

INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN



PROYECTO DE GRADO

**“FINANCIACION ESTATAL PARA PROYECTOS
PRIVADOS DE PYMES”**

Carrera: Contador Público

Autor: RODRIGUEZ DEMARIA, Victoria

Tutor: Cdra. ALLUB, María del Huerto

Dedico este trabajo a

todos los que me

brindaron su apoyo

incondicional y su

confianza constante

VICTORIA

Agradezco eternamente a mi Tutora y Profesora Cdra. María del Huerto Allub por su comprensión, paciencia y apoyo. Este arduo trabajo no hubiera sido posible sin su guía

LA AUTORA

***“FINANCIACION ESTATAL PARA
PROYECTOS PRIVADOS DE
PYMES”***

FORMULARIO C

Facultad de Ciencias de la Administración

Departamento Desarrollo Profesional

Lugar y fecha:.....



I NSTITUTO
U NIVERSITARIO
A ERONAUTICO

INFORME DE ACEPTACIÓN del PROYECTO DE GRADO

Título del PROYECTO DE GRADO

Integrantes:

Profesor Tutor del PG:

Miembros del Tribunal Evaluador:

Presidente:

Vocal:

.....

Resolución del Tribunal Evaluador

- El PG puede aceptarse en su forma actual sin modificaciones.
- El PG puede aceptarse pero el/los alumno/s debería/n considerar las Observaciones sugeridas a continuación.
- Rechazar debido a las Observaciones formuladas a continuación.

Observaciones:

.....

.....

.....

.....

.....

INDICE

Dedicatoria.....	2
Agradecimiento.....	3
Título.....	4
Hoja de aceptación de Trabajo de Grado.....	5
Índice.....	6
Resumen.....	7
Palabras claves.....	8
Introducción.....	10
CAPITULO I: PYMES Argentina	
1. Introducción.....	12
2. Evolución de las PYMES en Argentina.....	14
3. Acceso al financiamiento para las PYMES en Argentina.....	16
3.1 Fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos.....	17
3.1.1 Selección adversa.....	18
3.1.2 Riesgo moral.....	19
3.1.3 Señalización.....	19
3.2 Estructura de la oferta de financiamiento y metodología para evaluar proyectos de inversión.....	20
3.2.1 Estructura del sector financiero.....	20
3.2.2 Metodología para evaluar proyectos de inversión.....	20
3.3 Origen de la segmentación del crédito.....	23
4. Conclusión.....	28
CAPITULO II: Financiación Estatal	
1. Introducción.....	33
2. Recorrido histórico.....	34
3. Instrumentos estatales de financiación.....	38
4. Financiación e impacto.....	40
5. Conclusión.....	45
CAPITULO III: Aportes No Reembolsables	
1. Introducción.....	47
2. Aportes No Reembolsables.....	49

2.1 Ministerio de Industria y SEPYME.....	49
2.1.1 Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad – Empresas.....	49
2.1.2 Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad – Emprendedores.....	50
2.1.3 Grupo de PYMES y Cooperativas: Sistemas Productivos Locales.....	51
2.1.4 Proyecto de Desarrollo Industrial Sustentable.....	54
2.2 Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnología.....	56
2.2.1 FONTAR.....	56
2.2.1.1 ANR 900 INT 2013 CONV 1.....	56
2.2.1.2 ANR CT-I 2013 CONV 1.....	57
2.2.1.3 ANR CT-G.....	59
2.2.1.4 ANR PATENTES.....	63
2.2.2 FONSOFT.....	64
2.2.2.1 ANR VENTANILLA INTERNACIONAL FONSOFT.....	64
2.2.2.2 ARN VENTANILLA INTERNACIONAL FONSOFT.....	65
3. Conclusión.....	67
CAPITULO IV: Créditos A Tasas Subsidiadas Y Crédito Fiscal	
1. Introducción.....	69
2. Créditos a Tasa Subsidiada.....	70
2.1 Ministerio de Industria y SEPYME.....	70
2.1.1 Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME).....	70
2.1.2 Sociedades de Garantía Recíproca.....	71
2.1.3 Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME).....	72
2.1.4 Programa Mi Galpón.....	72
2.1.5 Régimen de Bonificación de Tasas.....	74
2.1.5.1 Inversiones, bienes de capital y capital de trabajo (Convenio con BICE).....	74
2.1.5.2 Línea de crédito para inversiones, bienes de capital y capital de trabajo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa (Convenio con BNA).....	77

2.1.5.3 Línea de financiamiento para el desarrollo de Parques Industriales.....	80
2.1.6 Programa Nacional para el desarrollo de Parques Industriales Públicos en el Bicentenario – PYMES.....	81
2.1.7 Nexo PYME.....	82
2.1.8 Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario.....	83
2.1.9 Programa de Financiamiento para la ampliación y renovación de flota.....	83
2.2 Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.....	84
2.2.1 FONTAR.....	84
2.2.1.1 CRE+CO 2013.....	84
2.2.1.2 CAE.....	86
2.2.1.3 CAE BICE.....	88
2.2.2 FONSOFT.....	90
2.2.2.1 Crédito Exporta.....	90
3. Crédito Fiscal.....	92
3.1 Ministerio de Industria y SEPYME.....	92
3.1.1 Régimen de Crédito Fiscal para Capacitación.....	92
3.1.2 Régimen de Crédito Fiscal para Instituciones.....	97
4. Conclusión.....	100
CAPITULO V: Caso De Aplicación	
1. Introducción.....	102
2. Caso de aplicación.....	103
2.1 BLOCK.AR.....	103
2.1.1 Su historia.....	103
2.1.2 Producción.....	103
2.1.2.1 Productos.....	103
2.1.2.2 Proceso de fabricación.....	107
2.1.3 Análisis FODA.....	110
2.1.3.1 Fortalezas.....	111
2.1.3.2 Debilidades.....	111
2.1.3.3 Oportunidades.....	112
2.1.3.4 Amenazas.....	112
2.1.4 Proyecto.....	112

2.1.5 Financiación.....	114
2.1.5.1 Programa de Acceso al Crédito y a la Competitividad.....	114
2.1.5.2 Presentación del Proyecto.....	115
2.1.5.3 Formularios.....	128
3. Conclusión.....	130
Conclusión.....	131
Biografía.....	133
Anexos	
Anexo I	
Anexo II	
Anexo III	
Anexo IV	
Anexo V	
Anexo VI	
Anexo VII	
Anexo VIII	
Anexo IX	
Anexo X	
Anexo XI	
Anexo XII	
Anexo XIII	
Anexo XIV	
Anexo XV	
Anexo XVI	
Anexo XVII	
Anexo XVIII	
Anexo XIX	
Anexo XX	
Anexo XXI	
Anexo XXII	
Anexo XXIII	
Anexo XXIV	
Anexo XXV	
Anexo XXVI	

RESUMEN

El presente trabajo consiste en un estudio de campo centrado en una investigación exploratorio-explicativa, siendo el tema a tratar el financiamiento estatal a proyectos privados de PYMES.

Como punto de partida se establece el marco conceptual: la situación actual de las PYMES en Argentina, su acceso al crédito, el financiamiento estatal y como repercuten todos estos factores y acciones en el desarrollo de las PYMES y la economía.

La investigación incluye diversas tareas que comienzan analizando la definición y orígenes de las PYMES en Argentina para concluir en la aplicación de un instrumento de financiación estatal en un proyecto PYME. Detalladamente se define lo que es PYME determinando las causas que imposibilitan su acceso al crédito de la banca privada; se establece cuales son los beneficios y las ventajas de una financiación estatal a este sector empresario y cuales deben ser los destinos de dicha financiación; se explica minuciosamente cada instrumento de financiación que otorga el Estado y se concluye con un caso de aplicación donde ante determinado proyecto una PYME solicita y tramita un instrumento específico de financiación.

El desarrollo de éste trabajo implica el uso de una metodología exploratoria y explicativa que permite finalizar el proyecto exponiendo como conclusión que la financiación estatal al relegado sector PYME deriva en el desarrollo y progreso, tanto de estas unidades económicas como de toda la economía del país, puesto que dichos recursos que otorga el estado deben ser destinados a innovación, capacitación y asesoramiento (aspectos fundamentales en mercados competitivos mundiales).

PALABRAS CLAVES

PYME: Sigla que se utiliza para hacer referencia a las pequeñas y medianas empresas existentes en Argentina. Esta clasificación se basa en las ventas anuales que registran dichas empresas y según el sector de actividades en el que se desarrollan.

SEPYME: Secretaria de la PYME y Desarrollo Regional. Dependencia del Ministerio de Industria de la Nación, creado con la finalidad de brindar respuesta a las necesidades que padecen las micro, pequeñas y medianas empresas argentinas a través de la ejecución de programas que les permita potenciar su desarrollo.

FINANCIACION ESTATAL: Asignación de recursos públicos por parte de una Institución del Gobierno a actores sociales (en este caso particular PYMES) para que puedan ejecutar proyectos que beneficien al público en general o a un segmento en particular.

APORTES NO REEMBOLSABLES: Aportes de dinero estatal destinados a la ejecución de un determinado proyecto empresarial o institucional. La empresa o institución que se beneficie con dicho aporte debe destinar los recursos, de manera exclusiva, a la ejecución del proyecto previamente presentado. Estos aportes no deben ser reembolsados.

BENEFICIOS IMPOSITIVOS Y/O FISCALES: Mediante este instrumento el Estado otorga a las empresas un descuento en impuestos nacionales y/o la posibilidad de recuperar un porcentaje de lo abonado mediante bonos fiscales.

CREDITOS A TASAS SUBSIDIADAS: Líneas de créditos estatales. Las condiciones que caracterizan a estos créditos (interés, garantías, plazos, etc.) son más flexibles y favorables a las existentes en el mercado financiero tradicional.

ASISTENCIA TECNICA Y CAPACITACION: Instrumento estatal destinado a empresas que promueve la prestación de servicios de asesoramiento o consultoría. La finalidad del asesoramiento es que las empresas alcancen competitividad, calidad, eficiencia y eficacia a un mínimo costo o de manera gratuita.

INNOVACION TECNOLOGICA: Conjunto de actividades destinadas a crear e introducir nuevos productos, servicios, procesos, fuentes de abastecimiento y cambios en una organización, de manera continua y orientada al progreso.

COMPETITIVIDAD: Capacidad que tiene una organización para utilizar de manera eficiente sus fortalezas como así también las oportunidades que le ofrece el medio y lograr una ventaja que le permita distinguirse de la competencia.

INTRODUCCION

Este Trabajo de Grado consiste en una investigación de campo, cuyo propósito es explicar las causas que impiden a las PYMES acceder a créditos de banca privadas y las distintas posibilidades de financiación que les otorga el Estado para subsanar dicha restricción.

El objetivo general es analizar y determinar el panorama general al que se enfrentan las PYMES, cuales son las distintas opciones estatales a las que pueden acceder para alcanzar niveles competitivos internacionales y el proceder necesario para concretar dicha financiación.

El Trabajo de Grado aplica una metodología exploratoria donde la investigación flexible se renueva a medida que se encuentra información relevante y actualizada, permitiendo alcanzar un conocimiento amplio y definido del tema, dilucidando cuales son los problemas que enfrentan las PYMES argentinas, las posibles alternativas de solución ante los mismos y las consecuencias que la aplicación de dichas alternativas acarrearán para el sector empresario PYME como así también a toda la economía nacional.

El capítulo I define PYME, hace referencia a su evolución como estrato empresarial dentro de la economía argentina y determina las características del mercado crediticio privado y demás factores que apartan a estas empresas del financiamiento.

En el capítulo II se explica las herramientas que el Estado otorga a estas unidades económicas para sortear el escaso, prácticamente nulo, financiamiento privado y las consecuencias que esto acarrea tanto para las PYMES como para la sociedad y la economía del país.

El tercer y cuarto capítulo explica detalladamente cada instrumento estatal existente al que pueden acceder las PYMES para financiar proyectos de innovación, tecnología, asistencia técnica o capacitación, entre otros.

Para finalizar, el capítulo V expone, mediante un caso práctico, los pasos necesarios a seguir para presentar el proyecto ante el organismo estatal pertinente quien analizará el mismo y otorgará el financiamiento si lo considera acertado, en función de los objetivos que se pretenden alcanzar con la ejecución de lo propuesto.

CAPITULO I

“PYMES ARGENTINAS”



1. INTRODUCCION

PYME o PyME es la sigla que se utiliza para hacer referencia a las pequeñas y medianas empresas existentes en un país. Estas empresas presentan características distintivas que las diferencian de las grandes empresas.

En Argentina, la SEPYME clasifica a una empresa como PYME en función de sus ventas anuales y según el sector de actividades en el que se desarrolla. De esta manera, se determina como venta anual al valor que surge del promedio de los últimos tres (3) años, contados a partir del último balance o información contable equivalente adecuadamente documentada. En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.

Dicho monto determinará si una empresa se encuentra dentro de la categoría micro, pequeña o mediana empresa considerando el sector en el cual desarrolla su actividad. Al realizar el cálculo del nivel de ventas se excluye del cómputo el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder. Aquellas empresas que excedan los montos límites establecidos y no califiquen como Micro, Pequeñas o Medianas Empresas, podrán petitionar por vía de excepción ante la Dirección Nacional de Asistencia Financiera dependiente de la SEPMyDR, su inclusión en dicho estrato empresario. Dicha solicitud sólo procederá en caso que la interesada obtenga alguna parte de sus ingresos en divisas como resultado de exportaciones y siempre que su facturación, tras compensar (o descontar) la cifra que surge de la diferencia entre la depreciación del peso y los índices de precios combinados, se ajuste a los valores que establece la SEPYME para calificar como PYME. Por lo tanto, para lograr la inclusión, es posible deducir de las ventas totales las exportaciones realizadas, hasta un máximo del 35% del total de ventas. De esta manera, si el monto de ventas totales asciende a \$100, se podrá detraer hasta \$35 en concepto de exportaciones.

Los límites que establece el Ministerio de Industria a través de la SEPYME para clasificar una empresa como PYME son los siguientes:



Cuadro N° 1.1

Clasificación de las empresas PYMES

Tipo de empresa	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Microempresa	\$610.000	\$1.800.000	\$2.400.000	\$590.000	\$760.000
Pequeña empresa	\$4.100.000	\$10.300.000	\$14.000.000	\$4.300.000	\$4.800.000
Mediana empresa	\$24.100.000	\$82.200.000	\$111.900.000	\$28.300.000	\$37.700.000

Fuente: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyME)

Una vez alcanzada la condición de PYME, ante un programa público, la empresa mantiene dicha condición por un plazo de veinticuatro (24) meses, independientemente de la evolución de ventas que registre.

Esta medida, conjuntamente con la opción de descontar las exportaciones, tienen como finalidad incentivar e impulsar las exportaciones por parte de las PYMES y facilitar y promover el acceso de dichas empresas a los programas estatales creados con el fin de brindar asistencia a este estrato empresarial, promoviendo y proporcionando los recursos tanto tangibles como intangibles necesarios para su evolución y transformación hacia una sólida y bien constituida gran empresa.

2. EVOLUCIÓN DE LAS PYMES EN ARGENTINA

La historia económica de Argentina siempre se ha visto enmarcada y limitada a la explotación de sus dotaciones biológicas y geográficas. Las extensas praderas y el clima templado de la llanura pampeana se combinan de tal manera que convierten a la Argentina en el lugar ideal para el desarrollo y la comercialización (principalmente mediante la exportación) de los productos agrícolas ganaderos. Este fue el pilar que sostuvo y permitió el crecimiento de la economía del país hasta fines del siglo XIX.

A fines de 1800 y comienzos de 1900, Argentina se ve inmersa en una escasez de mano de obra considerable. El desarrollo del mercado del trabajo y una considerable organización sindical impulsaron un alza en los salarios. Esto lleva a que Argentina se convierta en el destino final de miles de europeos que huían del hambre y la escasez de oportunidades que provocó la Primera Guerra Mundial.

Estos inmigrantes, oriundos de países donde la Revolución Industrial había transformado sus economías y establecido nuevos sistemas, condiciones y pautas de trabajo fueron la solución a la falta de mano de obra, a la vez que, conformaron una gran cantidad de microemprendimientos y pequeñas empresas, dando así comienzo a una nueva e importante etapa de desarrollo económico.

Este alentador panorama se ve afectado por la depresión de 1930 a la cual Argentina no pudo verse ajena. Fue entonces cuando se registraron los mayores niveles de desocupación experimentados hasta el momento por el país y se multiplicaron las quiebras de empresas que prometían un prospero porvenir.

Sin embargo, la década del 30 puede ser considerada como una etapa de transición para la Argentina. Si bien dicha depresión afectó económicamente al país, causando desocupación y quiebras de distintas empresas, el comienzo de la Segunda Guerra Mundial llevó a que la economía se reactive mediante la comercialización de materia prima solicitada por los distintos países participantes en el conflicto bélico. Esto conlleva nuevamente a un desarrollo agrícola-ganadero, pero esta vez organizado en su mayoría como pequeñas empresas familiares dedicadas a la actividad productiva

que dejaban el acopio y la comercialización a grandes empresas del rubro que comienzan a surgir y posteriormente a un Estado intervencionista.

Es recién hacia 1950 cuando se consolida finalmente la participación de la pequeña y mediana empresa en el desarrollo de la economía argentina. Dichas empresas tuvieron una importante participación en la generación del P.B.I. nacional y se desarrollaron con gran dinamismo realizando un proceso de aprendizaje con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación, información, etc.

Fueron estas limitaciones las que fueron de a poco menoscabando la productividad y la calidad de dichas empresas alejándolas de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante la década del 70, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en los 80.

A partir de 1990 Argentina se ve envuelta en reformas estructurales, sobre todo macroeconómicas que definen nuevas reglas de juego para el funcionamiento de las empresas.

La profundización de la apertura y la desregularización económica planteo nuevas demandas de competitividad para las pequeñas y medianas empresas. Frente a estas circunstancias se ven en la necesidad de reaccionar en el corto plazo ante la intempestiva caída de sus márgenes de utilidad y repensar sus decisiones estratégicas de largo plazo. Para las PYMES en particular, este cambio radical del entorno macroeconómico, derivó en elevados costos asociados a la transición hacia un modelo participe en un mercado mundial con una intensa competencia y clientes mucho más exigentes.

Si bien, las políticas implementadas en esta década atentaron contra la industrial nacional en general y contra las PYMES en particular, un nuevo arranque comienza a divisarse a partir del 2003.

Entre 2003 y 2007, el país registró una fase de crecimiento económico en parte debido a una política económica de dólar alto destinada a favorecer la sustitución de

importaciones lo que llevo a incrementar la competitividad de la industria argentina. Ante este nuevo escenario las PYMES explotaron al máximo sus ventajas comparativas asociadas a la flexibilidad y adaptabilidad a los cambios encontrando así nichos de mercado rentables donde desarrollarse y prosperar. Paralelamente se generaron cambios importantes y positivos en el entramado productivo de las PYMES: aumento del grado de informatización; modernización tecnológica; aumento de la profesionalización y mayor participación en la ejecución de acciones de Responsabilidad Social Empresaria.

Estos cambios internos y estructurales en las PYMES fueron los que les permitieron sobrellevar la crisis internacional desatada en Estados Unidos en 2008. Gracias a ello sostuvieron el empleo, continuaron exportando e invirtiendo y en general pudieran encarar la recuperación.

Hoy el país cuenta con más de 650.000 PYMES, que representan el 99.6% del total de unidades económicas y aportan casi el 70% del empleo, el 50% de las ventas y más del 30% del valor agregado.

3. ACCESO AL FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN ARGENTINA

La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave (Hall, 1989) para asegurar que aquellas firmas con potencial genuino de crecimiento, puedan expandirse y ser más competitivas. En general, existe evidencia de una asociación positiva entre financiamiento y desempeño de la firma, (Keasey y McGuinness, 1990). Por lo tanto es posible suponer que la imposibilidad de financiamiento inhibe el crecimiento.

El financiamiento es un factor determinante del crecimiento económico, permite aumentar la competitividad y garantizar la equidad distributiva.

Ante la premisa citada resultaría lógico pensar que todas las economías deberían orientar sus acciones de tal manera que el financiamiento (privado, estatal o autofinanciamiento) se convierta en una herramienta básica con la cual las empresas puedan contar para expandirse y crecer. Sin embargo, la realidad pone en manifiesto

situaciones, acciones que transforman el financiamiento en un concepto meramente idealista.

En Argentina el acceso al financiamiento es descrito con los calificativos de “escaso y caro” por Cornide Osvaldo (Presidente de la Confederación Argentina de la Pequeña y Mediana Empresa). Para las PYMES el mercado de préstamos es muy reducido, dado que solo reciben 20% del stock de crédito bancario disponible. Esto explica en gran medida porque es necesaria la implementación de políticas públicas que atenúen los problemas generados por la segmentación del crédito y permitan el acceso de las PYMES al mercado financiero.

Frente a este escenario, resulta necesario e ineludible realizar un diagnóstico que permita revelar cuales son los factores que inciden en la existencia de un escaso volumen de crédito orientado a las PYMES.

