 2013 y representan el 7,6% del total de ese segmento de empresas.

5.827 son las pymes industriales que exportaron en 2013. Son el 20% de empresas de ese segmento.

U\$S 5.269 son los miles de millones de dólares (valor FOB) que exportaron las pymes industriales en 2013. Representan el 9% del total de las exportaciones industriales.

Fuente: Cámara de Exportadores de la República Argentina.

ANEXO METODOLOGICO

1. Censo Nacional Económico 2004, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

http://www.indec.gov.ar/Economico2005/inc_presenta.asp

2. Cámara de Exportadores de la República Argentina.

<http://www.cera.org.ar/new-site/index.php>

3. Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, serie empresas, datos anuales y serie por provincias, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/oede/estadisticas_nacionales.asp

4. Estadísticas monetarias y financieras, Banco Central de la República Argentina.

http://www.bcra.gov.ar/Sistema_financiero/sisfin020200.asp?opcion=1

5. Financiamiento empresario, Instituto Argentino del Mercado de Capitales.

<http://www.iamc.sba.com.ar/home/>

6. Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Reporte pyme.

<http://www.bcba.sba.com.ar/listar-reportes/pymes-mensual/>

7 Serie histórica Cheques de Pago Diferido.

<https://www.bolsar.com/VistasDL/PaginaChequesPagoDiferido.aspx>

8. Estadísticas sobre SGR, Sepyme, Ministerio de Industria de la Nación.

<http://www.industria.gob.ar/category/destinatario/pymes/>

9 Ranking de Bancos, Asociación de Bancos de Argentina.

<http://www.aba-argentina.com/category/informes/ranking-de-bancos/>

10. Informe de Entidades Financieras, Banco Central de la República Argentina.

http://www.bcra.gov.ar/Sistema_financiero/sisfin020101.asp

11. Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social– Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial

http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/descargas/oede/INF_dinamica201303.pdf

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.6 Organigrama de Instituciones de Fomentos a las pymes en Argentina

	Horizontales	Sectoriales	Regionales
Competitividad	1 Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE)	1 Plan Nacional de Diseño (PND)	1 Agencia de Desarrollo Productivo
	2 Crédito Fiscal	2 Apoyo a la mejora de la competitividad de las pymes del sector forestal Industrial	2 Complejos Productivos regionales
	3 Fondo de garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fogapyme)	3 Programa de Calidad de los Alimentos Argentinos (PROCAL)	
	4 Programa de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)	4 Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT)	
	5 Créditos para proyectos de modernización Tecnológica	5 Programa de Apoyo Sectorial para la Industria del Software y Servicios Informáticos (SSI)	
	6 Aportes No Reembolsables	6 Programa de Iniciativa financiera para el sector agroalimentario	
	7 ANR Patentes	7 Programa de apoyo Sectorial para la fruticultura	
	8 Programa Nacional de Desarrollo Emprendedor (PRONADEM)		
	9 Programa Federal de Reconversión Productiva Cambio Rural		
Inversión	1 Régimen de Bonificación de Tasas (RBT)		1 Créditos para la reactivación productiva
	2 Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fonapyme)		
	3 Estímulos pymes		
	4 Programa pymes II		
	5 Programa Global de Crédito para pyme		
Exportaciones	1 Proagrentina II		
	2 Créditos para la producción Regional Exportable		
	3 Grupos de Exportadores		

Fuente: Elaboración sobre la Base de datos de instrumentos para el desarrollo productivo del Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina

6.7 Estrategias para el Retorno de Inversión:

<u>FACTORES A CONSIDERAR PARA EL ÉXITO GERENCIAL</u>				
RETORNO SOBRE LA INVERSION	COMPONENTES DEL RETORNO SOBRE LA INVERSION	FACTORES GENERALES A CUIDAR EN LA EMPRESA	FACTORES ESPECIFICOS A CUIDAR EN LA EMPRESA	ESTRATEGIAS GENERALES
Aumentar el RSI	Mayor (+) UTILIDAD NETA	Mayores (+) VENTAS	+ Volumen + Precio - Precios de compra	Participación de mercado Diferenciación Negociación Importación
		Menor (-) COSTO DE PRODUCCION	+ Eficiencia en materiales y mano de obra	Tecnología en materiales, procesos y mano de obra
		Menores (-) GASTOS GENERALES	- Gastos de administración y ventas	Control y gestión de gastos
	Menor (-) ACTIVO TOTAL	Menor (-) ACTIVO DISPONIBLE	- Dinero en caja y bancos e inversiones temporales	Control de tesorería y de recaudos
		Menor (-) CARTERA	- Plazo	Control de gestión de cartera
		Menores (-) INVENTARIOS	Programación de materiales e insumos y control de mínimos Justo a tiempo	Tecnología en administración de materiales
		Menor (-) ACTIVO FIJO	- Maquinaria - Equipo - Edificios - Muebles - Vehículos	Leasing Venta Oursorsing

Este cuadro resumen presenta las estrategias a adoptar en las empresas para aumentar el RETORNO SOBRE LA INVERSION, de acuerdo con los componentes que los afectan y los factores específicos al interior de la empresa.