Se pueden mencionar como factores restrictivos y limitantes para la obtención de créditos por parte de las PYMES, los siguientes fundamentos:

- ◆ Fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos
- ◆ Estructura de la oferta de financiamiento y la metodología utilizada para evaluar los proyectos de inversión
- ◆ Decisiones de la demanda

3.1 Fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos

Las fallas en el funcionamiento de los mercados de crédito son inherentes a todas las economías modernas. No obstante, dado que la volatilidad macroeconómica constituye un agravante de estas insuficiencias, al igual que la inmadurez de los mercados, las economías en desarrollo resultan particularmente afectas (Bleger y Rozenwurcel, 2000).

Una de las hipótesis que conceptúan un mercado perfectamente competitivo es la información perfecta. Este supuesto establece que la información que poseen las empresas y los individuos no se ve afectada por lo que ellos observan del funcionamiento del mercado; así mismo, dichos agentes no pueden perturbar el accionar del mercado con ninguna intervención que pudieran emprender, incluso el hecho de adquirir más información. Esto permite calificar a la información como un dato exógeno.

El mercado financiero lejos se encuentra de acreditar esta hipótesis debido a la asimetría en la distribución de la información entre oferentes y demandantes. Esta asimetría conlleva a una situación de conflicto donde un agente al creer que el otro agente se encuentra mejor informado sobre el ambiente económico provoca una serie de externalidades que repercuten negativamente en la posibilidad de un supuesto intercambio.

Dicha distribución asimétrica de la información origina problemas específicos: selección adversa, riesgo moral y señalización.

3.1.1 Selección adversa

La selección adversa en los mercados financieros se origina en la falta de información y hace referencia a la relación entre la tasa de interés y el crédito. La información imperfecta se manifiesta mediante costos que deben afrontar los bancos debido a la dificultad que tienen para identificar los niveles de riesgo asociados con cada prestatario. El prestamista, al desconocer ciertas características del prestatario (responsabilidad, austeridad, actitud, trayectoria profesional o habilidades), le es imposible distinguir entre todos ellos y seleccionar los más apropiados o idóneos. Por lo tanto, la capacidad de reembolso que tiene cada prestatario y que el banco desconoce, debido a la existencia de información asimétrica, acarrea como consecuencia la selección adversa. Si el oferente conociera toda esta información sobre el deudor, brindaría contratos distintos a cada uno de ellos, acorde a sus características. Como esto no es posible el banco recurre a distintos métodos de selección. El proceso de selección adversa se origina cuando los bancos suben la tasa de interés de sus préstamos como consecuencia de la incobrabilidad que registran sus carteras y ante la necesidad de cubrir dichas pérdidas (todo esto consecuencia de no contar con información sobre la capacidad real de pago de los prestatarios). El aumento de la tasa de interés aleja a los prestatarios con proyectos de menor riesgo dado que, los mismos al poseer un menor rendimiento esperado, no soportan el efecto de un elevado costo financiero en sus flujos de fondos proyectados. Esto lleva a que los tomadores de los créditos con mayores tasas de interés sean aquellos que cuentan con un nivel de riesgo mayor, lo que aumenta la incobrabilidad por parte del banco y conduce a un nuevo aumento en la tasa de interés. De esta manera, el proceso de selección adversa

continúa expulsando del mercado a los tomadores de crédito de menor riesgo y dejando en el mismo a los más riesgosos. Así se puede concluir que el rendimiento esperado por los bancos no es necesariamente una función creciente de la tasa de interés debido al efecto de la selección adversa.

3.1.2 Riesgo moral

El problema del “riesgo moral” se asocia a las dificultades para proveer incentivos en forma adecuada y para distribuir de manera eficiente el riesgo entre las partes. En efecto, dado que en el mercado de crédito las asimetrías de información impiden al oferente conocer perfectamente la estructura de incentivos de los potenciales prestatarios, el hecho de que un tomador esté dispuesto a aceptar una tasa de interés más elevada no tiene un significado unívoco. Las razones de ello pueden estar asociadas a la alta rentabilidad esperada del proyecto, pero también puede ocurrir que el demandante del crédito esté dispuesto a asumir riesgos excesivos con los recursos prestados (Bleger y Rozenwurcel, 2000).

El riesgo moral se presenta cuando los prestatarios utilizan los fondos otorgados por los prestamistas con fines distintos y más riesgosos a los que fueron solicitados, reduciendo el rendimiento del proyecto. Esto se denomina riesgo moral por acciones ocultas. También se considera como riesgo moral los casos en los que el prestatario declare rendimientos menores a los que efectivamente alcanzó el proyecto, lo que se denomina riesgo moral por información oculta. Los bancos al no poder monitorear estas acciones y ante la idea de que las PYMES son inestables (hecho verificable mediante las elevadas tasas de natalidad / mortalidad que presentan dichas empresas) suelen limitar sus créditos a las PYMES.

En el caso en que el banco decida otorgarle el crédito al prestatario y este incurra en riesgo moral, se ve resentida la cobrabilidad de dichos préstamos por parte del banco, pudiendo esto acrecentar la selección adversa y aumentando más aún la tasa de interés de los créditos.

3.1.3 Señalización

La señalización consiste en la presentación de garantías a la que recurren las PYMES que se vieron afectadas por las externalidades negativas resultantes de la selección adversa y del riesgo moral, para no ser racionadas o excluidas del mercado.

Si las señales permiten garantizar la totalidad del riesgo que se asumirá probablemente no se de la exclusión. Así, las PYMES a las que se les había denegado la posibilidad de recibir un préstamo debido a la existencia de externalidades negativas (fruto de la selección adversa y el riesgo moral) que descalificaban su proyecto ante las autoridades bancarias pero que cuentan con una real capacidad de pago suficiente y necesaria para afrontar los costos financieros harán uso de las garantías, tratando de que sus verdaderas y adecuadas características crediticias sean reconocidas por el banco, señalizándolas, logrando así minimizar y hasta eliminar las externalidades que condenaron su acceso al crédito.

3.2 Estructura de la oferta de financiamiento y metodología para evaluar proyectos de inversión

3.2.1 Estructura del sector financiero

El mercado financiero está constituido por distintas instituciones que se diferencian por el tamaño, el origen del capital, la conformación societaria, etc. La composición final y el grado de ponderación que tiene cada tipo de institución en el mercado financiero es un determinante del acceso al crédito para las PYMES. Existe una relación directa y proporcional entre el nivel de participación por parte de bancos de menor envergadura y/o entidades estatales y el acceso de las PYMES al crédito. La misma asociación rige entre el acceso al financiamiento y la nacionalidad de los bancos. De esta manera se puede afirmar que las PYMES podrán obtener mayores posibilidades de financiación en economías donde predominen los bancos nacionales de menor envergadura y entidades estatales.

3.2.2 Metodología para evaluar proyectos de inversión

Los métodos de evaluación crediticia se pueden clasificar en:

- ◆ Tecnologías basadas en información “dura”: para determinar la viabilidad de un proyecto y determinar la posibilidad de financiamiento a la PYME, la institución financiera analiza información cuantitativa. Solicita estados contables históricos auditados y flujos de caja proyectados. Esta información se completa y complementa con el historial que el deudor registra en el sistema financiero, el tributario y sus proveedores. Toda esta

información recopilada es analizada por medio de técnicas estadísticas e indicadores estandarizados. Al tratarse de información “dura”, ésta puede ser recolectada, verificada, esquematizada y transmitida a través de los canales de comunicación de la entidad financiera y en el caso de emplearse como método para seleccionar los prestatarios del crédito presenta como ventaja la rapidez y el bajo costo de aplicación.

- ◆ Tecnologías basadas en garantías convencionales: con una garantía el prestamista pretende dotar de mayor seguridad el cumplimiento de la obligación. Las entidades financieras suelen exigir como requisito para otorgar el crédito, la cobertura total o parcial de la deuda con una garantía que puede ser activos muebles o inmuebles. En caso de incumplimiento por parte del prestatario, dichos activos ofrecidos como garantía son transferidos al prestamista para cancelar lo adeudado. Este método le permite a las instituciones financieras realizar una selección ágil de los deudores, sin requerir toda la información que se debe tener en consideración en el procedimiento antes mencionado. Como desventaja al aplicar esta tecnología puede citarse la exclusión de empresas que cuentan con los recursos necesarios para afrontar el préstamo pero no pueden cumplimentar las garantías solicitadas.
- ◆ Tecnologías basadas en garantías no convencionales: se consideran garantías no convencionales aquellas generadas por el propio giro del negocio (factoring, contratos relacionados, descuento de cheques) o bienes que son propiedad del acreedor (leasing). Esta tecnología presenta como ventaja para el prestatario la posibilidad de acceder al préstamo sin cumplimentar como prerrequisito poseer un capital garantizable. Como desventaja surgen problemas asociados a dificultades legales para la ejecución de las garantías en caso de incumplimiento y no es

aplicable a cualquier empresa (puede ser útil para PYMES proveedoras de grandes empresas).

- ◆ Tecnologías basadas en información “blanda”: Este método de evaluación crediticia se diferencia del primero porque basa su análisis en información cualitativa: carácter de los propietarios de las empresas en función del esfuerzo, voluntad de pago, espíritu emprendedor y opinión del oficial de cuentas respecto de las perspectivas futuras del proyecto. Se le adiciona a este análisis cualitativo una evaluación sobre las ventas, las compras de insumos, los inventarios, etc. La información que se utiliza en esta tecnología se obtiene a partir de las vinculaciones que establece la institución financiera y el potencial prestatario y a través de consultas a proveedores y clientes del mismo. Este método presenta como principal desventaja la subjetividad de la evaluación aunque es especialmente útil para start-up con alta potencialidad de crecimiento.

La tecnología de evaluación que se utilizará está ligada a la estructura del sector financiero. Podría establecerse como regla que los dos primeros métodos son mas utilizados por las instituciones financieras de mayor tamaño, mientras que los bancos de menor envergadura suelen recurrir a los mecanismos “blandos” (que pueden ser complementados con solicitud de garantías).

Por lo tanto, en mercados con altos niveles de concentración y una participación mayoritaria de bancos de mayor tamaño, la metodología de evaluación será la “dura” y se requerirán garantías de tipo convencionales, lo que constituye un elemento negativo para la accesibilidad de las PYMES al crédito bancario. En cambio, la utilización de información cualitativa para la evaluación del riesgo del proyecto por medio de la tecnología “blanda”, permite que las empresas de menor tamaño califiquen como sujetos de crédito, brindándoles la posibilidad de compensar sus debilidades asociadas a rasgos estructurales, como la ausencia de balances contables completos o garantías patrimoniales, con las virtudes potenciales del proyecto que busca la financiación.

3.3 Origen de la segmentación del crédito

El mercado crediticio destinado específicamente al financiamiento de PYMES es uno de los más ceñidos. Esto se puede deber a la existencia de una reducida oferta de financiamiento producto de una antipatía de los bancos a canalizar sus recursos hacia empresas pequeñas, a las dificultades que deben superar estas empresas para acceder al crédito y/o a la escasez de demanda por parte de las PYMES.

Desde el punto de vista de los bancos, se pueden mencionar como factores determinantes de una oferta reducida de préstamos para las PYMES:

- ◆ Ausencia de personal especializado en la evaluación crediticia
- ◆ Preferencia por prestar a firmas clientes
- ◆ Deseconomías de escala asociadas al monto de préstamos relativamente pequeños
- ◆ Informalidad de las firmas solicitantes
- ◆ Dificultades de las empresas para cumplir los requisitos de información
- ◆ Falta de proyectos sostenibles en el mediano plazo

Desde el punto de vista de las PYMES, las razones por las cuales no logran acceder al crédito son:

- ◆ Dificultades para presentar la información requerida por el banco para acceder al crédito
- ◆ Falta de garantías
- ◆ Ausencia de información ordenada de balances contables

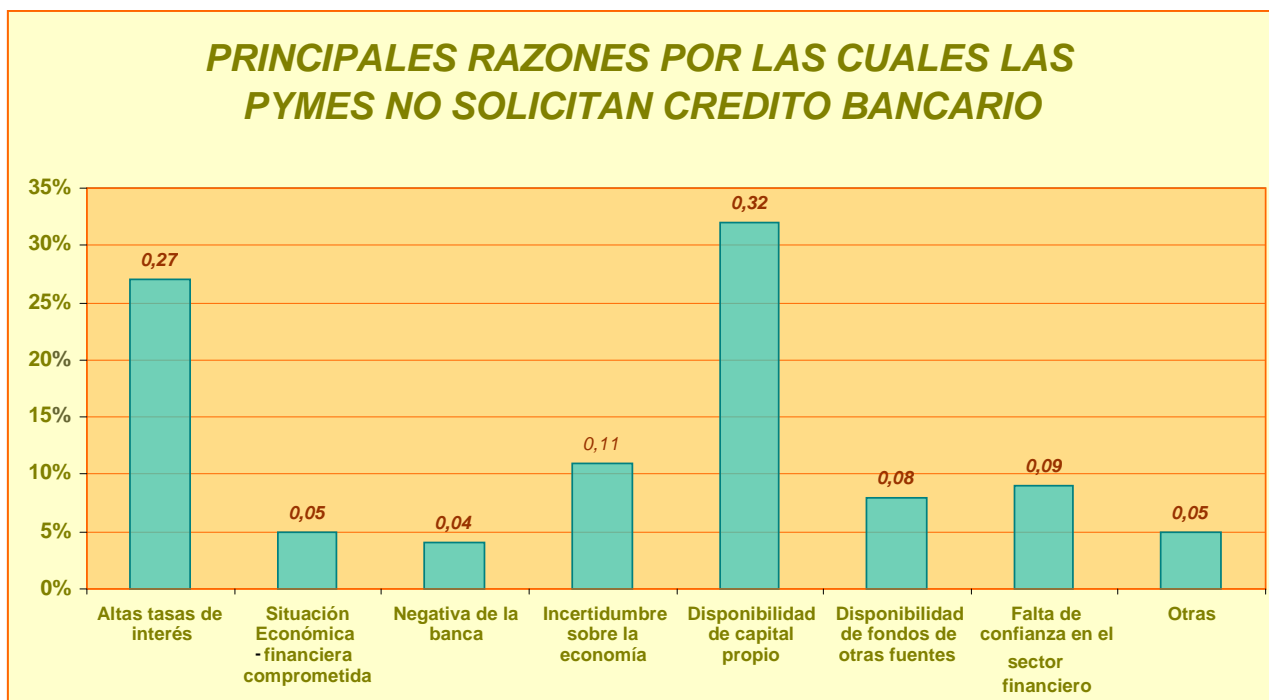
La participación de las PYMES en el mercado de crédito ha sido analizada como resultado de las restricciones impuestas por las entidades financieras y/o las autolimitaciones que las pequeñas empresas deben subsanar para acceder al

financiamiento. No obstante, no debe dejarse de considerar como otro factor determinante el autofinanciamiento por parte de las PYMES, lo que lleva a que dichas empresas se “auto-excluyan” del mercado financiero por considerar poco factible el hecho de conseguir un préstamo, buscando otras alternativas de financiamiento.

Hasta aquí se presentaron diversos indicadores que dejan en manifiesto la proporcionalidad que existe entre el reducido acceso al crédito bancario por parte de las PYMES y la conformación del sector financiero. Para poder realizar un análisis cuantitativo de dicha situación se utilizarán los resultados presentados por el Mapa PYME, un programa que elaboró estimaciones de este segmento empresarial a partir de relevamientos a las empresas, el cual funcionó en la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyME) hasta fines de 2007.

Gráfico N° 1.1

Principales razones por las cuales las PYMES no solicitan crédito bancario



Fuente: Mapa Pyme, Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyME).

Como se puede apreciar en el gráfico n° 1, la razón principal por la cual las PYMES no solicitan créditos bancarios es porque cuentan con recursos propios (32%). No obstante, no se debe dejar de considerar la posibilidad de que una PYME que cuenta con capital propio igualmente pueda recurrir al crédito con el fin de ampliar el apalancamiento y realizar mayores inversiones en el largo plazo. Es decir, no existe una relación directa entre la disponibilidad de capital propio y la no concurrencia al financiamiento bancario.

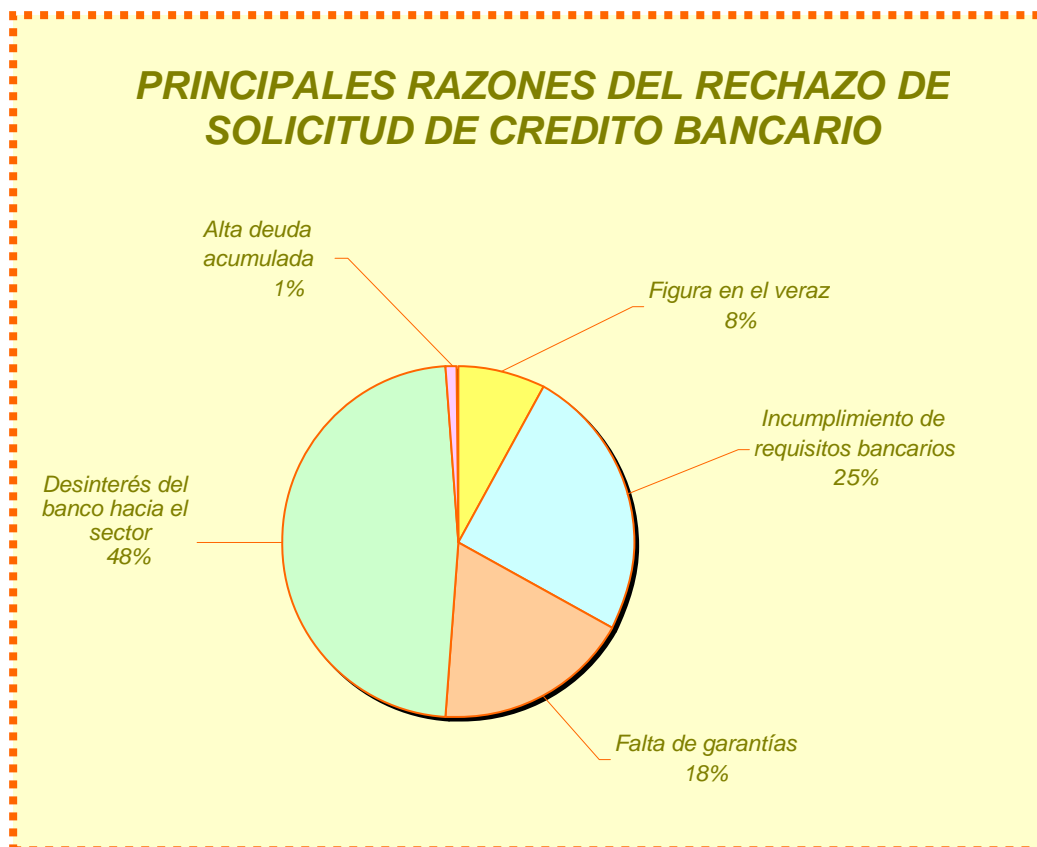
La segunda razón para no solicitar créditos son las altas tasas de interés. El análisis de este punto es complejo dado que las tasas de interés de los préstamos bancarios presentan una alta variación anual.

Como se expuso previamente, en el caso particular de las PYMES, las altas tasas de interés reflejan problemas relacionados a la información disímil que manejan las partes intervinientes en la financiación bancaria. A este condicionante se le debe añadir el posible desinterés de las entidades bancarias en otorgarle créditos a las

PYMES, quienes prefieren canalizar sus recursos hacia sus clientes de primera línea u otras alternativas más rentables en el corto plazo.

Gráfico N° 1.2

Principales razones del rechazo de solicitud de crédito



Fuente: Mapa Pyme, Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyME).

En el gráfico n° 2 expone las causas por las cuales fueron rechazados los créditos solicitados por las PYMES a las instituciones financieras. En primera instancia, la falta de interés de los bancos en financiar a las PYMES, se constituye como principal móvil para rechazar las solicitudes de crédito presentadas por las PYMES. En segundo lugar, el incumplimiento de los requisitos bancarios. Si bien estos argumentos justifican más del 50% de los inconvenientes que configuran la no aprobación bancaria para créditos destinados a las PYMES, no es insignificante destacar como tercer obstáculo a sortear por las empresas que necesitan financiación la falta de garantías que se debe tener como respaldo para acceder al crédito.

La opacidad de la información, las elevadas tasas de interés y las garantías solicitadas permiten determinar como metodología de evaluación utilizadas por los bancos las denominadas tecnologías “duras”.

Los datos estadísticos previamente citados surgen de relevamientos realizados a las PYMES, por lo tanto se considera la percepción del funcionamiento del sistema crediticio desde el punto de vista del empresario (solicitante del crédito bancario).

Si bien no se dispone de relevamientos que brinden información sobre la percepción desde el lado de las instituciones financieras (oferta de crédito) a cerca de las razones que consideran justificativas del amplio rechazo a las solicitudes presentadas por las PYMES, diversos estudios indican el alto grado de informalidad de las PYMES como principal argumento. Dicha informalidad se ve reflejada en estados contables que no muestran íntegramente la realidad de la empresa, lo que no permite realizar por los bancos estimaciones de riesgos adecuadas. Esto repercute en los costos asociados a la evaluación de los créditos y en la preferencia de los bancos a otorgar préstamos a firmas clientes o empresas de mayor envergadura. Además, se debe considerar las importantes diferencias de rentabilidad entre los productos que ofrecen las instituciones bancarias. Actualmente los bancos obtienen niveles de rentabilidad y riesgo mucho más beneficioso a través de la oferta de préstamos hipotecarios o personales en comparación al obtenido mediante productos vinculados a crédito para PYMES.