6.8 Presentación de ratios para el análisis interno de la compañía

Los ratios que analizan cómo está estructurada la empresa, o lo que es lo mismo, el balance de ésta, nos permiten hacer un diagnóstico de la situación patrimonial y financiera de la empresa en un momento dado.

El análisis financiero consiste en el estudio de la información contenida en los estados financieros básicos a través de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida para la toma de decisiones.

Los indicadores financieros se utilizan para ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la empresa, dichos indicadores son la relación de una cifra con otra dentro o entre los estados financieros de una empresa que permiten ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la compañía.

Existen diferentes razones financieras que permiten satisfacer las necesidades de los usuarios. Cada una de estas razones tiene ciertos propósitos.

A continuación se presentan ejemplos de las razones financieras más típicas que utilizan los diferentes interesados.

Una institución bancaria se puede interesar por las razones de liquidez a corto plazo, para evaluar la capacidad de pago de su cliente.

Un acreedor se puede interesar por las razones de rentabilidad, que reflejan la capacidad de generación de utilidades, ya que de esta manera su deudor tendrá disponibilidad de recursos para saldar sus deudas.

Un accionista se puede interesar por las razones de rentabilidad de corto y largo plazos de la empresa de la cual él es accionista.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.8.1 Ratio de Actividad

Lo que se pretende con estas medidas es describir la eficiencia o la intensidad con la cual una empresa utiliza sus activos para generar ventas.

Reciben algunas veces el nombre de razones de eficiencia de los activos.

RAZONES FINANCIERAS DE ACTIVIDAD	
NOMBRE	CALCULO
Rotación de Cartera =	$\frac{\text{Ventas Neta}}{\text{Cartera Promedio}}$
Días de Cartera=	$\frac{\text{Cartera Promedio} * 360}{\text{Venta Neta}}$
Rotación de Inventario=	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$
Días de Inventario=	$\frac{\text{Inventario Promedio} * 360}{\text{Costo de Ventas}}$
Rotación de Proveedores=	$\frac{\text{Compras}}{\text{Proveedores Promedio}}$
Días de Proveedores=	$\frac{\text{Proveedores Promedio} * 360}{\text{Compras}}$
Rotación del Activo Total=	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total Promedio}}$
Rotación del Activo Fijo=	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Fijo Promedio}}$

La rotación de inventario, este ratio mientras la empresa no este agotando sus inventarios ni esté perdiendo ventas como consecuencia de ello, entre más alta sea esta razón más eficiente será la administración del inventario.

Indicadores de utilización de Activos

Se refiere a la utilización de activos e indica situaciones como cuantas veces al año una empresa vende sus inventarios o cobra la totalidad de sus cuentas a cargo de sus clientes. Con respecto a los activos, la razón de utilización expresa que tan productivos han sido los activos en términos de generación de ventas.

1. Rotación de cartera o cuentas por cobrar

La rotación de cartera es un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o en otras palabras, es el tiempo que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes.

Es indiscutible que las cuentas por cobrar están en relación con las ventas que efectúa una empresa, pues se encuentran condicionadas en función del periodo de crédito que se les concede a los clientes.

Mientras mayor sea el número de veces que las ventas a crédito representen las cuentas por cobrar, es decir de rotaciones es mejor ya que ello indica que la cobranza es eficiente o que se cuenta con mejores clientes.

Una variante de esta razón financiera consiste en usar las ventas a crédito como numerador, ya que estas están directamente relacionadas con las cuentas por cobrar a clientes.

Sin embargo, este dato no suele presentarse en los informes financieros de las empresas y para efectos prácticos se utiliza el dato de las ventas netas del periodo.

$$\text{Ventas / Cuentas por cobrar} = \text{Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar}$$

2. Periodo promedio de cobranza

Este indicador sugiere cuanto tiempo tardan los clientes en promedio para pagar sus cuentas.

$$\text{Cuentas por cobrar / Ventas diarias promedio} = \text{días promedio}$$

3. Rotación de inventarios

La rotación de inventarios indica la rapidez con que se compra y se vende la mercancía, por lo que el resultado esta expresado en cuantas veces la inversión en este tipo de activo es vendida durante un periodo.

$$\text{Costo de ventas / Inventarios} = \text{Rotación de Inventario}$$

4. Rotación de activos totales

Este indicador refleja la relación de activos totales a ventas, debido a que muestra el número de veces que la empresa los utiliza para generar los ingresos por los artículos que produce.

$$\text{Ventas / Activos totales} = \text{Rotación del Activo Total}$$

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.8.2 Ratio de Endeudamiento

El análisis del endeudamiento de la empresa nos permite ver si la financiación obtenida mantiene un cierto equilibrio con los recursos propios, y si la propia financiación ajena podrá devolverse sin problemas.