4. CONCLUSION

Las PYMES cuentan con varios años de existencia y supervivencia en nuestro país. Sus orígenes se consolidan en los años 50 con ciertas limitaciones que, en mayor o menor medida, en las décadas siguientes se convirtieron en las causas de preocupaciones centradas exclusivamente en la supervivencia.

Las décadas venideras no permitieron consolidar una base firme para el desarrollo de éstas. Recién a partir del año 2003 Argentina empieza a mostrar signos de crecimiento en la producción y a construir cimientos que permiten un progreso sostenido para las PYMES.

Actualmente son las unidades económicas con mayor participación en la economía argentina, generando millones de fuentes de trabajo y una importante participación en el PBI. No obstante, estas no son condiciones suficientes para poder tener acceso al crédito.

La PYME, simplemente por su condición de tal, encuentra imposible recurrir a la banca privada para obtener un crédito, sea cual fuere la finalidad con que dichos recursos se utilizaran. Un extenso listado de “justificaciones” revelan las causas de porque los entes privados no cuentan, entre sus servicios, con créditos orientados a las PYMES.

Esto lleva necesariamente a que el Estado otorgue a estas unidades económicas distintos mecanismos con los cuales acceder a una financiación que les permita desarrollar los objetivos esperados, imposibles de concretar de otra forma.

CAPITULO II

“FINANCIACION ESTATAL”



1. INTRODUCCION

Toda economía desarrollada tiene como pilares fundamentales de su progreso la competitividad y la innovación. Estos dos aspectos que afectan, en mayor o menor medida, a todo el entramado económico, pueden resultar casi utópicos para las PYMES argentinas.

El escaso acceso al financiamiento privado les impide acceder a tecnologías e innovaciones imprescindibles para alcanzar niveles competitivos mundiales estándares. Esto conlleva a la inmensurable necesidad de que el Estado brinde las posibilidades financieras que las PYMES demandan y así estar en igualdad de condiciones frente a empresas extranjeras.

Aplicar una política de desarrollo económico basado en la financiación a este sector empresarial denota beneficios para toda la economía del país puesto que las PYMES constituyen la mayor fuente de empleo, generan el 50% de las ventas y más del 30% del valor agregado.

Ayudar y beneficiar al sector PYMES implica ayudar y beneficiar la economía del país, abriendo las puertas hacia el mundo.

2. RECORRIDO HISTORICO

Una revisión histórica de las políticas de incentivo a la producción y de la oferta de instrumentos destinados a la financiación para el desarrollo productivo en la Argentina, pone en manifiesto la íntima relación que éstas guardan con los distintos modelos político-económicos vigentes en la época.

A continuación se expone un breve repaso de lo planificado y ejecutado, en materia de promoción y financiación estatal, por el gobierno de turno desde comienzo del siglo XX a la actualidad.

En el período precedente a 1930, la creciente producción agropecuaria con fines de exportación fue el motor que impulso al Reino Unido a invertir en nuestro país. Los recursos extranjeros, vía empréstitos, fueron destinados a la creación de infraestructura necesaria para explotar al máximo este modelo agroexportador. Esto llevo a que el mayor desembolso de recursos fuese consignado a la construcción de ferrocarriles, que se extendían a casi todas las provincias que tenían convergencia en los puertos exportadores de Buenos Aires y Rosario. Cabe destacar, que este modelo ferroviario seguía un patrón "interiorpuerto", dificultando la articulación de las distintas regiones productivas.

Ante la crisis económica mundial de 1929-30 se cerraron los principales mercados de exportación argentinos y con esto las fuentes de divisas. La demanda externa dejó de ser el principal motor de crecimiento para la economía argentina, lo que derivo en la necesidad de un rol mas activo del Estado en materia política económica. La intervención en los mercados monetarios y de préstamos, la fijación de mayores aranceles (y cupos) a las importaciones y un accionar propulsor de la demanda fueron algunas medidas que el Gobierno Nacional llevo a cabo.

Pero no fue hasta mediados de la década del 40 que se instauraron regímenes de promoción industrial y la creación de instrumentos específicos para dicha promoción. Mediante el Decreto N° 6.825/43 se creó el Sistema de Crédito Industrial y Fomento Minero y mediante el Decreto N° 8.537/44, el Banco de Crédito Industrial.

El Decreto N° 14.630/44 declaraba industrias de interés nacional a todas aquellas que emplearan materias primas nacionales y destinaran su producción al

mercado interno, así como a aquellas que produjeran artículos de primera necesidad o que interesaran a la defensa nacional. Estas industrias gozaban de beneficios que consistían en la elevación de los derechos de importaciones y en la fijación de cuotas específicas o prohibiciones explícitas a la importación de bienes similares a los producidos en el país.

A partir de 1946 se produjo un incremento de la industrialización. El Estado promovía la producción de sustitutos de importaciones dentro de un marco de elevada protección frente a la competencia extranjera.

La nacionalización del Banco Central y la creación del Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) fueron los instrumentos claves para llevar a cabo una reforma del sistema financiero y que permitieron al Gobierno aplicar una política monetaria y crediticia que favoreciera a la industria. Entre 1947 y 1954, el IAPI otorgó importantes subsidios tanto al sector agrícola como al ganadero.

Ante el quiebre institucional en 1955 y hasta la caída del gobierno constitucional de 1973, el accionar estatal mantuvo una trayectoria oscilante entre una desregulación económica moderada y una severa.

La apertura económica permitió el ingreso de capital extranjero y la expansión de las firmas transnacionales instaladas en el país. Paralelamente el mercado interno se fue debilitando debido a un crecimiento de la industria basado en la productividad y menor participación de los salarios y la ocupación.

Si bien el crecimiento de la industria resultó innegable, la política de incentivos se caracterizó por la sectorialización. En el marco de la Ley N° 14.780 de 1958 se sancionaron beneficios impositivos vinculados a la formación de capital en el sector siderúrgico, petroquímico y celulósico. Por otra parte, en 1972 se creó el régimen fueguino a través de la Ley N° 19.640 que centralmente eximió a las empresas radicadas en la isla del pago de aranceles para las materias primas utilizadas en la actividad de producción, además de la exención al pago de IVA por compras y ventas, del impuesto a las ganancias y otros beneficios impositivos.

El proyecto económico impulsado por la dictadura persiguió la apertura de la economía, la promoción del libre mercado de capitales y la desregulación financiera.

Asimismo, tuvo como objetivo la reducción de la participación del Estado en la vida económica del país.

El retorno de la democracia en 1983 implicó otro cambio del modelo económico y un relanzamiento de las políticas de promoción. La política de desarrollo de la época tenía como base un esquema de incentivos.

La promoción se articuló a través de políticas que buscaban la instalación de nuevas actividades productivas, especialmente las incluidas en el sector secundario. Los instrumentos ofrecidos estaban dirigidos principalmente a las inversiones iniciales y al sostenimiento de los costos operativos.

Las políticas de incentivos se focalizaron en recomponer las actividades que satisfacían las necesidades del mercado interno, dejando de lado el estímulo del comercio externo hasta 1984, cuando se comienzan a implementar instrumentos que buscan subsanar el sesgo “no-exportador” implícito en la dinámica de funcionamiento del sistema de promoción vigente hasta el momento.

Los instrumentos característicos de este Gobierno apuntaban a la instalación, crecimiento y desarrollo de proyectos e industrias, dejando de lado el desempeño competitivo como herramienta fundamental de progreso, basándose principalmente en incentivos de carácter fiscal.

La caída en la recaudación fiscal experimentada a fines de este periodo llevo al desmantelamiento de estos programas.

El Plan de Convertibilidad que identificó a la década de los 90 debió crear respuesta a la indiscriminada apertura económica.

Las políticas promocionales vigentes en ese entonces comenzaron a considerar la necesidad de modernizar productos y procesos, y de fortalecer las capacidades competitivas de las firmas. Esto dio lugar a una generación de instrumentos que promovían las competencias tecnológicas y de gestión de las empresas, principalmente orientados a las PYMES. Así fue como se sancionó la Ley N° 23.877 que creó incentivos para la investigación y el desarrollo científico.

En esta etapa la política de promoción implementada acompañó la apertura económica y permitió la creación de instrumentos de carácter sectorial que tenían como

finalidad el crecimiento y la modernización de actividades destacadas en el contexto de liberalización económica que imponía el régimen de convertibilidad.

Como consecuencia de la crisis desatada por el colapso de la convertibilidad, el esquema macroeconómico cambio y con él las políticas de promoción.

Las políticas de promoción comenzaron a incorporar programas tendientes a fomentar sectores específicos, necesarios ante la inminente sustitución de importaciones, como nuevos sectores estratégicos (Software, Biotecnología y Biocombustibles) o como creadores de empleo (Sector Naval y Monopartista).

Esto derivó en instrumentos que permiten la intervención y el acompañamiento necesario para sostener y aprovechar al máximo las ventajas relativas y conceptualizar las promociones estatales como herramientas estratégicas para desarrollar y mejorar las capacidades productivas. No obstante, el carácter horizontal siguió predominando, especialmente en los incentivos a las exportaciones y la innovación tecnológica. Esto llevó a no dejar de lado los sectores más vulnerables, creando acciones destinadas específicamente a las PYMES. La gran mayoría de los instrumentos de promoción que apuntaban a la innovación y a la competitividad tuvieron como beneficiarios formales a este segmento empresarial.

Respecto a la promoción de inversiones, el conjunto de instrumentos horizontales destinados a favorecer la incorporación de bienes de capital nuevos y/o usados fue paralelamente acompañado por regímenes sectoriales.

En estos últimos años, las políticas públicas sectoriales se asentaron en la promoción de actividades específicas (software, automotriz, autopartes, biocombustibles) y en la sanción de un régimen general de promoción de inversiones en bienes de capital e infraestructura.

De esta manera, la actualidad goza de un conjunto de instrumentos que reflejan las sucesivas etapas de la política promocional. Si bien la mayor parte de estos instrumentos disponibles fueron creados en esta última etapa, aún permanecen algunos propios del patrón previo.

3. INSTRUMENTOS ESTATALES DE FINANCIACION

En nuestros días, el Estado juega un papel estelar en el desarrollo de la economía nacional. A través diversas posibilidades y opciones de financiación que otorga a distintos sectores, industrias o empresas de diferente envergadura, lleva a cabo un programa de promoción e incentivos destinados a subsanar las limitaciones impuestas por la banca privada.

La intervención nacional se presenta a través de cuatro grandes alternativas de financiación que se adecuan a los distintos sectores o empresas a los que están destinados.

Los beneficios de los que pueden gozar las empresas que cumplan los requisitos preliminares establecidos en los distintos programas y que le permitan calificar como sujetos destinatarios se describen a continuación:

- ◆ **Aportes No Reembolsables (ANR):** Aportes de dinero estatal destinados a la ejecución de un determinado proyecto empresarial o institucional que debe ser presentado, observado y posteriormente aprobado por el organismo competente.
Las empresas que logran obtener estos aportes deben contar con recursos suficientes disponibles para afrontar el resto de la inversión dado que los ANR financian un porcentaje del mismo (más del 50% del total del proyecto).
Una característica particular y sobresaliente de esta alternativa de financiación es que la empresa solicitante, una vez que obtiene los fondos no tiene la obligación de efectuar la posterior devolución al organismo otorgante del aporte. Es decir, es un monto de dinero que ingresa a la empresa, destinado exclusivamente a un fin específico planteado de antemano y que no debe ser reembolsado.
- ◆ **Beneficios Impositivos y/o Fiscales (BIF):** Este instrumento otorga la posibilidad de adquirir un descuento en impuestos nacionales o recuperar un porcentaje de lo abonado.

Un descuento impositivo implica una desgravación anterior al pago de dicho tributo.

En el caso de recuperar un porcentaje de lo abonado, el Estado otorga bonos fiscales equivalentes al porcentaje recuperado que pueden ser utilizados para cancelar otras obligaciones impositivas.

Ejemplos: desgravaciones totales o parciales, amortización acelerada, crédito fiscal, etc.

- ◆ **Créditos a Tasa Subsidiada y otras Facilidades Financieras (CTS):** Líneas de créditos que otorga el Estado, con condiciones más favorables que las habituales en el mercado financiero tradicional. Dichas líneas de préstamos brindan una tasa de interés menor a la vigente en el mercado, lo que reduce los costos de la financiación.

En el marco de otras facilidades financieras quedan comprendidos los instrumentos destinados a mejorar las posibilidades de acceso al crédito mediante el accionar de organismos más flexibles a la hora de exigir garantías, plazos o criterios de evaluación.

- ◆ **Asistencia Técnica y Capacitación (ATC):** Este instrumento promueve la prestación de servicios de asesoramiento o consultoría, la mejora de la competitividad y el desarrollo de las empresas mediante formación del personal, estudios de mercados, incorporación de normas de calidad, consultoría sobre la estrategia de negocios, servicios tecnológicos para el desarrollo de nuevos productos, etc.

Esta posibilidad de acceder a fuentes de asesoramiento para alcanzar competitividad, calidad, eficiencia y eficacia se ofrecen a un costo menor al existente en el mercado, incluso en algunos de caso hasta de manera totalmente gratuita.

La Asistencia Técnica y Capacitación promociona oportunidades de negocios mediante misiones comerciales y encuentros empresariales a la vez que promueve la articulación entre distintos participantes de un sector o cadena de valor con la finalidad de gestionar mecanismos de colaboración o coordinación.

Este conjunto de mecanismos estatales de financiación tienen como finalidad exclusiva elevar a las empresas, y con ello a la economía nacional, al arduo nivel competitivo mundial vigente en estos días mediante la capacitación, la calidad y el agregado de valor, tanto de productos como de procesos.

4. FINANCIACION E IMPACTO

Actualmente las PYMES son las unidades productivas más importantes en la economía nacional. Esto se debe a que las mismas:

- ◆ Contribuyen a la generación de riqueza, demanda y capacitación de mano de obra
- ◆ Permiten una mejor distribución del ingreso mediante el desarrollo de economías regionales
- ◆ Gracias a su menor envergadura y estructura, en comparación a las grandes empresas, tienen la posibilidad de adaptarse con mayor rapidez a los cambios exigidos por el mercado y recuperarse ante circunstancias adversas.
- ◆ Cumplen un papel fundamental en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo otorgando capacidad de cambio y competencia.

Ante tales condiciones que caracterizan a las PYMES, el Estado se ve prácticamente obligado a brindar alternativas y posibilidades de crecimiento a este ámbito empresarial, considerando el desarrollo de las PYMES como una estrategia para la construcción de un sistema económico competitivo.

El Gobierno nacional, como agente activo y participe en la economía del país debe establecer las líneas de acción que deben ejecutarse para lograr una política

sistémica de desarrollo. Para ello debe promover la renovación de la base empresarial, la actualización tecnológica y de la actividad innovadora y favorecer el acceso al financiamiento.

Las estrategias a implementarse deben consistir en acuerdos entre la Nación y el acervo empresarial argentino. La coordinación entre ambas partes permitirá alcanzar y consolidar el pleno desarrollo de la economía del país. El conjunto de medidas a implementar por el Estado, compartidas y ejecutadas por el sector empresarial, deben partir de lo sectorial hacia lo global.

Los acuerdos Nación-Empresas deben fundarse sobre los siguientes pilares:

- ◆ Estado presente y dinámico: la actuación del Estado incluye la planificación estratégica de políticas de desarrollo, articulando todas las unidades participes en la cadena productiva.
- ◆ Mercado interno potente: toda economía competitiva debe tener una capacidad de compra suficiente que le permita sustituir importaciones y exportar. Para alcanzar este nivel se requiere un conjunto de políticas que permitan el desarrollo del sector industrial, un aumento del consumo interno apalancado por una política de ingresos progresiva e inclusiva y evitar las importaciones desleales.
Este conjunto de medidas y acciones atraen la inversión privada y dan paso a producciones competitivas de escala.
- ◆ Crecimiento inclusivo: toda producción nace con la materia prima. Se debe agregar valor a las unidades productivas de materia prima mediante la industrialización del sector rural. Esto deriva en impacto regional y desarrollo local.
Anexamente, la radicación de PYMES que industrialicen la materia prima en las distintas regiones, conlleva a la generación de un entramado industrial en la ruralidad.

- ◆ Salto exportador: el único camino que converge en una cadena de valor con escalas de producción competitiva, origina la inserción en el mercado internacional como condición necesaria.
Esto implica fortalecer las exportaciones de productos con alto valor agregado, diseño, marca e innovación, con mas integración productiva regional y fortaleciendo la participación en los mercados desarrollados.
- ◆ Abastecimiento de insumos difundidos: Un factor clave para alcanzar niveles de competitividad internacional es el adecuado abastecimiento de insumos difundidos (químicos, termoplásticos, aceros especiales e inoxidable, pasta celulosa, etc.). Esto se consigue ampliando la capacidad y el avance tecnológico, ofreciendo precios convenientes para el mercado interno y exportando productos de alto valor agregado.
- ◆ Política de gestión de materias primas: la economía argentina cimienta su competitividad en cadenas de valor basadas en materias primas agropecuarias. Esto deriva en la necesidad inminente de disponer de dichos insumos en calidad, cantidad y precios convenientes. Para ello, el Estado debe establecer regulaciones, incentivos y precios que inciten al productor a aumentar la oferta, brindando al sector industrial un abastecimiento adecuado. Pueden tomarse como ejemplos de esta política de gestión incentivar la oferta de materias primas agropecuarias de uso industrial y destinar recursos para mejorar la oferta de los pequeños productores; aplicar una política agresiva incentivando y/o exigiendo a las mineras el procesamiento local del material (refinación), complementando dicha política con el desarrollo industrial de equipos, insumos y servicios para el sector minero.

- ◆ **Financiamiento de la inversión y el comercio exterior:** El Estado debe brindar herramientas de financiamiento blando para la inversión y las exportaciones, principalmente de bienes de capital.
- ◆ **Generación y capacitación de recursos humanos:** Uno de los principales factores determinantes de la competitividad consiste en disponer de recursos humanos en cantidad y calidad. Esto se alcanza mediante una formación técnica y científica competente, una formación profesional que se adecue a las necesidades de la industria y del sistema productivo, recurriendo al uso y el fomento de canales de vinculación entre las universidades y la industria.
- ◆ **Innovación, diseño y marketing:** ser una economía competitiva a escala mundial implica incorporar innovación, diseño y marketing en todos y cada uno de los eslabones de la cadena de valor como así también en los procesos productivos. Esto puede obtenerse mediante políticas fiscales: toda empresa que goce de un incentivo impositivo debe efectuar un gasto en innovación para poder ser beneficiario de dicha política.

La importancia de estos acuerdos como pilares e incentivos del desarrollo ponen en manifiesto el compromiso al que el Estado se adhiere, a través de la participación, asignación y reasignación de recursos públicos, con el apalancamiento de la actividad productiva. Este accionar del Gobierno debe crear herramientas orientadas a optimizar y coordinar la promoción productiva y así alcanzar una política económica exitosa que encamine a la Argentina hacia niveles competitivos internacionales.

Debido a la cada vez más rápida obsolescencia de los procesos y los productos, la relación entre innovación tecnológica y desempeño competitivo puede catalogarse como la herramienta clave para el éxito.

La única manera de alcanzar un nivel de innovación y competencia acorde a los parámetros internacionales es a través de la continua actualización tanto en materia de tecnología, procesos y productos como de conocimientos y capacitación de los recursos humanos.

El sector empresarial argentino, específicamente el conglomerado PYMES, se enfrenta a una realidad compleja y a veces adversa en materia de innovación y competencia dado que no cuenta con los recursos financieros necesarios para hacer frente a la inversión requerida. Por este motivo es ineludible y prácticamente forzosa la intervención estatal para este tramo empresarial.

La financiación permite alcanzar mayor competitividad y con ello generar spillovers tecnológicos que repercuten en el mismo sector como así también en los restantes agentes económicos. Estas mejoras competitivas, alcanzadas gracias al financiamiento, deben ser *genuinas, sustentables y acumulativas*. Es decir, ventajas *genuinas* hace referencia a las ventajas competitivas logradas a partir de la acumulación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el aprovechamiento de capacidades. Por ventajas *sustentables* se entiende a la relación directa que debe existir entre la explotación de recursos naturales y la no degradación ni deterioro del medio ambiente, mediante el uso de tecnologías “limpias” o una gestión ambiental enfocada en la preservación de los recursos. El término *acumulativas* alude a la relación efecto-consecuencia derivada de las conductas tecnológicas actuales y la generación de externalidades.