RAZONES FINANCIERAS DE APALANCAMIENTO RAZONES DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO	
NOMBRE	CALCULO
Apalancamiento=	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto Contable}}$
Endeudamiento=	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
Cobertura=	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Intereses}}$
Compromisos de pago =	$\frac{\text{Pasivo largo plazo}}{\text{Pasivo Total}}$
Capitalización =	$\frac{\text{Pasivo largo plazo}}{\text{Patrimonio Neto Contable}}$
Riesgo de moneda extranjera=	$\frac{\text{Pasivo en moneda extranjera}}{\text{Pasivo Total}}$

El valor ideal del ratio de endeudamiento está entre 0,50 y 0,60 ya que si es muy elevada es un síntoma de demasiado endeudamiento y por lo tanto descapitalización de la empresa.

Sin embargo si es demasiado reducida puede afectar la rentabilidad de la inversión de los accionistas.

Si el ratio es muy elevado, una solución para equilibrar el patrimonio sería ampliar el capital, reconvertir deuda en capital o solicitar subvenciones

La calidad de la deuda, es decir (pasivo corriente/pasivo total) cuanto más reducido sea mejor, ya que un exceso de endeudamiento a corto plazo puede dificultar el pago de las deudas corrientes, “La solución es reconvertirla pasándola de corto a largo plazo”.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Indicadores relacionados con utilización de Pasivos

Consiste en evaluar la situación general de endeudamiento respecto a sus activos y la capacidad de cubrir sus adeudos contraídos.

1. Ratio de Apalancamiento Financiero

Fórmula más usada para expresar la palanca financiera, el resultado de la fórmula muestra si la empresa tiene mucha deuda o si está financiada principalmente por acciones.

$$\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio Neto Contable} = \text{Apalancamiento}$$

2. Ratio de Endeudamiento, relación de pasivo total al activo total

Este indicador señala la proporción en que el total de recursos existentes en la empresa han sido financiados por personas o instituciones ajenas a la entidad, o sea acreedores.

$$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total} = \text{Cantidad que se adeuda por cada peso de Activo}$$

Estos indicadores o razones financieras mencionados anteriormente, son utilizados para evaluar la situación financiera de cualquier empresa.

3. Ratio de cobertura de intereses

Sirve para saber cómo los fondos de las operaciones cubren los intereses de los pasivos (Cantidad de veces que la empresa cubre sus intereses).

$$\text{Utilidad Operativa} / \text{Intereses} = \text{Cobertura}$$

4. Ratio de Capitalización

Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.

$$\text{Pasivo Largo Plazo} / \text{Patrimonio Neto Contable} = \text{Capitalización}$$

Asimismo, como se mencionaba anteriormente con base en la información financiera proporcionada por las empresas que pertenecen a una misma industria o sector económico, se calculan los valores promedio de los indicadores financieros por tipo de industria o sector, con el objeto de utilizarlos como referencia para evaluar la actuación financiera de una empresa comparada con otras del mismo giro.

De esta manera se puede determinar que aspectos de la entidad son congruentes con el promedio o por arriba o debajo de la media de la industria.

También se puede utilizar la información para compararla con alguna empresa específica del mismo giro o industria.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.8.3 Ratio de Liquidez

El análisis de la solvencia a corto plazo permite observar si la empresa tendrá problemas para pagar sus deudas inmediatas.

En estos ratios de solvencia cobra especial importancia su evolución, ya que los activos y pasivos corrientes de la empresa están parte relacionados con la evolución del mercado o sector.

Por lo tanto, hay que mirar al menos los ratios de liquidez con 3 años de profundidad.

RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ RAZONES DE SOLVENCIA A CORTO PLAZO	
NOMBRE	CALCULO
Circulante =	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
Acida =	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$
Del efectivo =	$\frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$
Capital de trabajo neto a activos totales =	$\frac{\text{Capital de Trabajo Neto}}{\text{Activos Totales}}$
Medición del Intervalo=	$\frac{\text{Activos Circulante}}{\text{Promedios costos diarios en operación}}$

El valor ideal del ratio de liquidez o circulante sería entre 1 y 1,50 ya que si es inferior a 1 indica que el pasivo circulante es mayor que el activo circulante y por lo tanto puede haber riesgo de no pago de las deudas a corto plazo.

Por otro lado si es muy elevado puede indicar una sub utilización de los activos corrientes.

Las recomendaciones para hacer frente a problemas de liquidez son: ampliar el capital, reconvertir deuda de corto plazo a largo plazo y mejorar los plazos de existencias y de cobro o atrasar pagos

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Indicadores de Liquidez

Tiene por objetivo analizar si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas por y para sus operaciones. Entendiéndose por obligaciones las deudas con acreedores, proveedores, empleados, etcétera.

1. Razón circulante

Este indicador trata de reflejar la relación que existe entre los recursos financieros de que dispone una empresa en el corto plazo para hacer frente a las obligaciones de pago contraídas en el mismo periodo, lo cual permite determinar si cuenta con los recursos suficientes para lograr cubrir sus compromisos.

En cuanto mayor sea el resultado de la razón circulante, existe mayor posibilidad de que los pasivos sean pagados, ya que se cuenta con activos suficientes que pueden convertirse en efectivo cuando así se requiera.

Sin embargo, tener una razón circulante muy alta también puede significar la existencia de recursos ociosos.

$$\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente} = \text{Razón Circulante}$$

2. Prueba de liquidez (o prueba del ácido).

En este indicador se incluyen solo las partidas cuya conversión en efectivo es inmediata; por eso los inventarios no se consideran, ya que requieren de más tiempo y esfuerzo para ser convertidos en efectivo. Por ello, este es un indicador similar pero más exigente que el indicador de activo circulante.

En la sección de activos circulante pueden existir otras pérdidas que no sean tan fáciles de convertir en efectivo o que no representaran flujo como el caso de los pagos anticipados. Estas partidas también pueden ser consideradas para el análisis de la liquidez, pues lo importante es mantener los mismos criterios para analizar y comparar esta información con el de otras entidades.

$$\text{Activo circulante} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo corriente} = \text{Prueba de Ácido o Liquidez}$$

3 Ratio del Efectivo

Indica la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo con lo disponible (caja, bancos).

$$\text{Activo Disponible} / \text{Pasivo Corriente} = \text{Del efectivo}$$

4. Ratio Capital de Trabajo Neto a Activos Totales

Mide la relación del capital del trabajo, entendido como el efectivo que posee la empresa en caja, cuentas corrientes, cuentas por cobrar en 1 año, tras haber pagado sus deudas en el corto plazo con sus activos disponibles. El nivel óptimo para la empresa es que este ratio sea superior a cero, pues si este ratio es relativamente bajo podría indicar niveles de liquidez bajos.

$$\text{Capital de Trabajo Neto} / \text{Activos Totales} = \text{CTN a Activos Totales}$$

5. Medición del Intervalo

Supongamos que una empresa sufre una huelga o algún tipo de bloqueo, y que los flujos de entrada de efectivo empezaran a faltar. ¿Durante cuánto tiempo podría seguir operando el negocio? Una respuesta a esta pregunta está dada por la medición de intervalo.

$$\text{Activos Circulante} / \text{Promedios costos diarios en operación} = \text{Medición del Intervalo}$$

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.8.4 Ratio de Rentabilidad

Para los accionistas es muy importante el análisis de la creación de valor, ya que indica la rentabilidad de su inversión en la empresa.

Para crear valor es fundamental que la rentabilidad de los fondos propios supere el costo de oportunidad de los accionistas, es decir lo que éstos podrían obtener en una inversión familiar.

RAZONES FINANCIERAS DE RENTABILIDAD	
NOMBRE	CALCULO
Margen bruto s/ventas =	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$
Margen operativo s/ventas=	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas netas}}$
Margen neto de ventas =	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$
Retorno sobre la inversión =	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total promedio}}$
Retorno Sobre Capital R.S.C.=	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable promedio}}$
R.S.C. =	$\frac{\text{Utilidad Neta} * \text{Ventas} * \text{Activos}}{\text{Ventas} * \text{Activos} * \text{Capital Contable}}$

Obviamente cuanto más alto sea el ratio de rentabilidad de los fondos propios mejor pero eso sí, siempre debe ser mayor al costo de oportunidad de los accionistas

El Retorno Sobre Capital o Ratio De Rentabilidad, se puede descomponer en:

Margen (Utilidad Neta / Ventas), Rotación (Ventas / Activo) y Apalancamiento (Activo / Capital Contable) para explicar las causas que hacen que mejore o empeore.

En el caso que tenga que solucionar problemas de rentabilidad, la empresa tendrá que intentar aumentar el margen de las ventas, la rotación de los activos o aumentar el uso de la deuda siempre y cuando ésta sea rentable para la empresa, es decir que el costo de capital sea inferior al rendimiento de los activos.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Indicadores de Rentabilidad

Trata de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las origina, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable.