La Nación, como facilitador de recursos financieros, debe utilizar esta herramienta para promover el desarrollo de estrategias, evaluar el resultado de las políticas destinadas a fortalecer la innovación productiva y apoyar las acciones de las empresas interesadas en mejorar su tecnología. De esta manera, los requerimientos y carencias que manifiestan las firmas podrán ser atendidos por instrumentos y programas públicos.

La financiación estatal debe destinarse a desplegar y mejorar las competitividades individuales de cada empresa, lo que deriva en fuertes implicancias positivas para el desarrollo de la economía y el progreso del país. Es por tal motivo que las empresas argentinas hoy cuentan con la posibilidad de acceder al financiamiento estatal y destinar dichos recursos a la ejecución de proyectos centrados en: mejoras en gestión ambiental, exportación, inversión en bienes de capital, innovación productiva y capacitación y asistencia técnica.

5. CONCLUSION

Históricamente, la economía argentina ha experimentado altos y bajos bruscos y notorios que lo convirtieron en un país envuelto en un subdesarrollo marcado.

Los períodos en los que Argentina se encaminó hacia la producción interna competitiva a nivel mundial, se asocian con políticas estatales que favorecían y promovían la industria argentina.

Actualmente, toda empresa competitiva depende del desarrollo tecnológico y la innovación. Enfrentar esta realidad y llevar a cabo los constantes y violentos cambios que esto implica requiere disponer de un elevado capital para tal fin. Las PYMES argentinas deben enfrentar un panorama aun más trágico donde se entrelazan diversos obstáculos: la rápida capacidad de cambio y adaptación, la oportunidad de disponer de recursos para tales fines y la privación de acceso al crédito del que son víctimas. Ante la presencia de estas debilidades y amenazas es inevitable el accionar del Estado como agente que facilite a las PYMES sortear estos vacíos del ámbito empresarial.

La financiación estatal debe ser utilizada como una herramienta para que las empresas alcancen los niveles competitivos exigidos en el mercado internacional, mediante el desarrollo de tecnologías, procesos y productos y una constante capacitación de sus recursos humanos. El Estado argentino brinda distintas alternativas de financiación que se enmarcan dentro de estos lineamientos y que hacen a la política de desarrollo.

CAPITULO III

“APORTES

NO

REEMBOLSABLES”



1. INTRODUCCION

En Argentina, desde hace ya una década, las PYMES han registrado una fase de crecimiento constante, constituyendo el 99.6% del total de unidades económicas existentes en el país. Esto las convierte en una de las principales fuentes de empleo, ventas y valor agregado nacional. Es por este motivo que promover, facilitar y apoyar el desarrollo de estas empresas debería constituirse en una de las prioridades nacionales para superar los conflictos, entre otros, económicos que hoy enfrenta el país. El Estado debe participar en el desarrollo y crecimiento de las PYMES por medio de la implementación de políticas de inversión, subsidios o beneficios especiales.

Las PYMES, debido a un extenso listado de características ya mencionadas, no son polos de atracción para préstamos de bancas privadas. Esto lleva necesariamente a que el Estado brinde distintas posibilidades de financiación para estas unidades económicas desamparadas por las instituciones crediticias privadas.

El Gobierno, a través de sus Ministerios, Agencias y Secretarías otorga a las PYMES distintos instrumentos de financiamiento para brindarles la posibilidad de planificar y ejecutar proyectos destinados al crecimiento y desarrollo sostenido.

De esta manera, el Ministerio de Industria, la Secretaría de la Pyme y Desarrollo Regional (SEPYME), Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica son el acceso con el que hoy en día cuentan las PYMES para alcanzar sus objetivos de progreso y superación, en miras a lograr competitividad. Como resultado de ésta búsqueda de mejora continua, las PYMES interesadas en mejorar sus capacidades pueden desarrollar sus proyectos mediante una financiación estatal.

La mayor parte de la oferta de instrumentos de apoyo a la PYMES está orientada a fortalecer los aspectos críticos que obstaculizan su desarrollo: asistencia financiera, competencias técnicas y organizaciones, investigación y desarrollo tecnológico e inserción externa. Esto se debe a que las necesidades de capital generalmente obedecen a:

- ◆ Inicio de empresa

- ◆ Ahogo financiero o económico
- ◆ Mejoras o crecimiento en el proyecto actual
- ◆ Nuevo proyecto de empresa ya existente

Los entes estatales ofrecen diversos mecanismos de financiación que se adaptan a las distintas necesidades y capacidades de las PYMES. Así encontramos Aportes No Reembolsables, Crédito Fiscal y Créditos a Tasas Subsidiadas como las opciones más relevantes y más utilizadas por estas unidades económicas debido a que el cumplimiento de sus requisitos son factibles y no son constituidos como restricciones imposibles de cumplir por parte del solicitante como es en el caso de los créditos otorgados por las bancas privadas.

La oportunidad crediticia que le otorga el Estado a las PYMES se asienta en la base de fondos constituidos con recursos del Tesoro Nacional, préstamos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), del recupero del financiamiento reembolsable y de convenios de cooperación con organismos o instituciones nacionales e internacionales.

2. APORTES NO REEMBOLSABLES

Los Aportes No Reembolsables son desembolsos de dinero en efectivo que realiza el Estado a distintas entidades, destinados a apoyar la ejecución de un determinado proyecto, sin exigir la devolución del mismo. Al solicitar un ANR, la entidad interesada, financia un porcentaje importante del proyecto pero a su vez debe contar con fondos disponibles para afrontar el resto de la inversión requerida.

En el caso particular de las PYMES, el Estado ofrece importantes ARN destinados a financiar proyectos que permitan su desarrollo y perfeccionamiento a través de distintos organismos oficiales.

A continuación se detalla, en primera instancia, el organismo estatal que otorga la financiación, seguido por una numeración de los programas a los cuales pueden acceder las PYMES para obtener la subvención parcial por medio de los ANR.

2.1 Ministerio de Industria y SEPYME

2.1.1 Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad-Empresas

FINALIDAD

Este programa le permite a la PYME invertir en asistencia técnica para mejorar su competitividad, alcanzando la innovación en sus procesos y productos, logrando así un ascenso en la escala tecnológica.

DESTINATARIOS

Calificación de proyectos: los proyectos presentados se calificaran en función:

- ◆ Sector económico (tendrán prioridad empresas de actividad industrial, en especial, aquellas ligadas a las cadenas productivas del Plan Estratégico Industrial 2020)
- ◆ Región geográfica (priorizando Norte Grande y Patagonia)
- ◆ Tamaño (tendrán prioridad, las micro empresas y las pequeñas por sobre las medianas)
- ◆ Actividad a realizar.

EXCLUSIONES

Quedan excluidos del programa las empresas de intermediación financiera y otros servicios financieros, las empresas de actividad primaria y aquellas de actividad exclusivamente comercial.

FINANCIACION

El programa brinda aportes no reembolsables aplicables a los siguientes conceptos:

- ◆ Reintegro de la Asistencia Técnica: entre 40 % y 70 % (dependiendo de la calificación del proyecto) de los honorarios de los profesionales involucrados en el proyecto, hasta PESOS CIENTO TREINTA MIL (\$130.000).
- ◆ Adquisiciones: de equipos y/o instrumentos de medición, ensayo y control; puede utilizarse hasta el 30% del reintegro.
- ◆ Gastos: de Legalizaciones y/o Certificaciones Jurídicas y Legales, hasta el 100% del reintegro. PESOS MIL (\$1.000).
- ◆ Formulación de Proyecto: No se reconocerán gastos por este concepto.

La empresa realiza la rendición de lo gastado, siempre después de concluir cada actividad (un proyecto puede incluir más de una actividad), pudiendo presentar hasta tres solicitudes de desembolso (SDE) durante la ejecución del proyecto, conteniendo una, varias o todas las actividades ejecutadas.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional realiza el reintegro a través de una transferencia bancaria a la cuenta declarada por el empresario.

2.1.2 Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad – Emprendedores

FINALIDAD

La Secretaría de la PYME y Desarrollo Regional tiene por objetivo impulsar y promover la creación y el desarrollo de empresas en los sectores industrial y de cadenas identificadas en PEI 2020. A través del PACC asiste a emprendedores cuyos proyectos persiguen los siguientes objetivos: la creación de valor agregado, el aumento

de la escala productiva, la creación de puestos de trabajo, la industrialización de economías regionales, la innovación tecnológica y/o la investigación y desarrollo.

DESTINATARIOS

Empresas con vocación emprendedora que tengan un Plan de Negocios o Empresa Jóvenes con menos de 2 años desde la primera venta facturada, en las actividades elegibles por el Programa. Estas empresas deben demostrar formación o experiencia y contar con el aval de una institución prestigiosa

EXCLUSIONES

Se excluyen aquellos proyectos cuyos objetivos no sean la generación de valor agregado, empleo o que no sean innovadores, y en particular cuyas actividades sean de intermediación financiera, de seguros o de servicios profesionales.

FINANCIACION

El programa brinda aportes no reembolsables aplicables a los siguientes conceptos:

- ◆ Formulación: reintegro del 100 %, hasta PESOS TRES MIL (\$3.000) no computables dentro del ANR – PP aprobado.
- ◆ ANR para Proyectos Promisorios: reintegro del 85 %, hasta PESOS CIENTO DIEZ MIL (\$110.000), salvo que el cupo asignado a la provincia fuese menor.
- ◆ Gastos: de Certificaciones y Legalizaciones Contables y Jurídicas, hasta el 100 % del reintegro. PESOS MIL (\$ 1.000).

El emprendedor realiza la rendición de lo gastado, siempre después de concluir cada actividad. De acuerdo al grado de cumplimiento, se continuará con el desembolso de los fondos previstos.

2.1.3 Grupo de PYMES y Cooperativas: Sistemas Productivos Locales

El Programa brinda asistencia técnica y económica a Grupos Asociativos para implementar, desarrollar y/o fortalecer proyectos productivos que beneficien a todas las empresas participantes y a la comunidad a la que pertenecen. Los beneficios se enmarcan en 4 líneas, de acuerdo al grado de evolución del cluster. Las PYMES son beneficiarias solo de 2 líneas:

◆ LINEA 1: Planes de Asociatividad para el Desarrollo Productivo (PADP)

FINALIDAD

Los Planes de Asociatividad para el Desarrollo Productivo tienen como objetivo brindar asistencia técnica y económica a Grupos Asociativos nuevos o ya existentes para que puedan llevar a cabo un Plan de corto y mediano plazo con vistas a potenciar la competitividad de las empresas asociadas y el proceso de integración asociativa. El Grupo puede optar entre las siguientes líneas de asistencia:

a) *Subsidio para la contratación de un coordinador*

El Grupo tendrá la posibilidad de contratar un Coordinador, quien actuará como asesor y asistente en la formulación y seguimiento del Proyecto de Inversión a presentar como en el cumplimiento del Plan.

En primera instancia, el Coordinador será contratado por el plazo de un año, con la posibilidad de una contratación extendida a 18 meses, en el caso de que el Programa evalúe el Plan y estipule que el mismo demandara de un tiempo mayor para el cumplimiento de todos los objetivos.

b) *Proyectos de Inversión (PI)*

En esta línea de asistencia los Grupos Asociativos podrán presentar un Proyecto de Inversión destinado a subsidiar parte de las actividades previstas en el Plan de Asociatividad. Los Proyectos de Inversión pueden ser de dos tipos:

◆ Proyecto destinado a agregar valor a la producción primaria

◆ Proyecto destinado al desarrollo y fortalecimiento de la producción industrial

FINANCIACION

a) *Subsidio para la contratación de un coordinador*

El coordinador asistirá al Grupo en el cumplimiento del Plan, así como en la formulación y el seguimiento del Proyecto de Inversión a presentar. Será contratado por el plazo de un año en el cual el Programa reintegrará al Grupo Asociativo el 100% de los honorarios del Coordinador durante 6 (seis) meses y el 50% de dichos honorarios durante los siguientes 6 (seis) meses, quedando el resto a cargo del Grupo Asociativo.

El Programa evaluará la posibilidad de que el Grupo Asociativo contrate al coordinador por un plazo de 18 meses cuando el Plan y el Grupo Asociativo requieran un período mayor para el cumplimiento de los objetivos propuestos. En este caso, el Programa reintegrará al Grupo Asociativo el 100% de los honorarios del Coordinador durante 6 (seis) meses, el 75% durante los 6 (seis) meses siguientes y el 50% de dichos honorarios durante los últimos 6 (seis) meses, quedando el resto a cargo del Grupo Asociativo.

b) Proyectos de Inversión (PI)

Los Grupos Asociativos deben presentar un Proyecto de Inversión. En el mismo se incluirán las actividades previstas en el PADP que podrán ser subsidiadas mediante ANR. Tendrán la posibilidad de aplicar a los siguientes tipos de proyectos:

- a) Agregado de valor a la producción primaria. Se otorgará un monto máximo de ANR por Grupo Asociativo de PESOS CUATROCIENTOS VEINTE MIL (\$ 420.000) y el Aporte Local deberá ser igual o superior al 30% del total del Proyecto.
- b) Desarrollo y fortalecimiento de la producción industrial. Se otorgará un monto máximo por Grupo Asociativo de PESOS SEISCIENTOS MIL (\$600.000) y el Aporte Local deberá ser igual o superior al 40% del total del Proyecto.
- c) Agregado de valor a la producción primaria. ANR máximo por Grupo PESOS CUATROCIENTOS MIL (\$420.000), computando esta cifra el 70% del proyecto.
- d) Desarrollo y fortalecimiento de la producción industrial. ANR máximo por Grupo PESOS SEISCIENTOS MIL (\$600.000), computando esta cifra el 60% del proyecto.

◆ LINEA 2: Proyectos de Inversión para Grupos Asociativos Fortalecidos (GAF)

FINALIDAD

Esta línea tiene por finalidad subsidiar parte de las actividades de un Proyecto de Inversión presentado por Grupos Asociativos preexistentes y consolidados que requieren de apoyo económico para desarrollar un proyecto de inversión.

El Proyecto de Inversión debe estar orientado al desarrollo y fortalecimiento de la producción industrial.

FINANCIACION

Se otorgará un monto máximo de ANR por Grupo Asociativo de PESOS NOVECIENTOS MIL (\$ 900.000), constituyendo esta financiación el 60% del proyecto y el Aporte Local deberá ser igual o superior al 40% del total del Proyecto.

2.1.4 Proyecto de Desarrollo Industrial Sustentable

FINALIDAD

La ejecución de este proyecto tiene como propósito reducir la contaminación fruto de los procesos industriales en el país y paralelamente mejorar la productividad de las PYMES de los principales sectores contaminantes, promoviendo el acceso a mejoras tecnológicas que permitan:

- ◆ Mejorar/optimizar el comportamiento medioambiental de las PYMES mediante la ejecución de un Proyecto voluntario de producción limpia. Dicho Proyecto sería implementado por estas unidades económicas con la ayuda de subvenciones otorgadas por el Estado.
- ◆ Desarrollar incentivos y enfoques alternativos para controlar la contaminación mediante un sistema de difusión pública del medio ambiente.

Así, el proyecto podrá contribuir a la sustentabilidad del medio ambiente, fomentando la participación y el desarrollo local y aumentando tanto la competitividad como la productividad de las PYMES que decidan unirse y participar. Esta acción permitirá hacer intercambio de experiencias con programas y gobiernos de países vecinos con miras a lograr un desarrollo industrial sustentable tanto en el ámbito económico como ambiental.

DESTINATARIOS

Podrán participar de este Proyecto las PYMES que desarrollan sus actividades en determinados sectores industriales. A saber:

- ◆ Curtiembres
- ◆ Galvanoplastia
- ◆ Industria Láctea
- ◆ Frigoríficos que deseen mejorar el desempeño ambiental

El Proyecto presenta 3 componentes:

- ◆ Componente 1: Financiamiento de donaciones de contrapartida para la producción limpia en las PYMES.

Por medio de este componente, el proyecto ayuda a PYMES de sectores críticos y priorizados a cumplir con las regulaciones ambientales necesarias y exigibles. Tales PYMES tendrán la posibilidad de adoptar tecnologías de producción menos contaminantes, incorporar sistemas industriales que aumenten la eficiencia de sus plantas y procesos y reducir tanto los insumos tóxicos como las emisiones, como mínimo hasta los límites legales establecidos. Adicionalmente y a modo de incentivo, este componente financiará las actividades de aumento de la productividad para alcanzar una mayor participación y adhesión al Proyecto por parte de las empresas.

- ◆ Componente 2: Apoyo a la Capacidad Técnica y Fortalecimiento Institucional.

Para alcanzar un cumplimiento sustentable de la normativa ambiental por parte de las PYMES participantes del Proyecto resulta indispensable que las mismas cuenten con capacidad técnica. Este componente le brinda a las empresas asistencia técnica durante la preparación y la ejecución del Proyecto como parte de la financiación.

Esta asistencia se subdivide en dos acciones:

Subcomponente 2.1: Asistencia técnica para la ejecución de los Subproyectos.

Subcomponente 2.2: Fortalecimiento Institucional

- ◆ Componente 3: Gestión de Subproyectos y Comunicaciones

La Unidad Ejecutora del Proyecto (UEP) será beneficiaria de este componente. Se le brindará financiamiento para asegurar la capacidad técnica y administrativa

necesaria para la supervisión de los Subproyectos y las actividades de ejecución del Proyecto.

La UEP es una Empresa Consultora que formulará los subproyectos ejecutivos de las empresas participantes en el Proyecto.

FINANCIACION

Los recursos destinados a los distintos componentes del Proyecto son:

- ◆ Financiamiento de donaciones de contrapartida para la producción limpia en las PYMES. DOLARES TREINTA Y SIETE MILLONES (u\$s 37.000.000)
- ◆ Apoyo a la Capacidad Técnica y Fortalecimiento Institucional. DOLARES NUEVE MILLONES (u\$s 9.000.000)
- ◆ Gestión de Subproyectos y Comunicaciones. DOLARES CUATRO MILLONES (u\$s 4.000.000)

La financiación se realizara por medio de aportes no reembolsables -ANR (Matching Grants)-.

Bajo este esquema el Estado otorga una financiación parcial del Proyecto, siendo la empresa interesada quien deba solventar los recursos restantes necesarios para completar el valor total de la inversión.

2.2 AGENCIA NACIONAL DE PROMOCIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

2.2.1 FONTAR

2.2.1.1 ANR 900 INT 2013 CONV. 1

FINALIDAD

El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) por medio de ARN 900 INT 2013 CONV. 1 financia proyectos de desarrollo tecnológico que tengan como objetivo mejorar las estructuras productivas y la capacidad innovadora de las empresas productoras de bienes y servicios de distintas ramas de actividad. Estos proyectos requieren ser realizados en un ámbito de cooperación multinacional y la aprobación conjunta del Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva de Argentina (MINCYT) y el BID.

DESTINATARIOS

Podrán gozar de esta financiación Pequeñas y Medianas Empresas dedicadas a la producción de bienes y servicios.

Las mismas deben presentar proyectos que se orienten a:

- ◆ Desarrollo de tecnología a escala piloto y prototipo.
- ◆ Producción de conocimientos aplicables a una solución tecnológica, cuyo desarrollo alcanza una escala de laboratorio o equivalente.
- ◆ Desarrollo innovativo de nuevos procesos y productos a escala piloto o de prototipo.
- ◆ Modificación de procesos productivos que impliquen esfuerzos relevantes de ingeniería.

Tales proyectos deben ser presentados simultáneamente en dos o más países. Para acreditar dicha instancia se solicita la constancia de aprobación de cooperación bilateral o multilateral emitida por la Dirección Nacional de Relaciones Internacionales de MINCyT y se demuestre la existencia de actividades cooperativas o complementarias para el logro de los objetivos.

FINANCIACIÓN

La financiación consiste en Aportes No Reembolsables de hasta PESOS NOVECIENTOS MIL (\$900.000), teniendo en cuenta que en ningún caso estas subvenciones podrán exceder el 70% 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 PESOS NOVECIENTOS MIL (\$900.000), pudiendo la misma empresa presentar más de un proyecto, siempre y cuando la sumatoria de los montos de ANR solicitados no exceda este monto.

2.2.1.2 ANR CT-I 2013 CONV 1

FINALIDAD

Los proyectos beneficiarios de esta financiación deben tener como meta ayudar a PYMES, mediante el apoyo de Consejeros Tecnológicos expertos en su sector de

actividad, a identificar y solucionar desafíos tecnológicos que de alguna manera afectan su competitividad, todo encuadrado en el Programa de Innovación Tecnológica cofinanciado por el BID. De esta forma se busca estimular el desarrollo tecnológico de las empresas y dinamizar el proceso de mejoramiento de las capacidades de innovación en las PYMES.

DESTINATARIOS

Podrán ser beneficiarios de los aportes no reembolsables las PYMES productoras de bienes y servicios Para determinar la condición de PYME será de aplicación la resolución 24/2001 y sus modificatorias de la SEPYME.