1. Margen de Utilidad Bruta

Es la cantidad de cada peso de ventas que queda después de pagar el costo de ventas.

$$\text{Utilidades Brutas} / \text{Ventas netas} = \text{Margen de Utilidad Bruta}$$

La utilidad bruta, representa la cantidad de dinero que queda para pagar los costos operativos, los costos de financiamiento de los impuestos, y la necesaria para tener utilidades.

$$\text{Ventas} - \text{Costo de Bienes Vendidos} / \text{Ventas netas} = \text{Margen de Utilidad Bruta}$$

2. Margen Operativo

Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo, antes del impacto financiero extraordinarios e impuestos. Mide las unidades monetarias ganadas operativamente por cada unidad vendida.

$$\text{Utilidad Operativa o Beneficio antes de Impuestos y Tributos} / \text{Ventas netas} = \text{Margen Operativo}$$

3. Margen Neto de Ventas

Este indicador financiero mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuestos.

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas} = \text{Margen Neto de Ventas.}$$

3. Rendimiento sobre la inversión

Este indicador refleja la eficiencia de la administración para obtener el máximo rendimiento sobre la inversión, la cual es integrada por los activos totales. Este indicador también se puede obtener al combinar el margen de utilidad sobre las ventas y la rotación de activos totales.

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Total de Activos} = \text{Rendimiento o Retorno sobre la Inversión}$$

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas} \times \text{Ventas Netas} / \text{Total de Activos}$$

4. Rendimiento sobre el capital contable.

Este indicador mide el rendimiento de la inversión neta, es decir, el capital contable. Mediante el mismo se relaciona la utilidad neta que ha generado una organización durante un periodo y se compara con la inversión que corresponde a los accionistas.

El rendimiento sobre el capital contable es un indicador fundamental que determina en que medida una compañía ha generado rendimientos sobre los fondos que los accionistas han confiado a la administración.

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable} = \text{Rendimiento sobre el Capital Contable.}$$

6.8.5 Ratio de Valor de Mercado

Estas medidas tan solo se pueden calcular de manera directa en el caso de aquellas compañías cuyos capitales se negocian públicamente.

No necesariamente se encuentra contenida en los estados financieros.

RAZONES FINANCIERAS DE MERCADO	
NOMBRE	CALCULO
Utilidad por Acción =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de acciones}}$
Valor en Libros=	$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Número de acciones}}$
Valor de Mercado=	$\frac{\text{Precio determinado en remates}}{\text{Número de acciones}}$
Múltiplo Precio/Utilidad =	$\frac{\text{Valor de Mercado}}{\text{Utilidad por Acción}}$
Múltiplo Precio/Valor en libros=	$\frac{\text{Valor de Mercado}}{\text{Valor en Libros}}$

1. Ratio de Utilidad por Acción

Permite determinar la utilidad neta que le corresponde a cada acción. Este ratio es el más importante para los inversionistas, pues le permite comparar con acciones de otras empresas.

2. Ratio de Valor en Libros

Es la cantidad de capital contable en libros de la compañía para cada una de sus acciones.

3. Ratio Múltiplo Precio / Utilidad

Mide la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada peso de utilidades actuales.

4. Ratio Valor de Mercado

Su capitalización bursátil, es decir, el precio de cotización de una acción multiplicado por el número de acciones emitidas.

Ejemplo: Una empresa emite 20 millones de acciones, que actualmente cotizan a 30 pesos cada una; quiere decir que el mercado valora la empresa en 600 millones de pesos. Es el precio que otra compañía debería desembolsar para hacerse con todas las acciones de la empresa. El precio de mercado varía, según la oferta y la demanda.

5. Ratio Múltiplo Precio / Valor en Libros

Dado que el valor en libros es una cifra contable, refleja los costos históricos y por lo tanto se compara con el valor de mercado de las inversiones de la empresa a su costo.

Un valor inferior a 1 podría significar que la empresa no ha tenido éxito en crear un valor adicional para los accionistas.

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

Limitaciones del análisis de indicadores financieros

Aunque los indicadores son instrumentos extraordinariamente útiles, no están exentos de limitaciones, por lo cual su aplicación requiere sumo cuidado.

Los indicadores se elaboran a partir de datos contables, los que a veces están expuestos a diferentes interpretaciones e incluso a manipulaciones.

El administrador financiero también debe tener cuidado al juzgar si determinado indicador financiero es bueno o malo, y también al emitir un juicio completo sobre una empresa a partir de un conjunto de este tipo de indicadores.

El apego a los indicadores financieros promedio de la industria no establece con seguridad que la empresa funcione normalmente y que tenga una buena administración.

El análisis de indicadores financieros es una parte útil del proceso de investigación, sin embargo, aisladamente considerados, no son respuestas suficientes para emitir juicios acerca del desempeño de las empresas.

Análisis Vertical

El análisis vertical es una herramienta de análisis financiero sumamente útil porque “permite comparar un rubro específico con respecto al total al que pertenece”.

En el caso del estado de situación financiera, el total del activo de cada año es 100% al igual que el total de pasivo y capital.

A partir de ahí, a todas las partidas del activo y del pasivo y capital, respectivamente, se les calcula el porcentaje que representan con respecto al total que pertenecen dividiendo el monto de la partida entre el total del activo o la suma de pasivo y capital.