Los proyectos que se presenten deben abordar una problemática tecnológica y orientar sus objetivos hacia una asistencia en gestión y organización de la innovación tecnológica en los siguientes temas:

- ◆ Planificación del cambio de tecnología.
- ◆ Diseño e implementación de estrategias tecnológicas como respuesta a la evolución del entorno competitivo.
- ◆ Gestión de la tecnología: Plan tecnológico, evaluación de la competitividad y del potencial tecnológico propio, protección de las innovaciones, etc.
- ◆ Optimización del proceso de desarrollo de nuevos productos.
- ◆ Mejora de procesos tecnológicos: reingeniería de procesos, benchmarking.
- ◆ Gestión de la Cooperación estratégica tecnológica.
- ◆ Gestión de riesgos tecnológicos.

El proyecto debe abordar la problemática de una única empresa, por lo que se denomina Consejería Tecnológica Modalidad Individual.

EXCLUSIONES

No podrán ser beneficiarios Instituciones sin fines de lucro, ni dependencias gubernamentales.

FINANCIACIÓN

- ◆ Los ANR podrán sumar un monto máximo de hasta PESOS SESENTA MIL (\$ 75.000) por empresa.
- ◆ El FONTAR aportará como máximo el 60% del Costo total del proyecto.
- ◆ La empresa deberá aportar no menos del 40% del Costo Total del Proyecto.

2.2.1.3 ANR CT-G

Los proyectos beneficiarios de esta financiación deben tener como meta ayudar a PYMES, mediante el apoyo de Consejeros Tecnológicos expertos en su sector de actividad, a identificar y solucionar desafíos tecnológicos que de alguna manera afectan su competitividad, todo encuadrado en el Programa de Innovación Tecnológica cofinanciado por el BID. De esta forma se busca estimular el desarrollo tecnológico de las empresas y dinamizar el proceso de mejoramiento de las capacidades de innovación en las PYMES.

FINALIDAD

Al igual que en el caso de los proyectos presentados para gozar de los beneficios que brindan ARN CT-I 2013 CONV 1 se intenta ayudar a PYMES pero en esta instancia de manera colectiva a identificar y solucionar retos tecnológicos que afecten a su competitividad mediante el apoyo de Consejeros Tecnológicos expertos en su sector de actividad, en el marco del Programa de Innovación Tecnológica II (PIT II).

Como resultado de la implementación de la Consejería Tecnológica Modalidad Grupal son esperables los siguientes logros:

- ◆ Desarrollar habilidades en la identificación de factores y resolución de problemas.
- ◆ Fortalecimiento del desempeño competitivo de las PYMES mediante el desarrollo de un sistema permanente de mejoramiento de sus competencias y capacidades técnicas.
- ◆ Generación de un sendero evolutivo que promueva una creciente complejidad tecnológica.

- ◆ Conformación de un cuerpo especializado de profesionales y / o vinculación con otros agentes del sistema oferentes de servicios científico – tecnológicos.
- ◆ Compromiso de los cuadros gerenciales motivado por un carácter activo en la búsqueda de soluciones tecnológicas.
- ◆ Organización y gestión de la innovación.
- ◆ Comparación con buenas prácticas de los competidores.
- ◆ Mejoramiento de procesos productivos e implementación de sistemas de aseguramiento de la calidad.
- ◆ Mejorar las capacidades para el desarrollo de nuevos productos y procesos.

DESTINATARIOS

Podrán ser beneficiarios de los aportes no reembolsables PYMES según lo establecido por la Resolución SEPYPE 21/2010.

De manera adicional se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- ◆ La Consejería tendrá un número mínimo de tres (3) empresas.
- ◆ La presentación e implementación de la misma será responsabilidad directa de las empresas. Sin perjuicio de lo anterior, la Consejería podrá ser presentada por una entidad o Institución pública o privada que actuará como organizadora del proyecto.

Serán considerados como habilitados los proyectos que entre sus objetivos tiendan a:

- ◆ Planificación del cambio de tecnología.
- ◆ Diseño e implementación de estrategias tecnológicas como respuesta a la evolución del entorno competitivo.
- ◆ Gestión de la tecnología: Plan tecnológico, evaluación de la competitividad y del potencial tecnológico propio, protección de las innovaciones, etc.
- ◆ Optimización del proceso de desarrollo de nuevos productos.

- ◆ Mejora de procesos tecnológicos: reingeniería de procesos, benchmarking.
- ◆ Gestión de la Cooperación estratégica tecnológica.
- ◆ Gestión de riesgos tecnológicos.
- ◆ Profundización de un diagnóstico de las problemáticas y la formulación de un plan que de respuesta a ellas, en materia de gestión, procesos, productos, organización de la producción, etc.
- ◆ Identificación de organismos tecnológicos y proveedores de servicios técnicos que contribuyan a solucionar los problemas y necesidades de las empresas, de acuerdo a un plan de trabajo.
- ◆ Desarrollo en las empresas de una mayor capacidad de autodiagnóstico e información tecnológica que permitan mejorar su competitividad.
- ◆ Apoyo en la implementación, seguimiento y evaluación de las mejoras, innovaciones y tareas de innovación.
- ◆ Apoyo al desarrollo de estrategias asociativas de desarrollo productivo que provoquen cambios en las empresas participantes, tanto internos (productividad, gestión tecnológica, etc.), como también externos (competitividad, alianzas estratégicas, encadenamientos productivos, etc.).
- ◆ Desarrollo de un plan de plataformas tecnológicas comunes.
- ◆ Contribución a la implementación de herramientas de gestión de la innovación tecnológica (vigilancia tecnológica, prospectiva tecnológica, benchmarking).

Las PYMES que presenten sus proyectos deben tener regularizada su situación previsional e impositiva

Todos los proyectos deben cumplir y respetar las normas de ética, protección ambiental y de seguridad e higiene, establecidas por las correspondientes instituciones oficiales, en todas las etapas que conlleve el proyecto, es decir, tanto en el desarrollo como en el producto o proceso final derivado de la investigación o sus aplicaciones

Ningún proyecto debe tener implicaciones discriminatorias directas o indirectas de género, raza o religión

FINANCIACION

Los ANR podrán sumar los siguientes montos máximos:

- ◆ Hasta PESOS SESENTA MIL (\$ 60.000) por empresa participante.
- ◆ Hasta PESOS OCHENTA MIL (\$ 800.000) por grupo de empresas, respetando el límite individual.

El FONTAR aportará como máximo el 80% del Costo total del proyecto

El grupo de empresas deberá aportar no menos del 20% del costo total del proyecto.

Los gastos e inversiones afectados al proyecto, se reconocerán a partir de la fecha de adjudicación.

Los gastos que pueden ser financiados mediante el ANR Consejerías Tecnológicas, serán exclusivamente los destinados a:

- ◆ Honorarios del o los Consejeros Tecnológicos
- ◆ Honorarios del Director Experto
- ◆ Gastos de movilidad en caso que corresponda
- ◆ Consultorías de expertos
- ◆ Materiales e insumos estrictamente relacionados con las asistencias técnicas.
- ◆ Bienes de capital necesarios para realizar las asistencias técnicas (Máximo: 15 % del costo del proyecto)
- ◆ Canon Institucional (podrán computarse los gastos asociados a tareas de gestión tecnológica realizados por la entidad o Institución pública o privada, sólo en la modalidad grupal). Hasta un 10% del financiamiento. No se aceptarán los gastos asociados a tareas de formulación.

2.2.1.4 ANR PATENTES

FINALIDAD

Esta subvención tiene como objetivo financiar los costos necesarios para la preparación y presentación de solicitudes de patentes de invención, promoviendo de esta forma la protección de los resultados obtenidos en actividades de investigación y desarrollo, tanto en el país como en otros países miembros del BID

DESTINATARIOS

Serán beneficiarias las PYMES (según disposición SePyME N°147/2006) productoras de bienes y servicios y las Instituciones científicas públicas y/o privadas sin fines de lucro, cuyo objeto principal sea la investigación científica y/o tecnológica.

FINANCIACION

El FONTAR cubrirá como máximo hasta el 80% de los gastos elegibles

Los ANR no podrán superar montos máximos:

- ◆ DOLARES CINCO MIL (U\$S 5.000) para la preparación y presentación de las solicitudes de patente en la Argentina.
- ◆ DOLARES SETENTA Y CINCO MIL (U\$S 75.000) para la preparación y presentación de las solicitudes de patente en otros países (miembros del BID).

No se financiarán los costos posteriores a la presentación de las solicitudes de patente que deriven de la continuación del trámite de patentamiento. Entre estos: pago de tasas de examen de fondo, honorarios y tasas por contestación de vistas, anualidades, etc.

Si la PYME solicita la subvención para posteriores solicitudes de patente derivadas de la invención, se aceptará sólo si no han transcurrido más de tres meses desde la primera presentación beneficiaria de la financiación.

Para los casos en que el plazo de tres meses para solicitar la subvención de solicitudes de patente derivadas de la invención se hubiere excedido, la PYME beneficiaria puede asumir ante el FONTAR y por escrito el compromiso de llevar adelante el trámite de extensión de la solicitud de patente (presentación en el resto de

los países elegidos) antes del vencimiento del año de prioridad, independientemente del momento de aprobación del proyecto.

2.2.2 FONSOFT

2.2.2.1 ANR VENTANILLA INTERNACIONAL FONSOFT

FINALIDAD

Los proyectos de innovación tecnológica a presentar deben brindar la posibilidad de mejorar las estructuras productivas y la capacidad innovadora de las PYMES productoras de bienes y servicios del área TICs. Las ideas proyecto deben ser aprobadas conjuntamente por el Ministerios de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva de Argentina (MINCYT) y su contraparte en la cooperación binacional o multilateral correspondiente, todo desarrollado en el marco de los convenios de cooperación binacional o multilateral vigentes bajo la tutela de la Dirección Nacional de Relaciones Internacionales del Ministerios de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

DESTINATARIOS

PYMES del sector TICs radicadas en el territorio nacional.

Los proyectos deben ser del área de TICs.

Los ANR estarán destinados a proyectos orientados a:

- ◆ Desarrollo de tecnología a escala piloto y prototipo
- ◆ Producción de conocimientos aplicables a una solución tecnológica, cuyo desarrollo alcanza una escala de laboratorio o equivalente.
- ◆ Desarrollo innovativo de nuevos procesos y productos a escala piloto o de prototipo.

EXCLUSIONES

Se excluye el autodesarrollo.

No serán financiables proyectos destinados a la implementación de sistemas de calidad.

En ningún caso serán considerados proyectos del tipo “llave en mano” o de “autodesarrollo”.

FINANCIACIÓN

En ningún caso los ANR podrán superar el 70% del costo del proyecto. La empresa beneficiaria debe aportar el resto de la inversión necesaria para la ejecución del proyecto.

Tampoco podrá superar el 50% del costo total del proyecto de cooperación internacional considerando los aportes que realizarán la totalidad de las empresas asociadas.

Los Aportes No Reembolsables no podrán superar el monto máximo de PESOS UN MILLÓN OCHOCIENTOS MIL (\$1.800.000).

Ninguna PYME podrá ser beneficiaria de un subsidio mayor a PESOS UN MILLÓN OCHOCIENTOS MIL (\$1.800.000), aun cuando la misma empresa presente más de un proyecto. La sumatoria de los ARN asignados a cada proyecto que presente la misma PYME no podrán exceder el monto límite

2.2.2.2 ARN VENTANILLA INTERNACIONAL FONSOFT

FINALIDAD

Los proyectos que se presenten deben tener como objetivo mejorar las estructuras productivas y la capacidad innovadora de las PYMES productoras de bienes y servicios del área Software y Servicios Informáticos. Las ideas proyecto deben ser aprobadas conjuntamente por el Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva de Argentina (MINCYT) y su contraparte en la cooperación binacional o multilateral correspondiente, todo desarrollado en el marco de los convenios de cooperación binacional o multilateral vigentes bajo la tutela de la Dirección Nacional de Relaciones Internacionales del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. En dichos proyectos se considera relevante la articulación total o parcial con instituciones científico tecnológicas

DESTINATARIOS

PYMES productoras de software y servicios informáticos radicadas en el territorio nacional.

Los proyectos a financiar deben ser del área de software y servicios informáticos y estar orientados a:

- ◆ Desarrollo de tecnología a escala piloto y prototipo
- ◆ Producción de conocimientos aplicables a una solución tecnológica, cuyo desarrollo alcanza una escala de laboratorio o equivalente.
- ◆ Desarrollo innovativo de nuevos procesos y productos a escala piloto o de prototipo.

EXCLUSIONES

Se excluye el autodesarrollo.

FINANCIACIÓN

En ningún caso los ANR podrán superar el 50% del costo total del proyecto

La empresa beneficiaria debe aportar el resto de la inversión necesaria para la ejecución del proyecto.

Los aportes no reembolsables no podrán superar el monto máximo de PESOS OCHOCIENTOS MIL (\$800.000).

3. CONCLUSION

Un extenso listado de Aportes no Reembolsables son los que ofrecen los organismos estatales a las PYMES para que las mismas tengan la posibilidad de concretar sus proyectos.

Este instrumento de financiación presenta diversas ventajas que lo llevan a constituir uno de los instrumentos más utilizados y populares entre las PYMES. Sin embargo, el horizonte crediticio se extiende más allá de esta herramienta, brindando distintas opciones que se adecuan a los diversos proyectos, capacidades y situaciones de las PYMES. Los créditos a tasas subsidiadas y el crédito fiscal son otras opciones viables a las cuales pueden recurrir las empresas al momento de solicitar financiación.

La PYME siempre optará por el instrumento de financiación que mas le conviene y se adecue a su situación económica financiera para, de este modo, obtener el mayor beneficio posible.

CAPITULO IV

“CREDITO A TASA SUBSIDIADA Y CREDITO FISCAL”



1. INTRODUCCION

1 El Estado, entre los diversos objetivos que busca alcanzar en lo que respecta a las PYMES, uno de los mas relevantes es permitirles sortear las dificultades crediticias ante las que están expuestas, brindándoles opciones de financiación factibles a sus capacidades. Para ello asegura una multiplicidad de instrumentos exclusivamente destinado a tal sector empresarial.

2 Aportes no reembolsables, créditos a tasas subsidiada y crédito fiscal son las opciones entre las que puede optar una PYME para financiar y así ejecutar un proyecto destinado a la mejora continua.

2. CREDITOS A TASA SUBSIDIADA

Los créditos a tasa subsidiada son líneas de préstamos, en este caso otorgados por el Estado, que se caracterizan por presentar condiciones más favorables respecto de las existentes en el mercado financiero tradicional. A través de dichos préstamos, el Estado intenta reducir el costo del financiamiento ofreciendo una tasa de interés menor a la que rige en el mercado.

Adicionalmente, pueden brindar otras facilidades financieras que mejoran las posibilidades de acceso al financiamiento. Estos beneficios, en algunos casos, son la única posibilidad que tienen las PYMES para llevar a cabo sus proyectos. Por ello, el Estado procura brindar una amplia variedad de estos instrumentos para ayudar al desarrollo sostenido de las PYMES.

A continuación se detalla, en primera instancia, el organismo estatal que otorga la financiación, seguido por una numeración de los programas que ofrece.

2.1 MINISTERIO DE INDUSTRIA Y SEPYME

2.1.1 Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME)

FINALIDAD

Por medio de este instrumento se otorgan créditos de mediano y largo plazo para financiar proyectos de inversión destinados a la adquisición de bienes de capital nuevos, construcción e instalaciones. Estos créditos tienen la particularidad de estar gravados con una tasa de interés menor a la que ofrece el mercado, constituyendo así una oferta mejorada a la existente. Los mismos son adjudicados por la SEPYME por medios de llamados a concurso.

DESTINATARIOS

Son beneficiarios de este fondo las PYMES del sector industrial, prestadoras de servicios industriales, agroindustriales y del sector de la minería y construcción. Estas empresas deben tener una antigüedad no menor a los 2 años con montos de ventas totales anuales que no superen los siguientes límites:

- ◆ Industria, minería y agroindustria: PESOS OCHENTA Y DOS MILLONES DOSCIENTOS MIL (\$82.200.00)

- ◆ Servicios industriales: PESOS VEINTIOCHO MILLONES TRESCIENTOS MIL (\$28.300.000)
- ◆ Construcción: PESOS TREINTA Y SIETE MILLONES SETECIENTOS MIL (\$37.700.000)

FINANCIACION

La tasa de interés es 9% nominal anual, fija y en pesos. Para proyectos de inversión, bienes de capital, construcción e instalaciones (hasta el 70% del proyecto) y materias primas (sólo asociadas al proyecto y hasta el 15% del monto del crédito).

El concurso tiene un monto total de PESOS CIENTO VEINTICINCO MILLONES (\$125.000.000), por lo tanto los montos a financiar pueden variar entre PESOS CIENTO MIL (\$100.000) y PESOS TRES MILLONES (\$3.000.000).

Si el monto del crédito es superior a PESOS SETECIENTOS CINCUENTA MIL (\$750.000), el plazo del crédito es de 84 meses. Si el monto del crédito es igual o inferior a mencionada cifra, el plazo del crédito es de hasta 60 meses

2.1.2 Sociedades de Garantía Recíproca

FINALIDAD

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) tienen por objeto otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (PYMES) para mejorar y facilitar sus condiciones de acceso al crédito brindando un aval de cumplimiento. Esto lo hacen por medio de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) y de cualesquiera de los permitidos por el derecho mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca. Adicionalmente pueden brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

Las SGR no son más que una estrategia asociativa entre grandes empresas y PYMES, que surgieron como respuesta a los problemas que deben afrontar las PYMES, entre estos:

- ◆ Dificultades estructurales que dificultan su credibilidad de cumplimiento de contratos relacionado con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad.
- ◆ Falta de información sobre la región o sector al que pertenecen.

- ◆ Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.
- ◆ Limitaciones para financiar el capital de trabajo.
- ◆ Financiamiento de cualquier tipo prácticamente inexistente.
- ◆ Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.

Esto lleva a que las SGR actúen como intermediario financiero y así poder negociar mejores condiciones crediticias, entre otras.

Al actuar representado por una SGR, el socio participe:

- ◆ Aumenta sus garantías ante las entidades de crédito.
- ◆ Amplía su capacidad de endeudamiento.
- ◆ Mejora los plazos de financiación.
- ◆ Reduce los costos financieros.
- ◆ Canaliza líneas de financiación blandas, mediante subsidios de tasas por parte del estado y del sector privado.

2.1.3 Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME)

FINALIDAD

Este Fondo esta destinado a reducir el riesgo crediticio de las Sociedades de Garantía Recíprocas / Fondos de Garantía mediante un reafianzamiento de garantías ya emitidas. De esta forma, a través de convenios suscritos con SGR/Fondos de Garantías, el FOGAPYME analiza las operaciones crediticias en ejecución propuestas, donde la SGR es garante ante la entidad financiera y, de acuerdo a criterios de minimización de riesgo financiero y fomento de desarrollo industrial de las PYMES, selecciona las operaciones. Los reafianzamientos están destinados a créditos que tengan un plazo máximo de dos años.

2.1.4 Programa Mi Galpón

FINALIDAD

El programa Mi Galpón tiene por finalidad ayudar a impulsar el progreso de las PYMES brindando la posibilidad de que las mismas accedan a su propia unidad productiva mediante la construcción o adquisición de galpones para uso industrial. Para

ello bonifica parte de la tasa de interés de los créditos que constituyen la línea “Financiamiento de Inversiones de Actividades para la PYME” que otorga el Banco Nación.

DESTINATARIOS

Podrán acceder a este programa las PYMES que cumplan los requisitos establecidos en la Resolución SEPYME N° 24/01, bajo cualquier forma societaria o unipersonal.

Las mismas deben formar parte de determinados sectores económicos: industriales, comerciales, de construcción y de servicios destinados al mercado interno o a la exportación.

FINANCIACION

El monto total del crédito puede llegar como máximo a la suma de PESOS UN MILLON QUINIENTOS MIL (\$1.500.000). La bonificación de tasa se aplicará sobre la suma de hasta PESOS OCHOCIENTOS MIL (\$800.000). El monto restante hasta completar el monto total aplicará la tasa de la Reglamentación BNA N° 400/23.

Dicha bonificación de tasa resultará aplicable a un plazo máximo de 5 años. Sobrepasado ese límite de tiempo, el crédito se someterá a la tasa de la Reglamentación BNA N° 400/23

Las tasas serán las siguientes:

Cuadro N° 3.1

Tasas de interés del programa “Mi Galpón”

REGION	TASA BRUTA	BONIFICACION			TASA QUE PAGA LA PYME (Neta con bonificación SEPYME + BNA)	
		BNA (Pago en tiempo y forma)	SEPYME (P/Micro y pequeñas empresas)	SEPYME (Para medianas empresas)	Micro o pequeñas empresas	Medianas empresas
Norte Grande	13%	0,50%	3%	1%	9,50%	11,50%
Resto del País	15%	1%			11%	13%

Fuente: Ministerio de industria

(Norte Grande: Jujuy, Salta, Tucumán, La Rioja, Catamarca, Santiago del Estero, Misiones, Chaco, Formosa, Corrientes y los departamentos General Obligado, 9 de Julio, Vera, San Javier y San Cristóbal de la provincia de Santa Fe)

2.1.5 Régimen de Bonificación de Tasas

FINALIDAD

A través de este régimen se procura mejorar el acceso y las condiciones de los créditos a las PYMES, para que las mismas tengan la posibilidad de financiar sus necesidades de inversión y capital de trabajo a una tasa de interés competitiva. El crédito que se les otorga goza de una tasa bonificada y reducida hasta en cinco puntos.

Esta financiación es otorgada por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional mediante la adjudicación de cupos de créditos a entidades financieras a través de licitaciones o convenios específicos. Una vez adjudicados los créditos, la PYME tramita el financiamiento en los bancos partícipes de la operatoria. Son mencionadas entidades financieras las que realizaran un análisis crediticio de la empresa, determinando si califica o no como sujeto de crédito, otorgándole un préstamo a tasa bonificada en caso de cumplir satisfactoriamente con todos los requisitos.

Actualmente existen tres líneas de créditos vigentes.

2.1.5.1 INVERSIONES, BIENES DE CAPITAL Y CAPITAL DE TRABAJO (CONVENIO CON BICE).

FINALIDAD

La entidad financiera encargada de otorgar el crédito a tasa subsidiada es el Banco de Inversión y Comercio S.A.

El cupo máximo del crédito es de PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$200.000.000)

DESTINATARIOS

Podrán solicitar esta línea de crédito las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (sociedades o unipersonales) de determinados sectores económicos:

- a) Agropecuario (para capital de trabajo)
- b) Industriales
- c) Comerciales

- d) Construcción
- e) Servicios destinados al mercado interno o la exportación

El crédito solo podrá ser utilizado con fines específicos:

- 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 y respecto de los cuales no existan sustitutos de producción nacional (excluidos rodados)
- 3) Proyectos de Inversión y otros destinos de financiación
- 4) Capital de Trabajo

EXCLUSIONES

Quedan excluidos como destino de la financiación los siguientes apartados:

- 1) Compra de inmuebles rurales o de cualquier índole (campos, terrenos), salvo que dicho inmueble sea estrictamente necesario para el desarrollo del proyecto y no constituya el principal destino financiable
- 2) Vehículos para el transporte de personas, salvo que los mismos estén destinados a mejorar y/o aumentar la productividad en el objeto principal del proyecto
- 3) Construcción de inmuebles para vivienda
- 4) Bienes de Capital e Inversiones de origen extranjero si existe producción nacional
- 5) Refinanciación de pasivos en mora
- 6) Financiamientos con destinos previstos en las líneas de crédito específicas que otorga el BICE
- 7) Bienes de capital destinados a la producción o prestación de servicios con oferta abundante o que no agreguen valor (a criterio del BICE)

FINANCIACION

Dependiendo la finalidad del crédito varían los montos y las tasas a aplicar.

◆ MONTOS

a) *Adquisición de bienes de capital, inversiones y otros destinos de financiamiento:* En el caso en que los fondos del crédito sean utilizados para estos fines, se bonificara un monto equivalente hasta el 80% del precio de compra del bien de capital o del proyecto de inversión, sin incluir el Impuesto al Valor Agregado. El monto total bonificable no podrá ser superior a PESOS OCHOCIENTOS MIL (\$800.000), en un plazo bonificable máximo de 5 años.

b) *Capital de trabajo:* al tratarse de capital de trabajo el monto bonificable es de hasta el 25% de las ventas anuales. Dicho monto bonificable no podrá superar los PESOS TRESCIENTOS MIL (\$ 300.000), en un plazo de hasta 3 años.

◆ TASAS DE INTERES (variables)

a) *Adquisición de Bienes de Capital e inversiones:* la tasa de interés aplicable en este financiamiento esta constituida por la suma del 70% del componente fijo, el 30% del componente variable y la corrección aplicada por el Banco. El índice fijo es del 12% y el índice variable se forma de la Tasa Badlar + 250 bps.

b) *Capital de Trabajo:* se conformará bajo el siguiente esquema:

A 1 año Badlar privado + 400 bps. o

A 2 años Badlar privado + 425 bps. o

A 3 años Badlar privado + 450 bps.

La bonificación de la tasa de interés esta a cargo de la SEPYME. Esta compuesta por una bonificación general y una bonificación adicional.

La bonificación general es de tres puntos porcentuales anuales en la tasa de interés cuando el plazo de la operación es de hasta 48 meses. En los casos de que el plazo de la operación sea mayor (de 49 meses a 60 mese) la bonificación es de cuatro puntos porcentuales anuales en la tasa de interés.

La bonificación adicional es de un punto porcentual anual para determinados créditos.

Los créditos que gozan de este beneficio son:

- a) Acordados con fabricantes de bienes de capital
- b) Destinados a la radicación de PYMES en un Parque Industrial Público, inscripto en el Registro Nacional de Parques Industriales, en el ámbito de la Unidad de Desarrollo Industrial Local dependiente del Ministerio de Industria
- c) Con garantías emitidas por Sociedades de Garantía Recíprocas y/o Fondo de Garantía para las operaciones con plazos entre 49 y 60 meses

Rige para todos los créditos un interés mensual pudiendo excepcionalmente ser trimestral, quedando a criterio del Banco.

2.1.5.2 LÍNEA DE CRÉDITO PARA INVERSIONES, BIENES DE CAPITAL Y CAPITAL DE TRABAJO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (CONVENIO CON BNA):

FINALIDAD

La entidad financiera encargada de otorgar el crédito a tasa subsidiada es el Banco de la Nación Argentina. Reglamentación nº 400/01

El cupo máximo del crédito es de PESOS QUINIENTOS MILLONES (\$500.000.000).

DESTINATARIOS

Podrán solicitar esta línea de crédito las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (sociedades o unipersonales) de determinados sectores económicos:

- a) Agropecuario (para capital de trabajo)
- b) Industriales
- c) Comerciales
- d) Construcción
- e) Servicios destinados al mercado interno o la exportación

Estas PYMES deben desarrollar actividades en los siguientes rubros:

- 1) Piscicultura
- 2) Industria manufacturera
- 3) Construcción
- 4) Electricidad, gas y agua.

- 5) Comercio por mayor y menor
- 6) Reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos
- 7) Enseñanza
- 8) Servicios sociales y de salud
- 9) Eliminación de desperdicios, y aguas residuales servicios de saneamiento y servicios similares
- 10) Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos.
- 11) Investigación y desarrollo.

El crédito solo podrá ser utilizado con fines específicos:

- I. Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional.
- II. 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 (excepto rodados)
- III. Construcción, Instalaciones, Otros equipos, Tecnología, Proyectos de Inversión.
- IV. Capital de Trabajo.

EXCLUSIONES

Quedan excluidos como destino de la financiación los siguientes apartados:

- 1) Compra de inmuebles rurales o de cualquier índole (campos, terrenos), salvo que dicho inmueble sea estrictamente necesario para el desarrollo del proyecto y no constituya el principal destino financiable
- 2) Vehículos para el transporte de personas, salvo que los mismos estén destinados a mejorar y/o aumentar la productividad en el objeto principal del proyecto
- 3) Construcción de inmuebles para vivienda
- 4) Bienes de Capital e Inversiones de origen extranjero si existe producción nacional
- 5) Adquisición de equipos de Gas Natural Comprimido para vehículos automotores
- 6) Refinanciación de pasivos en mora

FINANCIACION

Dependiendo la finalidad del crédito varían los montos y las tasas a aplicar.

◆ MONTOS

a) *Adquisición de bienes de capital nuevos:* se bonifica un monto equivalente hasta el 80% del precio de compra del bien de capital, sin incluir el Impuesto al Valor Agregado. El monto total bonificable no podrá ser superior a PESOS OCHOCIENTOS MIL (\$800.000), en un plazo bonificable máximo de 5 años.

b) *Capital de trabajo:* al tratarse de capital de trabajo el monto bonificable es de hasta el 25% de las ventas anuales. Dicho monto bonificable no podrá superar los PESOS TRESCIENTOS MIL (\$ 300.000), en un plazo de hasta 3 años.

◆ TASAS DE INTERES (fijas)

Cuadro Nº 3.2
Tasas de interés del programa “Mi Galpón”

REGION	TASA BRUTA	BONIFICACION		TASA NETA QUE PAGA LA PYME	
		SEPYME (P/ todos los sectores)	SEPYME (P/ fabricantes de bienes de capital)	P/ todos los sectores	P/ fabricantes de bienes de capital
Norte Grande	13,5%	2%	1%	11,50%	10,50%
Resto del País	15%			13%	12%

Fuente: Ministerio de Industria

(Norte Grande: Jujuy, Salta, Tucumán, La Rioja, Catamarca, Santiago del Estero, Misiones, Chaco, Formosa, Corrientes y los departamentos General Obligado, 9 de Julio, Vera, San Javier y San Cristóbal de la provincia de Santa Fe).

2.1.5.3 LÍNEA DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE PARQUES INDUSTRIALES

FINALIDAD

La entidad financiera encargada de otorgar el crédito a tasa subsidiada es el Banco de la Nación Argentina.

El cupo máximo del crédito es de PESOS TRESCIENTOS MILLONES (\$300.000.000).

DESTINATARIOS

Podrán solicitar esta línea de crédito las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (sociedades o unipersonales) de los sectores económicos de industria y servicios. La producción de bienes y/o servicios de las mismas debe estar destinada al mercado interno o a la exportación. Deben contar con una constancia de elegibilidad, emitida por la Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa de la SEPYME.

El crédito solo podrá ser utilizado para inversiones, incluidas la adquisición de bienes de capital, instalación y puesta en marcha de los bienes financiados, para la radicación de empresas en Parques Industriales Públicos y para empresas ya radicadas en tales parques. Este destino comprende construcción edilicia, instalaciones, maquinaria y equipos y tecnología.

EXCLUSIONES

Quedan excluidos como destino de la financiación los siguientes apartados:

- 1) Gastos de evolución y capital de trabajo.
- 2) Gastos por tareas específicas para mudanza y/o traslado de equipos existentes.
- 3) Refinanciamiento de pasivos en mora o aquellos que contemplen créditos otorgados con tasas bonificadas por otros regímenes, pertenecientes al ámbito nacional, provincial o municipal.

FINANCIACION

Los montos pueden ser como máximo de PESOS UN MILLON QUINIENTOS MIL (\$1.500.000). Los montos que superen dicha cifra serán canalizados por otra línea de créditos.

Las tasas de interés aplicables serán fijas.

Cuadro Nº 3.3
Tasas de interés del programa “Mi Galpón”

REGION	TASA DE LA LINEA	BONIFICACION SEPYME	BONIFICACION BANCO	TASA QUE PAGA LA PYME (Tasa Bruta – Bonificación PYME – Bonificación Banco)
Norte Grande	13%	3%	0,50%	9,50%
Resto del País	15%	3%	1%	11%

Fuente: Ministerio de Industria

(Norte Grande: Jujuy, Salta, Tucumán, La Rioja, Catamarca, Santiago del Estero, Misiones, Chaco, Formosa, Corrientes y los departamentos General Obligado, 9 de Julio, Vera, San Javier y San Cristóbal de la provincia de Santa Fe).

2.1.6 Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales Públicos en el Bicentenario – PYMES

FINALIDAD

Este programa tiene como propósito financiar obras de infraestructura tanto dentro como fuera de los Parques Industriales Públicos, fomentando de esta forma la radicación de PYMES en ellos. Para promover esta radicación, el programa ofrece una bonificación en la tasa nominal anual de interés que establezcan las entidades financieras que otorgaran el préstamo.

La ejecución de este programa es el resultado de una articulación entre distintas áreas del Ministerio de Industria, otros Ministerios y el Banco de la Nación Argentina. Se prevé:

- ◆ La creación del Registro Nacional de Parques Industriales.
- ◆ El otorgamiento de ANR a los Parques Industriales Públicos.
- ◆ El otorgamiento de créditos con tasa bonificada a PYMES con miras a la radicación y desarrollo de éstas en dichos Parques.

DESTINATARIOS

Serán beneficiarias de este crédito todas las PYMES que cumplan los siguientes requisitos:

- ◆ Se encuentre ya radicada en el Parque Industrial Publico o solicite el crédito para tal fin
- ◆ Los fondos deben ser destinados a: radicación de la empresa, ampliación, inversión o adquisición de bienes de capital
- ◆ No debe registrar deudas fiscales ni previsionales
- ◆ Debe ser sujeto de crédito para el Banco de la Nación Argentina.

FINANCIACION

El crédito es otorgado por el Banco de la Nación Argentina. La tasa de interés que se aplicara sobre el mismo es fija y el monto máximo es de PESOS UN MILLON QUINIENTOS MIL (\$1.500.000)

La bonificación que realiza la SEPYME es de tres puntos porcentuales sobre la tasa de interés, siendo para el Norte Grande una TNA equivalente al 9,5% y para el resto del país una TNA equivalente al 11%.

2.1.7 NEXO PYME

FINALIDAD

Nexo PYME es una herramienta del Ministerio de Industria que tiene como finalidad lograr que las PYMES gestionen un crédito para su proyecto de inversión. De esta manera, las PYMES que se encuentren inscriptas en el registro NEXO PYME pueden gestionar diferentes opciones de financiamiento que se adapte a su proyecto de inversión productiva.

La financiación esta destinada a la adquisición de bienes de capital, la construcción de instalaciones para la producción de bienes y servicios y la comercialización de bienes, impulsando una demanda que se traduzca en proyectos industriales de impacto beneficioso en la actividad económica.

Mediante NEXO PYME se pretende acrecentar el flujo crediticio hacia la producción.

2.1.8 Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario

FINALIDAD

El Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario tiene por objetivo financiar proyectos de inversión que promuevan:

- ◆ Generación de empleo permanente
- ◆ Incremento de la producción de bienes y/o servicios
- ◆ Aumento de las exportaciones de bienes y/o servicios
- ◆ Sustitución de importaciones

Al financiar estos proyectos de inversión se logra aumentar la competitividad y la generación de empleo.

FINANCIAMIENTO

Regirá para estos proyectos una tasa del 9,9% nominal anual fija y en pesos para el plazo total del financiamiento. El monto a financiar será el equivalente al 80% del presupuesto de inversión

EXCLUSIONES

La financiación no se podrá aplicar en los siguientes casos:

- ◆ Adquisición de una empresa en marcha
- ◆ Compra de tierras
- ◆ Financiación de capital de trabajo
- ◆ Refinanciación de facilidades crediticias ya otorgadas

2.1.9 Programa de Financiamiento para la Ampliación y Renovación de Flota

FINALIDAD

Este Programa tiene por objeto proporcionar ayuda financiera a personas físicas y jurídicas, públicas y privadas, con el fin de promover la ampliación y renovación del parque automotor, incluyendo el mismo:

- ◆ Camiones de las categorías N2 y N3; y de acoplados categorías O2, O3 y O4.
- ◆ Vehículos para transporte de pasajeros con más de ocho asientos (excluyendo el asiento del conductor) con un peso máximo mayor a los 5.000 kg., destinados al transporte de pasajeros de media y larga distancia.
- ◆ Maquinarias agrícolas y viales autopropulsadas y tractores agrícolas.

- ◆ Equipamientos agrícolas y equipos de riego.

DESTINATARIOS

Puede acceder a este crédito personas físicas o jurídicas con las condiciones necesarias para ser sujeto de crédito para el Banco de la Nación Argentina o para las empresas productoras adheridas.

Adicionalmente debe cumplir la totalidad de requisitos legales establecidos por el Decreto N° 494/12 y normas complementarias y/o modificatorias.

FINANCIACION

Existen dos vías de acceso al crédito. La vía directa es mediante el crédito que tiene a disposición el Banco de la Nación Argentina. En caso contrario se puede recurrir a los fabricantes de los vehículos alcanzados en el Decreto 494/2012 (y modificatorias) que hayan adherido al Programa.

El programa cuenta con un monto total de créditos por PESOS OCHO MILLONES QUINIENTOS MIL (\$8.500.000) que serán otorgados por el Banco de la Nación Argentina o por las empresas productoras adheridas. Este monto total esta compuesto por:

En todos los casos se aplicara una bonificación de 7.5% sobre la tasa de interés que aplica el Banco de la Nación Argentina sobre la operación.

Cuando el crédito este destinado a adquirir camiones nuevos y acoplados, remolques y semirremolques, tendrán un plazo de cinco años y una tasa de interés fija y en pesos. Se tendrá en consideración el perfil del solicitante y su localización geográfica.

Cuando el crédito financie la adquisición de camiones usados, con una antigüedad entre tres y diez años, tendrán tres años de plazo y una tasa de interés fija y en pesos. En este caso también se tendrá en consideración el perfil del solicitante y su localización geográfica.

2.2 AGENCIA NACIONAL DE PROMOCION CIENTIFICA Y TECNOLOGIA

2.2.1 FONTAR

2.2.1.1 CRE+CO 2013

FINALIDAD

Financiar parcialmente proyectos de innovación tecnológica o modernización tecnológica que tengan como meta mejorar la competitividad de las empresas productoras de bienes y servicios de distintas ramas de actividad. Para alcanzar estos objetivos, es importante articular los impulsos emprendedores de las empresas, con la capacidad y desarrollo de las instituciones científico tecnológicas de todo el país.

DESTINATARIOS

Pueden acceder a este crédito todas las empresas productoras de bienes y servicios con una facturación que no supere los PESOS CUATROCIENTOS MILLONES (\$400.000.000) al cierre del último ejercicio contable.

Estas empresas presentarán proyectos a financiar. Solo serán elegibles aquellos que impliquen determinadas actividades:

- ◆ Desarrollo de tecnología (escala piloto y prototipo)
- ◆ Producción de conocimientos aplicables a una solución tecnológica (escala de laboratorio o equivalente)
- ◆ Desarrollo innovativo de nuevos procesos y productos (escala piloto o de prototipo)
- ◆ Modificación de procesos productivos que impliquen esfuerzos relevantes de ingeniería.
- ◆ Modificación o mejora de tecnologías de productos o procesos, respecto de las utilizadas actualmente
- ◆ Introducción de tecnologías de gestión de la producción que incrementen la competitividad.
- ◆ Desarrollos tecnológicos necesarios para pasar de la etapa piloto a la etapa industrial.
- ◆ Adquisición de tecnología incorporada en equipos nuevos para producción y el esfuerzo de ingeniería asociado al mismo
- ◆ Incorporación de tecnologías de información y comunicación
- ◆ Implementación de sistemas de calidad, siempre y cuando formen parte de un proyecto más amplio.

Todos los proyectos deben involucrar esfuerzos de ingeniería en actividades como: reingeniería de procesos, análisis de tecnologías, desarrollo de actividades de diseño, participación en la introducción de sistemas de gestión de la calidad, incorporación de tecnologías de información, incorporación de sistemas de control estadístico de procesos, etc.

FINANCIACIÓN

El crédito que se otorgue puede alcanzar un monto máximo de PESOS CINCO MILLONES (\$5.000.000) y no podrá ser inferior a PESOS UN MILLON (\$1.000.000). EL máximo establecido deberá equipararse con el 80% del costo total del mismo.

Una sola empresa puede presentar mas de un proyecto pero en ningún caso se la sumatoria de los montos de los créditos podrá superar el máximo establecido de PESOS CINCO MILLONES (\$5.000.000)

La tasa de interés a aplicarse sobre los créditos será fija y en pesos, con un costo del 9% anual.

2.2.1.2 CAE

FINALIDAD

FONTAR junto con los bancos adheridos a este instrumentos brindan la posibilidad de obtener un crédito para financiar proyectos que tienen como meta mejorar la competitividad de empresas productoras de bienes y servicios a través de la modernización tecnológica de productos o procesos

Los proyectos deben tener las siguientes finalidades:

- ◆ Modificación o mejora de tecnologías de productos o procesos, respecto de los utilizados actualmente
- ◆ Introducción de tecnologías de gestión de la producción que potencien la competitividad.
- ◆ Desarrollos tecnológicos necesarios para pasar de la etapa piloto a la etapa industrial.
- ◆ Adquisición de tecnología incorporada en equipos nuevos para producción y el esfuerzo de ingeniería asociado al mismo.
- ◆ Incorporación de tecnologías de información y comunicación

- ◆ Implementación de sistemas de calidad, siempre y cuando forme parte de un proyecto más amplio.

Todos los proyectos deben involucrar esfuerzos de ingeniería en actividades como: reingeniería de procesos, análisis de tecnologías, desarrollo de actividades de diseño, participación en la introducción de sistemas de gestión de la calidad, incorporación de tecnologías de información, incorporación de sistemas de control estadístico de procesos, etc.

DESTINATARIOS

Podrán obtener este crédito todas las empresas productoras de bienes y servicios que hayan facturado en el último ejercicio hasta PESOS DOS CIENTOS CINCUENTA MILLONES (\$ 250.000.000).

FINANCIACION

Los bancos adheridos a esta línea de crédito son:

- ◆ Banco de la Nación Argentina
- ◆ Banco Francés
- ◆ Banco de la Provincia de Buenos Aires
- ◆ Banco Meridian
- ◆ Banco Finansur
- ◆ Banco Galicia
- ◆ Banco Credicoop Coop. Ltda.
- ◆ Banco Comafi

Monto a financiar mediante el crédito:

- ◆ Bancos Galicia, BBVA Francés, Credicoop Cooperativo, Comafi y Banco de la Nación Argentina: entre PESOS UN MILLÓN (\$ 1.000.000) y PESOS CINCO MILLONES CIENTO MIL (\$ 5.100.000)
- ◆ Bancos Finansur, Meridian, y Banco Provincia: entre PESOS UN MILLÓN (\$ 1.000.000) y PESOS CUATRO MILLONES (\$ 4.000.000)

En todos los casos el monto a financiar se considera sin IVA y debe representar el 80% de las inversiones necesarias para ejecutar el proyecto.