El análisis vertical también se aplica al estado de resultados. En este caso, las ventas de cada año se consideran como 100% y a partir de ahí, a todas las demás partidas se les calcula el porcentaje dividiendo su monto entre el total de ventas en el periodo.

Análisis Horizontal

El análisis horizontal es sumamente importante cuando se trata de “detectar las tendencias del comportamiento a través del tiempo” de las partidas que forman parte de los estados financieros.

A diferencia del análisis vertical, en el análisis horizontal se toma un año base como referencia al cual se le asigna 100% y a partir de él se calculan los aumentos o disminuciones que haya sufrido cada una de las partidas del estado de resultados y del estado de situación financiera en el tiempo.

Este mismo procedimiento se puede aplicar al estado de situación financiera para determinar las tendencias respecto de un año base.

En conclusión el análisis financiero es el método desarrollado mediante el cual se usan los estados financieros y se evalúa la información de tal manera que se puede determinar el estado actual en que se encuentra una empresa.

Mediante el estudio de los estados financieros, se busca identificar las deficiencias y problemas potenciales de una empresa, y así poder tomar medidas que puedan corregir los mismos.

No solo el análisis financiero nos permite evaluar la actualidad, sino que da la posibilidad de tomar decisiones a futuro relacionadas con la administración de una empresa y maximizar su utilidad. Tales decisiones pueden incluir planes de inversión, endeudamiento, operaciones, etc.

6.9 Contactos Bancarios, de S.G.R. y WARRANTS

 <p>Banco Provincia</p> <p>Alicia M. Briones Gerencia Buenos Aires</p> <p>San Martín 137 - P.B. - Sec. "A" (C1004AAD) - C.A.B.A. Tel.: 4348-9568 abriones@bpba.com.ar</p>
<p>LUCAS RENE CASTRO PLATAFORMA COMERCIAL BANCA EMPRESA BANCO DE LA NACION ARGENTINA</p> <p>Sucursal PLAZA DE MAYO Bartolomé Mitre 326 - Planta Baja C1036AAF Cdad. de Buenos Aires</p> <p>Tel.: 4347-⁸¹⁷⁸8176 Fax: 4347-8186 E-mail: lcastro@bna.com.ar</p>



Lic. Reinaldo N. Parra
Oficial de Negocios
Coordinación de Sucursal Centro

Sarmiento 611 - 1º Piso - (C1041AAM) Buenos Aires - Argentina
Tel. 4329-8660
e-mail: rparra@bancociudad.com.ar



Cra. Florencia S. M. Perillo

Oficial de Negocios
Gerencia Buenos Aires

San Martín 137 - P.B. - Sec. "A"
(C1004AAD) - C.A.B.A.
Tel.: 4348-9568
Com.: 4347-0000 / Int.: 12481
fsmperillo@bpba.com.ar

Cdor. Germán A. Safrán
Jefe de Equipo
Equipo de Gestión con Nuevas Empresas
Gerencia Banca Mayorista

✉ gsafran@bancociudad.com.ar
☎ +54 11 4329-8629
📍 Sarmiento 630, 3º piso | C1041AAN
Buenos Aires | Argentina

www.bancociudad.com.ar



Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.11 Contactos de Fondos de garantía y Sociedades de Garantías Recíprocas autorizadas por la BCBA).

ACINDAR pymes S.G.R. (ACINDAR S.A., BANCO SANTANDER.; entre otros.)

Dirección: Av. Belgrano 367, Piso 4, C.A.B.A.

Tel.: 4342-3500

Contacto: Pablo Pereyra

E-Mail: pablo.pereyra@arcelormittal.com.ar

AFFIDAVIT S.G.R. (SECTOR TRANSPORTE)

Dirección: Avenida Corrientes 456, Piso 12, Oficina 121, C.A.B.A.

Tel.: 4326-7878

Contacto: Adrian Daverio

E-Mail: adrian.daverio@affidavit-sgr.com.ar

AFIANZAR S.G.R. (SECTORES LÁCTEO Y AGROPECUARIO – MASTELLONE HNOS. S.A.)

Dirección: Albariño 1931, C.A.B.A.

Tel.: 4318-5454

Contactos: Leonardo García de las Heras; Leila Verona

E-mail: lglasheras@afianzarsgr.com.ar; lverona@afianzarsgr.com.ar

AGROVAL S.G.R. (SECTOR AGROPECUARIO - ACEITERA GENERAL DEHEZA S.A.)

Dirección: Av. Eduardo Madero 1020, piso 15, C.A.B.A.