Cada empresa que solicite la financiación solo será beneficiaria de un solo proyecto

La tasa de interés que devengarán los préstamos otorgados a los beneficiarios será Fija, y de acuerdo al siguiente esquema:

- ◆ Hasta un 10% (TNA): para operaciones de hasta 3 años
- ◆ Hasta un 11% (TNA): para operaciones de entre 3 y 4 años
- ◆ Hasta un 12 % (TNA) para operaciones de más de 4 años

Los gastos de infraestructura y obra civil, sólo se aceptarán en la medida en que se encuentren estrictamente relacionados con los objetivos del proyecto y no podrán superar el 20% del costo total del proyecto. Asimismo, sólo se reconocerán aquellos gastos asociados al proyecto que sean realizados a partir de la fecha de ingreso del Proyecto al FONTAR.

2.2.1.3 CAE BICE

FINALIDAD

La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, a través del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) junto con el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) mediante este instrumento financian proyectos cuyo objetivo sea mejorar la competitividad de empresas productoras de bienes a través de la Modernización Tecnológica de productos o procesos.

Los proyectos deben tener como finalidad exclusiva:

- ◆ Modificación o mejora de tecnologías de productos o procesos
- ◆ Introducción de tecnologías de gestión de la producción que permitan fortalecer la competitividad.
- ◆ Desarrollos tecnológicos necesarios para pasar de la etapa piloto a la etapa industrial.
- ◆ Adquisición de tecnología incorporada en equipos para producción
- ◆ Incorporación de tecnologías de información y comunicación
- ◆ Implementación de sistemas de calidad.

DESTINATARIOS

Podrán ser beneficiarios de este financiamiento empresas productoras de bienes hayan facturado en el último ejercicio hasta PESOS DOS CIENTOS MILLONES (\$200.000.000)

Se financiará exclusivamente proyectos de empresas que destinen los recursos a la adquisición tanto de bienes tangibles como de bienes intangibles, es decir, estudios de mercado y tecnologías, desarrollo de actividades de diseño e ingeniería, introducción de sistemas de gestión de la calidad, incorporación de tecnologías de información, desarrollos tecnológicos necesarios para pasar de la etapa piloto a la etapa industrial, etc.

FINANCIAMIENTO

Por medio del crédito se financia el 80% de la inversión requerida para la ejecución del proyecto. Este porcentaje equivale en una cifra comprendida entre PESOS UN MILLON (\$1.000.000) a PESOS CUATRO MILLONES (\$4.000.000), sin IVA.

El gasto destinado a intangibles deberá ser de al menos el 10% y menor al 30% del costo total del proyecto. Respecto a los gastos de construcción de instalaciones específicas o remodelaciones necesarias no podrán superar el 20% del costo total.

Se clasifican como gastos elegibles, viables de financiación, los que se detallan a continuación:

- ◆ Personal de dirección, investigación y de apoyo técnico.
- ◆ Equipamiento requerido para la ejecución del proyecto.
- ◆ Construcción de instalaciones específicas o remodelaciones necesarias para el desarrollo del proyecto
- ◆ Capacitación y reentrenamiento de recursos humanos
- ◆ Adquisición de licencias de tecnología necesarias
- ◆ Insumos y/o materiales necesarios para la construcción de prototipos, plantas piloto o puesta a punto

No se consideraran como gastos viables de financiación

- ◆ Gastos generales y de administración
- ◆ Reestructuración de deudas, pago de dividendos o recuperaciones de capital ya invertidos;
- ◆ Transferencias de activos
- ◆ Pago de cesantías

- ◆ Retiro de socios, vacaciones y Sueldo Anual Complementario (SAC).
- ◆ Capital de trabajo
- ◆ Compras de inmuebles
- ◆ Contribuciones en especie
- ◆ Alquileres
- ◆ Todo otro gasto innecesario e incompatible con la ejecución y el logro de los resultados previstos en el proyecto.

Se reconocerán los gastos calificados como factibles que sean realizados a partir de la fecha de notificación de la factibilidad de la Idea-Proyecto, realizada por el FONTAR.

Sobre el préstamo regirá una tasa de interés combinada. La misma estará constituida en un 85% por un componente fijo (6,45% TNA), y en un 15% por un componente variable, el cual resultará de adicionar a la tasa nominal anual definida como base un margen fijo de 1,50%.

La tasa base es la TNA denominada 'BADLAR PROMEDIO'. La misma no es mas que la TNA que publica el Banco Central de la República Argentina para depósitos a plazo fijo de más de PESOS UN MILLON (\$ 1.000.000), de treinta a treinta y cinco días de plazo, construida a partir de la información suministrada por la totalidad de los bancos, tanto públicos como privados, con casas o filiales en la Capital Federal y/o el Gran Buenos Aires.

2.2.2 FONSOFT

2.2.2.1 Crédito Exporta

FINALIDAD

La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, a través del Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT) por medio de este crédito financia de empresas PYME dedicadas a la producción de software. Es decir, este financiamiento tiene como objetivo la iniciación o consolidación en la actividad exportadora de las empresas PYMES dedicadas a la producción de software.

DESTINATARIOS

Podrán ser beneficiarios de esta línea de créditos las PYMES y asociaciones de PYMES (UTE, Asociación de Colaboración, etc.) productoras de bienes y/o servicios, dedicadas a la producción de software.

EXCLUSIONES

Quedan excluidos como posibles beneficiarios de este crédito instituciones sin fines de lucro y dependencias gubernamentales.

FINANCIACIÓN

El crédito financiará como máximo el 80% del costo total del proyecto. Este porcentaje no puede exceder los PESOS TRESCIENTOS MIL (\$300.000) como máximo.

La tasa de interés que se aplicará es la prevista por el ECB – European Central Bank mediante el Índice denominado: Main refinancing operations – Minimum bid rate.

Los gastos que pueden financiarse puesto que califican como necesarios para la ejecución del proyecto son:

Personal de dirección, investigación y de apoyo técnico, que resulte incremental debido a la ejecución del Proyecto. Se aceptarán gastos en personal propio de la empresa sólo para ser imputado a los gastos de contraparte. En el caso de las empresas unipersonales se podrá afectar gastos correspondientes al trabajo personal del titular de la misma, hasta un 15 % de la contraparte.

- ◆ Equipamiento imprescindible requerido para la ejecución del proyecto
- ◆ Capacitación y reentrenamiento de recursos humanos
- ◆ Adquisición de licencias de tecnología necesarias como parte del desarrollo tecnológico a realizar
- ◆ Introducción y/o cambios en la tecnología de gestión de la empresa.
- ◆ Gastos para formulación de proyectos, se aceptarán como contraparte y hasta un monto de PESOS TRES MIL (\$3.000)
- ◆ Construcción de instalaciones o remodelaciones esenciales para la participación en ferias, etc.

- ◆ Costo para sufragar gastos técnicos del presente procedimiento, sólo como contraparte

Los gastos no deben incluir el IVA.

3. CREDITO FISCAL

Este tipo de instrumento permite al beneficiario del crédito recuperar un porcentaje de lo abonado.

El destinatario del crédito recupera los gravámenes abonados con bonos fiscales que le permiten cancelar otras obligaciones impositivas.

Actualmente no son muchas las operaciones crediticias que ofrecen el beneficio del crédito fiscal.

El organismo que brinda este tipo de financiación es el Ministerio de Industria y SEPYME, a través de dos líneas de crédito.

3.1 Ministerio de Industria y SEPYME

3.1.1 Régimen de Crédito Fiscal para Capacitación

FINALIDAD

Por medio de este régimen, las PYMES pueden obtener reintegros por la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos humanos, ya sea en actividades abiertas (dictadas en instituciones públicas o privadas) o cerradas (cursos a medida de la empresa). Estos reintegros se plasman en un bono de crédito fiscal a favor de la empresa.

El programa se puede llevar a cabo por medio de dos modalidades distintas:

- ◆ **MODALIDAD 1 (GRANDES EMPRESAS O PYMES CEDENTES):**

A través de esta modalidad las grandes empresas o PYMES cedentes financian la capacitación de otras PYMES. Las primeras reciben un reintegro por dicha financiación que se formaliza mediante Bonos de Crédito Fiscal. En el caso de que la financiación haya sido otorgada por una PYME, esta se vera favorecida con un beneficio máximo que alcanza el 8%. En ningún caso podrán ceder mas de PESOS SESENTA MIL (\$60.000) a cada PYME para la respectiva capacitación

◆ MODALIDAD 2 (PYMES – BENEFICIARIAS):

Las PYMES podrán solicitar el reintegro de actividades de capacitación realizadas por sus dueños y/o empleados en relación de dependencia. El beneficio máximo al que pueden acceder será del 8% de la masa salarial anual

DESTINATARIOS

Empresas solicitantes: grandes empresas o PYMES (denominadas “cedentes”)

Empresas beneficiarias: todas las empresas beneficiarias deben ser PYMES. Según la modalidad de la capacitación deben cumplir otros requisitos como tener un empleado en relación de dependencia o desarrollar su actividad en el sector industrial.

EXCLUSIONES

Quedan excluidas de este programa las PYMES que presenten deudas fiscales nacionales o previsionales.

Así tampoco podrán acceder a esta financiación como empresas beneficiarias de la capacitación quienes desarrollen como actividad principal:

- a) Financieras
- b) Inmobiliarias (Compra, venta y/o alquiler)
- c) Corredores de Títulos
- d) Empresas de seguros privadas de capitalización
- e) Entidades de pensión privada abierta
- f) Prestadores de servicios profesionales.

FINANCIACION

◆ Los montos a reintegrar en cada Proyecto, podrán ser:

a) **ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN:** se podrán incluir los costos de inscripción, matrículas, aranceles y/o honorarios por capacitación correspondientes al dictado de actividades de capacitación, netos de IVA.

b) **GASTOS POR REALIZACIÓN DE ESCRITURAS Y/O CERTIFICACIONES CONTABLES DE LAS EMPRESAS SOLICITANTES DE TODAS LAS MODALIDADES:** las mismas podrán solicitar el reintegro de gastos por Escrituras y/o Certificaciones Contables requeridas para la presentación de Proyectos de Crédito Fiscal y/o Rendición de Cuentas de los mismos, hasta un monto máximo de reintegro de hasta PESOS UN MIL QUINIENTOS (\$ 1.500), neto de IVA.

No se admitirán solicitudes de reintegro por el concepto detallado en este inciso para las Empresas Beneficiarias de la Modalidad 1.

◆ Se establecen los siguientes topes:

1) PARA LOS PROYECTOS MODALIDAD 1

a) En la Modalidad 1, cada Empresa Solicitante Cedente podrá ceder su cupo de Crédito Fiscal hasta la suma de PESOS SESENTA MIL (\$ 60.000) por Empresa Beneficiaria.

b) Las Empresas Beneficiarias de la Modalidad 1, podrán recibir como máximo hasta la suma de PESOS SESENTA MIL (\$ 60.000) de una o más Empresas Cedentes para la presente convocatoria

2) PARA LOS PROYECTOS MODALIDAD 2

a) Las Empresas Solicitantes Beneficiarias de la Modalidad 2 podrán realizar actividades de capacitación Abiertas hasta el OCHO POR CIENTO (8 %) de la Masa Salarial Bruta que le corresponda por su masa salarial

b) Particularmente, podrán realizar actividades de capacitación Cerradas como máximo hasta la suma de PESOS CUARENTA MIL (\$ 40.000) para el presente llamado, o hasta el cupo que le corresponda por su masa salarial, debiendo tomarse como tope el importe que resulte menor.

3) PARA EL PERSONAL BENEFICIARIO

a) El Personal Beneficiario, podrá realizar actividades de capacitación Abiertas por hasta la suma de PESOS CINCUENTA MIL (\$ 50.000) por participante y por curso, pudiendo el mismo participante realizar más de un curso abierto.

b) En el caso de que un Proyecto prevea una actividad de capacitación Abierta por un importe superior a la suma de PESOS VEINTE MIL (\$ 20.000) por participante, se requerirá que el mismo posea un perfil y función acorde a la actividad propuesta y una antigüedad en la empresa mayor a SEIS (6) meses

4) Para las "UCAP"

Las "UCAP" podrán participar en más de un Proyecto, fijándose los siguientes topes máximos, de acuerdo a la siguiente clasificación de "UCAP", excluyéndose las Universidades Públicas y Privadas, y sólo para cuando participaren en actividades Cerradas:

i- Instituciones de Capacitación Reconocidas que acrediten experiencia en la temática a desarrollar y antecedentes en capacitación del sector de la Pequeña y Mediana Empresa, hasta la suma de PESOS UN MILLÓN CIEN MIL (\$ 1.100.000) netos de IVA.

ii- Empresas de capacitación y consultoría que acrediten experiencia en la temática a desarrollar, antecedentes en capacitación del sector de la Pequeña y Mediana Empresa y dotación de docentes idóneos, hasta la suma de PESOS TRESCIENTOS SESENTA MIL (\$ 360.000) netos de IVA.

iii- Aquellas “UCAP” constituidas por personas físicas y que acrediten experiencia en la temática a desarrollar y/o antecedentes en la capacitación del sector de la Pequeña y Mediana Empresa, sólo podrán solicitar por Proyecto de Capacitación hasta un tope máximo de honorarios de PESOS DOSCIENTOS MIL (\$ 200.000) netos de IVA. Las actividades desarrolladas por este tipo de “UCAP” deben ser exclusivamente dictadas por el/los titular/es de las mismas.

◆ El monto de reintegro para las actividades incluidas en los Proyectos será:

1) MODALIDAD 1:

a) MODALIDAD 1 EMPRESAS:

a.1) Empresas Beneficiarias con domicilio productivo en Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Buenos Aires, Córdoba, Mendoza y Santa Fe: el porcentaje de reconocimiento para las actividades de capacitación incluidas en los Proyectos será de hasta el 80 %. Dicho porcentaje podrá aumentar hasta un 90 %, si al menos el 70 % de las Empresas Beneficiarias incluidas en los proyectos cumplen con el criterio de priorización por actividad económica.

a.2) Empresas Beneficiarias del resto del país: El porcentaje de reconocimiento para las actividades de capacitación incluidas en los Proyectos será de hasta el 100 % del monto solicitado, cuando al menos el 70 % de las Empresas Beneficiarias tengan su domicilio productivo en las distintas provincias, exceptuando las ya mencionadas

b) MODALIDAD 1 EMPRENDEDORES: El porcentaje de reconocimiento para las actividades de capacitación incluidas en los proyectos será de hasta el 100% del monto solicitado.

c) MODALIDAD 1 EVENTOS DE CAPACITACIÓN PATROCINADOS: El porcentaje de reconocimiento para las actividades de capacitación incluidas en los Proyectos será de hasta el 100 % del monto solicitado.

2) MODALIDAD 2:

a) ACTIVIDADES ABIERTAS:

a.1) Empresas Solicitantes Beneficiarias con domicilio productivo en Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Buenos Aires, Córdoba, Mendoza y Santa Fe: El porcentaje de reconocimiento para las actividades de capacitación Abiertas incluidas en los Proyectos será de hasta el 80 % del monto solicitado. Dicho porcentaje podrá aumentar a un 90 %, si las Empresas Solicitantes cumplen con el criterio de priorización por actividad económica

a.2) Empresas Solicitantes Beneficiarias del resto del país: el porcentaje de reconocimiento para las actividades de capacitación Abiertas incluidas en los Proyectos será de hasta el 100 % del monto solicitado, exceptuando las ya mencionadas

b) ACTIVIDADES CERRADAS:

El monto máximo reintegrable para las actividades de capacitación Cerradas será de hasta el 60 % del monto solicitado para empresas de todo el país. Este porcentaje podrá aumentar hasta el 80 % si las Empresas Solicitantes Beneficiarias cumplen con los criterios de priorización por actividad económica, sede productiva y por área temática

Permitirán aumentar el monto máximo reintegrable para las actividades de capacitación incluidas en los Proyectos de todas las Modalidades siguientes:

a) SECTORES DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS INCLUIDAS EN EL PLAN ESTRATÉGICO INDUSTRIAL 2020:

Modalidad 1: Los proyectos de la Modalidad 1 deberán incluir al menos el 70% de las Empresas Beneficiarias que cumplan con este criterio de priorización.

Modalidad 2: Se priorizarán las presentaciones efectuadas por Empresas Solicitantes Beneficiarias de la Modalidad 2 cuya actividad económica esté incluida dentro de las cadenas de valor del Plan Estratégico Industrial 2020. A saber:

- ◆ Cuero, calzado y marroquinería.

- ◆ Alimentos, puntualmente: las cadenas de valor avícola, láctea y porcina.
- ◆ Textil y confecciones.
- ◆ Foresto industrial.
- ◆ Automotriz y autopartistas.
- ◆ Maquinaria agrícola.
- ◆ Bienes de capital.
- ◆ Materiales de construcción.
- ◆ Química y petroquímica.
- ◆ Medicamentos para uso humano.
- ◆ Software y electrónicos.

b) **PRIORIZACIÓN POR ÁREA TEMÁTICA:** Se priorizará la inclusión de actividades Cerradas en los Proyectos presentados en la Modalidad 2, que sean de áreas técnicas, científicas o tecnológicas.

c) **PRIORIZACIÓN REGIONAL** por sede productiva: Se priorizará la presentación de Proyectos que incluyan actividades Cerradas de Empresas Solicitantes Beneficiarias que tengan su sede productiva en las provincias de: Catamarca, Chaco, Chubut, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Jujuy, La Pampa, La Rioja, Misiones, Neuquén, Río Negro, Salta, San Juan, San Luis, Santa Cruz, Santiago del Estero, Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur y Tucumán.

3.1.2 Régimen de Crédito Fiscal para Instituciones

FINALIDAD

A través de este instrumento las empresas de todo el país pueden financiar la creación de centros de formación y aulas virtuales para capacitar a PYMES en Universidades Públicas Nacionales y Provinciales, los Parques Industriales registrados en el RENPI y las Agencias de Desarrollo Productivo y obtener el reintegro en bonos de Crédito Fiscal por parte del Ministerio de Industria.

DESTINATARIOS

Los sujetos participantes en los proyectos son: las Empresas Solicitantes Cedentes, las Agencias, los Parques Industriales y las Universidades, de acuerdo a las siguientes definiciones:

- a) Empresas Solicitantes Cedentes: persona física o jurídica productora de bienes o prestadora de servicios, que tributen impuestos nacionales
- b) Agencias: asociaciones civiles sin fines de lucro, fundaciones o personas jurídicas creadas por ley, decreto u ordenanza municipal, debiéndose contemplar en su estructura institucional la representación del sector público y privado, conformadas con el fin de promover el desarrollo económico local a través de asistencia al sector de las PYMES
- c) Parques Industriales: se entenderá por parque industrial a la porción delimitada de la Zona Industrial diseñada y subdividida para la radicación de establecimientos manufactureros y de servicios, dotada de la infraestructura, equipamiento y servicios apropiados para el desarrollo de tales actividades, los cuales deberán estar debidamente inscriptos en el Registro Nacional de Parques Industriales (RENPI)
- d) Universidades: universidades públicas, nacionales y/o provinciales, reconocidas por el Ministerio de Educación.

EXCLUSIONES

No estarán habilitadas a presentar proyectos las empresas que registren deudas fiscales y/o previsionales exigibles por la Administración Federal de Ingresos Públicos

FINANCIAMIENTO

Las empresas solicitantes podrán ceder su Crédito Fiscal a una Universidad Pública, Parque Industrial y/o Agencia para la creación de centros de formación y aulas virtuales. El monto a solicitar por las PYMES puede ascender al 8% de la suma que destinaron al pago de salarios (masa salarial bruta) en los 12 meses previos a la presentación del proyecto, en tanto las grandes empresas pueden solicitar hasta el 0,8% de esa masa.

Los montos máximos a otorgar serán:

Universidades Publicas: PESOS CUATRO CIENTOS MIL (\$400.000)

Parques Industriales: PESOS TRES CIENTOS MIL (\$300.000)

Agencias de Desarrollo: Monto máximo de PESOS SESENTA MIL (\$60.000)

El financiamiento podrá destinarse para:

- ◆ Equipos informáticos de escritorio (PC).



La Financiación Estatal Para Proyectos Privados De PYMES

- ◆ Accesorios de equipos informáticos de uso habitual.
- ◆ Proyectoros (cañón de proyección, retroproyector o similares).
- ◆ Pantallas para proyección.
- ◆ Software de capacitación.
- ◆ Tecnologías de comunicación para conexión a Internet y “streaming” para videoconferencias.
- ◆ Rotafolios, sus atriles y accesorios.
- ◆ Pizarras móviles, magnéticas u otras similares.
- ◆ Escritorios y sillas o sillones ergonómicos.
- ◆ Sistema de sonido y micrófono de mano inalámbrico.
- ◆ Gastos de adecuación de Centros de Formación o Aulas Virtuales PYME en las Agencias.
- ◆ Gastos de construcción o adecuación de Centros de Formación e Investigación en Parques Industriales.
- ◆ Gastos de adecuación de aulas y/o creación y desarrollo de centros de investigación en universidades.