Tel.: 4310-1800

Contactos: Alberto Center; Martín Gilardi

E-Mail: acenter@agd.com.ar; mgilardi@agd.com.ar

AMERICANA DE AVALES S.G.R. Dirección: Av. Rivadavia 755, Piso 1, Oficina B
Tel.: 5352-6790

Contacto: Manrique Riestra

E-Mail: info@ameraval.com.ar

AVAL FEDERAL S.G.R. (EX PUENTE HNOS. S.G.R.)

Dirección: Reconquista 144, Piso 7, C.A.B.A.

Tel.: 0800-345-7473 / 4345-5500

Contacto: Diego Aranda

E-Mail: daranda@avalfederal.com.ar; info@avalfederal.com.ar

AVAL RURAL S.G.R. (SECTOR AGROPECUARIO - GRUPO NIDERA)

Dirección: Paseo Colón 505, Piso 3, C.A.B.A.

Tel.: 4346-8292

Contactos: Alejandro Carrera; Juan Manuel Romero

E-Mail: acarrera@avalrural.com.ar; jmromero@avalrural.com.ar

AVALUAR S.G.R. (SECTOR METALÚRGICO – ALUAR)

Dirección: Marcelo T. Alvear 590, Piso 3, C.A.B.A.

Tel.: 4725-8176 Int. 2087

Contacto: Luis García González

E-Mail: lg@avaluar.com.ar

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

CAMPO AVAL S.G.R. (SECTOR AGROPECUARIO Y OTROS)

Dirección: Jerónimo Salguero 2835, Piso 2 “A”, C.A.B.A.

Tel.: 4805-7499 / 3038 / 9255

Contactos: Valentín Zalazar; Fernando Celani; Carlos Desinano

E-Mail: vz@campoaval.com; fc@campoaval.com; cd@campoaval.com

CARDINAL S.G.R.

Dirección: 25 de Mayo 195, Piso 7, C.A.B.A. - Fragueiro 257, PB, Córdoba Capital.

Tel.: 5219-3600 (internos: 642; 648)

Contactos: Julia Barrios Requena; Maximiliano Mezzamico

E-Mail: jbarrios@estructurasymandatos.com; mmezzamico@estructurasymandatos.com

CONFEDERAR NEA S.G.R.

Dirección: 25 de Mayo 726, Planta Alta, Ciudad de Corrientes.

Tel.: (0379) 4424603

Contacto: Facundo Franco

E-Mail: facundofranco@confederarneasgr.com.ar

COMPAÑÍA GENERAL DE AVALES

Dirección: Thames 122, San Isidro, Buenos Aires

Tel.: 4102-1163 / 4 / 5

Contacto: Matías Sainz

E-mail: msainz@donmariosgr.com.ar; info@donmariosgr.com.ar

CONFIABLES S.G.R. (SECTOR AGROPECUARIO - GRANJA TRES ARROYOS)

Dirección: Uruguay 772, Piso 4, Oficina 42, C.A.B.A.

Tel.: 4858-7956

Contactos: Marina Mato; Martín Miranda Naón; Silvia Travella; Candela Leo

E-Mail: confiables@gta.com.ar

CUYO AVAL S.G.R. (GOBIERNO DE MENDOZA)

Dirección: 10 de Julio 1257, Piso 1 / Peltier 50, Piso 1, Oficina 11, Mendoza

Tel.: (0261) 4202-434/35

E-Mail: cuyoaval@fondotransformacion.com.ar

DON MARIO S.G.R. (ASOCIADOS DON MARIO S.A., MOLINO CHACABUCO S.A.; BANCO COMAFI S.A.; entre otros.)

Dirección: Thames 122, San Isidro, Buenos Aires

Tel.: 4102-1163 / 4 / 5

Contacto: Matías Sainz

E-mail: msainz@donmariosgr.com.ar; info@donmariosgr.com.ar

FIDUS S.G.R. (SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN – IECSA S.A.)

Dirección: Manuela Sáenz 323, Piso 6, Oficina 609, C.A.B.A.

Tel.: 5254-4410

Contacto: Alejandro Granado

E-Mail: agranado@fidussgr.com.ar

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

FONDO DE GARANTÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (FOGABA)

Dirección: Av. Corrientes 672, Piso 4º, C.A.B.A.

Tel.: 4394-2966 (internos: 140; 124; 146)

Contactos: Sergio Viera, Fernando Mier, Nelson Delriu

E-Mail: sergio.viera@fogaba.com; fernando.mier@fogaba.com

GARANTÍA DE VALORES S.G.R. (BOLSA DE COMERCIO DE BS. AS. Y CAJA DE VALORES S.A.)

Dirección: 25 de Mayo 347, Subsuelo 1, C.A.B.A.

Tel.: 4317-8955

Contacto: Hugo Dieguez

E-Mail: hdieguez@garval.sba.com.ar

GARANTIZAR S.G.R. (BANCOS NACIÓN, CIUDAD Y BICE)

Dirección: Sarmiento 633, Piso 2, 3 y 6, C.A.B.A.

Tel.: 4012-2800

Contactos: Alejandro Pelaez; Rosana Montarcé; Sabrina Novillo

E-Mail: rapelaez@garantizar.com.ar;

rmontarce@garantizar.com.ar;

snovillo@garantizar.com.ar

INTERGARANTÍAS S.G.R.

Dirección: Reconquista 379, Piso 7, Oficina 710, C.A.B.A.

Tel.: 4394-4333

Contacto: Axel Ochoa

E-mail: sociosparticipes@intergarantias.com.ar

LOS GROBO S.G.R. (SECTOR AGROPECUARIO - LOS GROBO AGROPECUARIA S.A. Y MOLINOS RIO DE LA PLATA S.A.)

Dirección: Ruta Nacional N° 5, km 390, Carlos Casares, Prov. de Bs. As.

Tel.: (02395) 459039 / 459069

Contactos: Diego Fattore; Fernanda Florit

E-mail: diego.fattore@losgrobo.com; fernanda.florit@losgrobo.com

VÍNCULOS S.G.R. (SECTOR AVÍCOLA – LAS CAMELIAS)

Dirección: Boulevard Sanguinetti y Chacabuco, Colón, Entre Ríos

Tel.: (03447) 423495

Contactos: Javier Saffores; Ariel Giani; Alejandra Prino

E-Mail: gerencia@vinculossgr.com.ar; riesgos@vinculossgr.com.ar;

secretaria@vinculossgr.com.ar

www.bcba.sba.com.ar | consultaspymes@bcba.sba.com.ar | Fondos de garantía y SGR Autorizadas

Roberto C. Mirabal –Alternativas financieras para pymes frente a las crisis económicas de Argentina.

6.12 Contactos Warrants

AG Warrants

DIRECCION: Alicia Moreau de Justo N1120 piso 4 of. 402 Puerto Madero

TELEFONO: 011-4331-5886 /5883/5482 y 5879 fax

E-MAIL: alejandro.lanzaco@agwarrants.com

WEB: www.agwarrants.com

Almacenadora Sudamericana S.A.

DIRECCION: Uruguay 2602 - P. 2 - Of. 6 - Beccar (1643)

TELEFONO: (011) 5648-6848 / 6446

E-MAIL: lucero@warrantsnet.com

WEB: <http://www.warrantsnet.com>

Control Union Argentina S.A

DIRECCION: Valentin Virasoro 2669 P. 2 - Buenos Aires (B1643HCZ)

TELEFONO: (011) 4719-9400

E-MAIL: infocma@controlunion.com.ar

WEB: <http://www.controlunion.com.ar>

Galicia Warrants S.A.

DIRECCION: Peron 456 P. 6 - Buenos Aires (1038)

TELEFONO: (011) 4342-6788/6775

E-MAIL: marcela.iani@bancogalicia.com.ar

WEB: <http://www.galiciawarrants.com.ar>

La Entrerriana de Warrants

Sociedad Entrerriana de Certificados de Depósito y Warrants S.A.

DIRECCION: Cervantes 190 - Paraná - Entre Ríos (3100)

TELEFONO: (0343) 4311211 / Fax: (0343) 4230187

E-MAIL: sociedwarr@arnet.com.ar

WEB: <http://www.sociedadewarrant.com.ar>

Macro Warrants S.A.

DIRECCION: Tucumán 540 - P.15 Of.F - Buenos Aires

TELEFONO: (011) 4326-2032/2033

E-MAIL: info@macrowarrants.com.ar

WEB: http://www.macro.com.ar/scp/emp_pym_fin_warrants.asp

Red Flint Warrants S.R.L

DIRECCION: Legal: Avenida de Mayo 633 P.6 Of. 23 - Buenos Aires

TELEFONO: (0341) 447-7608/26 (0341) 440-0071

E-MAIL: info@redflint.com.ar

WEB: <http://www.redflint.com.ar>

S.E.F.A. S.A.

DIRECCION: Don Bosco 141 - Villa Regina General Roca - Río Negro (8336)

TELEFONO: (02941) 461283

E-MAIL: sefasa@fibertel.com.ar

S.G.S. ARGENTINA S.A.

DIRECCION: Adolfo Alsina 1382 - Capital Federal (1088)

TELEFONO: (011) 4124-2000 / 4124-2140

E-MAIL: cristian.czar@sgs.com

WEB: <http://www.ar.sgs.com>

Warrants Del Aconquija S.A.

DIRECCION: San Martín 631 P. 3 - San Miguel de Tucumán (4000)

TELEFONO: (0381) 4228889

E-MAIL: warraconquija@tucbbs.com.ar

Warrant Norte S.A.

DIRECCION: San Martín 677 - P. 1 Of. H - S.M.de Tucumán (4000)

TELEFONO: (0381) 422-1352/0580

E-MAIL: warrantnorte@arnet.com.ar