4. CONCLUSION

Desde siempre las PYMES han sido consideradas como un sector empresarial poco fiable para ser beneficiaria de algún tipo de financiación. Esto las llevo a ser relegadas del mercado financiero competitivo quedando a la merced de la situación económica del país y particularmente de su capacidad autofinanciera.

Las distintas crisis que enfrentó el país provocaron el cierre de muchas PYMES pero otras resistieron, demostrando la fuerza y la rápida capacidad de adaptación a los cambios económicos. Esto las llevo a convertirse en uno de los sectores económicos más importante con los que cuenta el país. Sin embargo, siguen excluidas del sector financiero como posibles clientes.

Ante tal situación, el Estado se vio obligado a brindar protección a un sector postergado pero necesario e importante en la economía del país. Así, entre distintos instrumentos de financiación busca equiparar las oportunidades que presentan las grandes empresas con las existentes para las PYMES.

Aportes no reembolsables, créditos a tasa subsidiada, crédito fiscal, son las opciones a las que pueden acceder las PYMES al momento de buscar financiación que le permita llevar a cabo sus proyectos.

Frente a un mercado financiero estatal que las ampare, las PYMES solo deben preocuparse por analizar las distintas opciones de financiación a las que tienen acceso y elegir la mas conveniente y beneficiosa según las particulares que caracterizan su situación económica financiera y las condiciones del proyecto.

Un análisis detallado de un proyecto en particular permitirá entender en profundidad cada una de las opciones de financiación que presenta el Estado y la forma en que éstos repercuten en la estructura económica financiera de una PYME.

CAPITULO V

“CASO DE APLICACION”



1. INTRODUCCION

Las PYMES, al ser las unidades económicas con mayor participación en la economía argentina, deben contar con la posibilidad de desarrollarse y crecer, para así favorecer los distintos mercados en los que están insertos y sobre los cuales ejercen de una forma u otra algún tipo de influencia.

Esto lleva a que, la inaccesible posibilidad de acceder a créditos de la banca privada para financiar sus proyectos, sea soslayada por la financiación estatal mediante múltiples instrumentos de financiación que se adecuan a los proyectos, los plazos y las características que hacen a cada PYME en particular.

A continuación se pasará a exponer un caso de aplicación en el cual se presenta el proyecto de una PYME en particular y la operativa necesaria y a cumplimentar para que el Estado Nacional le otorgue el instrumento de financiación específico que le corresponde para ejecutar el proyecto.

El caso de aplicación es un proyecto verídico, oportunamente presentado por la PYME y aprobado por la Nación para gozar del beneficio del instrumento de financiación correspondiente. Es por esta razón y a pedido de la PYME que se han cambiado datos que hacen a la información particular y confidencial de la misma.

Entre los datos modificados se distinguen: datos de la empresa (razón social, CUIT, domicilio, Representante Legal, Vicepresidente y Proveedores).

Cabe destacar que el Anteproyecto y el Proyecto de Grado fueron planteados y ejecutados en base a un Proyecto Empresarial del año 2011. Por lo tanto, los formularios presentados en el anexo fueron realizados mediante un sistema, que en esa fecha se bajaba directamente de la página de SEPYME, se completaban y posteriormente se presentaban por ventanilla. Actualmente esta modalidad ya no rige. Hoy todo el proyecto se presenta de manera on line. Es por este motivo que en el apartado “2.1.5.2 PRESENTACION DEL PROYECTO” se explica la modalidad vigente. Los formularios que se adjuntan en los Anexos son los presentados oportunamente por la empresa en el año 2011, no estando los mismos vigentes en la actualidad.

2. CASO DE APLICACIÓN

2.1 BLOCK.AR

2.1.1 Su Historia

BLOCK.AR es una PYME que se dedica a la fabricación industrializada de bloques de hormigón vibrocomprimido. La misma inició sus actividades en 1984, en la región norte del país, específicamente en la provincia de Salta, ubicándose estratégicamente a las afueras de la ciudad capital de esta provincia, a escasos metros de la Ruta Nacional N° 9. Este lugar estratégico le permite tener acceso a importantes rutas como lo son la Ruta Nacional N° 9 y la Ruta Provincial N° 51 con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes existentes a lo largo del territorio argentino.

BLOCK.AR nació como una PYME familiar que actualmente se encuentra en una etapa de crecimiento significativo. La continua expansión que ha venido experimentando en los últimos años (tanto de empleados necesarios para la producción como mercados en los que se requieren y comercializan sus productos) la convirtieron en una PYME líder en su rubro.

2.1.2 Producción

2.1.2.1 Productos

BLOCK.AR ofrece una amplia variedad de productos distribuidos en dos líneas principales: premoldeados y pretensados. Mediante la fabricación de premoldeados se obtienen bloques para muros, bloques para techos y pavimentos intertrabados de hormigón vibrocomprimido. Los pretensados permiten producir viguetas pretensadas y losas y minilosas alveolares.

A continuación se presenta un catálogo con algunos de los productos que ofrece BLOCK.AR.



Bloques de hormigón

Especiales

Bloque estructural para muro de 20 cm.



Bloque estructural rebaje central para refuerzo horizontal de 20 cm.



Normales

Bloque para muro de 20 cm



Bloque rebaje central para refuerzo horizontal de 20 cm



Bloque "U" para encadenado y dintel de 20 cm.



Bloque mitad con frente debilitado para muro de 20 cm.





Ladrillo de hormigón para muro de 12 cm.



Bloque para muro de 15 cm.



Bloque rebaje central para refuerzo horizontal de 15 cm.



Bloque para tabique de 10 cm.



Símil Piedra

Bloque símil piedra para muro de 20 cm.



Bloque símil piedra rebaje central para refuerzo horizontal de 20 cm.



Bloque símil piedra mitad esquinero para muro de 20 cm.





Bloque para losa con viguetas de 10 cm.



Plaqueta de revestimiento y terminación



Plaqueta símil piedra de revestimiento y terminación

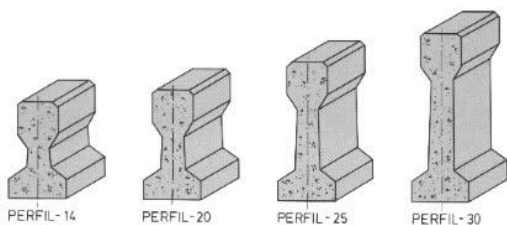


Viguetas pretensadas

Vigueta pretensada 1000 mm. de largo

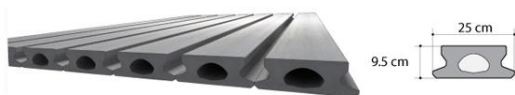


Vigueta pretensada (14, 20, 25 y 30 cm.)

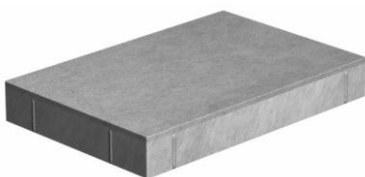


Losa y minilosa

Minilosa hueca autoportante



Losa Compacta sin bisel



2.1.2.2 Proceso de fabricación

El proceso de fabricación de los productos premoldeados y pretensados que lleva a cabo BLOCK.AR cumple lo establecido por las Normas ISO 9001:200, es decir, las condiciones de fabricación garantizan el nivel de calidad especificado por las Normas vigentes, Especificaciones Técnicas del producto y las necesidades específicas de los clientes.

Para alcanzar los altos parámetros de calidad exigidos en sus productos, BLOCK.AR utiliza materias primas de alta calidad y maquinaria de avanzada tecnología. Conjuntamente a esto, trabaja constantemente en sus laboratorios para estudiar sus productos y métodos empleados y los resultados por ellos obtenidos con la finalidad de garantizar la excelencia en sus productos, la mejora continua y la satisfacción plena del cliente.

El producto principal que comercializa BLOCK.AR es el bloque de hormigón. A continuación se detalla el proceso de fabricación.

La producción del bloque comienza con una adecuada selección de los agregados: arena, piedra partida, gravilla u otro material liviano libre de polvo y partículas orgánicas. Estos agregados deben cumplir las especificaciones que establecen las normas IRAM 1512, 1531 y 1567.

Una vez determinados los agregados a utilizar se determina la dosificación y granulometría requerida para cada bloque en particular.

Esta valoración respecto a dosificación y granulometría es calculada en el laboratorio. En esta instancia se debe tener en cuenta que la proporción de agregados gruesos incrementa la resistencia del hormigón mientras que los agregados finos posibilitan un mejor mezclado de las partículas gruesas, brindando un hormigón homogéneo, lo que facilita el llenado de los moldes.

El cemento a utilizar en la mezcla debe responder a la Norma IRAM 50000. En la industria del bloque el cemento más utilizado es el portland, puesto que permite obtener hormigones de excelente calidad. La cantidad que debe utilizarse de esta materia prima depende de los agregados aplicados en la mezcla. Paralelamente a esto se debe considerar el costo de esta materia prima. El cemento portland es el insumo de mayor costo, lo que conlleva a un mayor impacto en el valor final del producto. Es por esta razón que su dosificación debe ser sumamente eficiente y eficaz. Es posible economizar su consumo, manteniendo la calidad del bloque, a través de una adecuada elección, dosificación y mezclado de los agregados.

BLOCK.AR fabrica los bloques de hormigón con un módulo de fineza MF igual a 3,70. Este índice garantiza un excelente rendimiento del cemento y una textura superficial del bloque que no es superada por ningún otro producto de la competencia.

Todos los materiales empleados en la mezcla se deben unificar mediante el correcto proceso de incorporación del volumen de agua necesario. La calidad del producto final está íntimamente relacionada con la cantidad y el mecanismo de agregado de agua.

El agua de mezclado del hormigón debe acatar las condiciones establecidas por la Norma IRAM 1601. El volumen adicionado al pastón es controlado mediante un dosímetro de agua que permite un llenado uniforme en la mezcladora. Este instrumento dosificador es calibrado periódicamente, lo que permite un control permanente de calidad en esta instancia de fabricación.

La fase de mezclado de cualquier producto premoldeado de hormigón, constituye uno de los principales factores que influirá directamente en la calidad del producto final. BLOCK.AR utiliza el siguiente procedimiento de mezclado:

- ◆ Cargar todos los agregados en la mezcladora
- ◆ Agregar el cemento portland

- ◆ Mezclar en seco durante un minuto
- ◆ Agregar el agua requerida
- ◆ Continuar mezclando durante dos a cuatro minutos como mínimo
- ◆ Si es necesario, agregar mas agua para alcanzar la consistencia optima y requerida para el pastón y continuar mezclando durante un minuto

La correcta ejecución de este proceso permite un incremento en la producción, además de conseguir un aumento de la resistencia del producto final y una mejor apariencia del bloque.

Una vez alcanzada la mezcla deseada y requerida se procede a la presión combinada con vibración en máquinas automáticas. El moldeo en equipos de alta potencia de vibrado y prensado permite obtener una compactación sumamente efectiva que redundo en beneficios para la calidad del bloque. Este sistema de vibración aplicado al molde, permite una compactación uniforme del material, dando como resultado un bloque más denso y resistente, con menor contenido de cemento.

Esta etapa se ejecuta con equipos de avanzada tecnología que permiten obtener productos de calidad controlad y que garantizan el cumplimiento de los requerimientos normativos vigentes.

Posteriormente el bloque de hormigón es trasladado a una de las seis cámaras de curado a vapor a baja presión con las que cuenta BLOCK.AR.

El hormigón requiere para su endurecimiento determinada humedad y una temperatura superior a los cuatro grados centígrados. Por tal razón se procede al curado a vapor en aire húmedo que, paralelamente reduce el peligro de contracción del bloque a un mínimo. Cuanto más mayor es la temperatura a la que se expone el bloque mas rápido es el proceso de endurecimiento pero siempre se debe examinar que dicha temperatura no signifique una perdida de humedad.

Este curado a vapor permite obtener un bloque de adecuada resistencia.

Una vez finalizado el proceso de curado, y como última instancia del proceso de fabricación, se procede al adecuado estacionamiento de los bloques. Esta etapa de reposo permitirá alcanzar la última resistencia demandada que permita manipular las

unidades con un mínimo deterioro. Los bloques deben ser almacenados durante treinta días en las playas de stock.

Esta última instancia del proceso productivo incide directamente en el contenido de humedad del producto final. Esta característica del bloque es fundamental puesto que no suele ser verificada en la obra al momento de la construcción y produce patologías en los muros de bloques de hormigón. Cuando los bloques son colocados con exceso de humedad, en contacto con el aire se secan, lo que deriva en tensiones de tracción por contracción que pueden fisurar las paredes.

Todo el proceso de producción descrito es llevado a cabo por un sistema de fabricación totalmente automatizado conjuntamente con un laboratorio equipado con instrumentos de alta tecnología. La empresa cuenta con una playa de almacenamiento de materia prima. Al momento de su utilización, esta materia prima es transportada por medio de un elevador-alimentador. El material es pesado, mezclado y posteriormente volcado a la máquina de moldeo. El pesaje y mezclado se somete a un control electrónico con la finalidad de alcanzar un producto uniforme. Asimismo, este control permite lograr el dosaje requerido para las diferentes mezclas que satisfacen los requerimientos de cada tipo de bloque.

La máquina de moldeo somete a los bloques a una potente vibración y muy alta compresión a elevado ritmo. De allí, los bloques son transportados a las cámaras de curado, donde sufren un proceso acelerado de fragüe para obtener, al cabo de sólo diez horas, más del 75% de la resistencia final. Este sistema de curado mediante vapor, temperatura y dióxido de carbono permite además un riguroso control del fraguado del cemento y un gran aumento en la resistencia y estabilidad dimensional del bloque.

2.1.3 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que permitirá fijar la situación actual en la cual se encuentra BLOCK. AR, determinando sus ventajas competitivas y la estrategia que debería implementar en función de sus características propias y la realidad en la que se encuentra inmersa.

2.1.3.1 FORTALEZAS

Debido a los altos estándares de calidad con los que trabaja BLOCK.AR, presenta como principal fortaleza su *alta calidad en el proceso productivo*, respaldado por la certificación de sus productos, por el instituto nacional de tecnología industrial.

Esto permite brindar al público *productos de excelente calidad y sumamente confiables*, que garanticen un *desempeño superior* en comparación a la competencia a la hora de su implementación en las construcciones.

BLOCK.AR cuenta con *maquinaria avanzada de alta tecnología*, capaz de producir piezas que cumplan los requisitos de calidad exigidos por las normas.

La empresa trabaja con un *sistema de información* que abarca todas las áreas de la empresa:

- ◆ Administración de compras y proveedores
- ◆ Administración de ventas y clientes
- ◆ Contabilidad
- ◆ Costos
- ◆ Recursos humanos
- ◆ Stock y distribución
- ◆ Planeamiento de la producción
- ◆ Proyectos y diseños

La *empresa es socialmente responsable*, apoyando a distintas organizaciones de la región tanto gubernamental como no gubernamental.

2.1.3.2 DEBILIDADES

Si bien se presentan fortalezas sumamente significativas para el cliente a la hora de elegir entre los bloques que fabrica BLOCK.AR u otra empresa, actualmente la PYME *no cuenta con un sistema integrado que garantice la satisfacción total de cliente* tanto interno como externo. Esto se evidencia en una falta de estructuración, organización y eficiencia de los procesos de comercialización y administración.

En la actualidad la empresa cuenta con serios *problemas en sus procesos*, teniendo importantes falencias de control interno, cuellos de botellas que provocan desabastecimiento por falta de compras eficientes y oportunas, falta de estandarización de los procesos de cobrabilidad de créditos, no teniendo identificación de riesgos ni

metodología de tratamiento de problemas que permita resolver de raíz las causas de los mismos (ejemplo: clientes con riesgos).

También existe falta de control en los procesos de administración que garanticen el uso eficiente de los recursos financieros y la oportunidad en la toma de decisión.

2.1.3.3 OPORTUNIDADES

BLOCK.AR se encuentra situada a escasos metros de la Ruta Nacional N° 9 y la Ruta Provincial N° 51. Esto le permite tener un *rápido y fácil acceso a las distintas provincias* donde se encuentran sus clientes y proveedores.

Su ubicación también le permite tener *acceso a mano de obra* disponible dado que se encuentra muy cercana a la ciudad capital de Salta, siendo esta la ciudad mas importante y poblada de dicha provincia.

2.1.3.4 AMENAZAS

BLOCK.AR se encuentra situada en las afueras de la ciudad de Salta, *zona que sufre de importantes sequías durante el año*. Como se mencionó anteriormente, la empresa utiliza este recurso natural como insumo en el proceso productivo, razón por la cual es fundamental el reciclado del agua y el uso eficiente de la misma a través de la formalización de los procesos de tratado tanto de los recursos naturales como de los residuos

La empresa se desarrolla en un *mercado altamente competitivo e informal*, razón que dificulta la *competencia solamente a través del factor precio*. Implica que una herramienta fundamental de la empresa para crecer y originar nuevos mercados sea la calidad.

Al ser estructuralmente una PYME, *carece de la posibilidad de acceder a una línea de préstamos*.

2.1.4 Proyecto

El análisis FODA deja en manifiesto la problemática que debe enfrentar BLOCK.AR si proyecta alcanzar un nivel superior a la extrema competencia que enfrenta en el mercado.

Desde sus comienzos la empresa busco su distinción a través de la calidad de sus productos, mediante la certificación de sus productos y procesos productivos. Esto la llevo a posicionarse entre las mejores a nivel nacional. Con el paso del tiempo fue

ganando mercado, expandiéndose tanto comercialmente como a nivel interno lo que derivó en la necesidad imperiosa de modificar su estructura puesto que la existente la llevo a tener que enfrentar diversas problemáticas.

Actualmente BLOCK.AR enfrenta serios problemas en sus procesos (comercialización, administración, estructura y organización), falencias de control interno que derivan en cuellos de botellas que provocan desabastecimiento, flujos de fondos insuficientes debido a una incorrecta política de créditos a sus clientes y un uso ineficiente de los recursos financieros que impiden la toma de decisiones oportuna y optima.

Ante la presencia de este conjunto de debilidades, BLOCK.AR debe emprender un camino que le permita aumentar y garantizar a sus clientes la calidad del producto, disminuyendo considerablemente los impactos nocivos al medio ambiente del proceso productivo.

Paralelamente debe aumentar la rentabilidad disminuyendo los costos de la no calidad.

Para alcanzar este inminente y necesario cambio organizacional y estructural se debe llevar a cabo un proceso de implementación de un sistema de gestión integrando normas de calidad y medio ambiente para así alcanzar la satisfacción del cliente tanto interno como externo y lograr un crecimiento sostenido y sustentable.

Un desarrollo de esta naturaleza implica no solamente el despliegue de las herramientas de gestión que permita trabajar distinto y acorde con el fin de cada una de estas normas, sino también lograr en el mismo tiempo una cultura de trabajo (concientización) que refleje en cada una de las personas esta nueva forma de trabajar y la conciencia concreta de la calidad y del medio ambiente. Implica una nueva forma de pensamiento, de toma de decisión y de resolución de problemas.

Se espera también a mediano plazo no solamente un crecimiento orgánico y con calidad sino también la expansión hacia nuevos mercados que permitan el evolución de la estructura organizativa aumentando los puestos de trabajo tanto especializados como no especializados.

Lograr un ambiente laboral conciente y que trabaje la protección del medio ambiente, a través de la capacitación e implementación de procesos orientados a esos fines como parte de un sistema de gestión que perdure en el tiempo.

En concreto, desarrollar un sistema de gestión integrado implica:

- Identificación de los procesos de la empresa y de los cambios a realizarse en cada uno de ellos para poder llevar adelante el desarrollo con los fines propuestos.
- Identificar los riesgos y peligros y proponer soluciones de gestión que permitan un real cuidado del medio ambiente.
- Implementar herramientas de tratamiento de causas para asegurar soluciones de raíz.
- Desplegar las herramientas de gestión necesarias para lograr un sistema de gestión integrado que tenga permanencia en el tiempo.
- Estandarizar, eficientizar y dar confiabilidad a los procesos, para lograr mejorar la eficiencia interna, reduciendo así los costos.
- Implementar procesos de reciclado de residuos mejorando así la gestión ambiental.
- Generar las condiciones internas (a partir de la implementación de este tipo de sistema de gestión) para apalancar el crecimiento de la empresa.

2.1.5 Financiación

2.1.5.1 PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y A LA COMPETITIVIDAD (PACC)

El proyecto de implementación de un sistema integrado de gestión está orientado a subsanar las debilidades que padece BLOCK.AR. Conjuntamente, un obstáculo no menor que se presenta agravando la problemática de las debilidades como caracterizado como una amenaza para la empresa, es la existencia de un mercado crediticio poco accesible.

Sin la obtención de un préstamo que permita contar con los fondos necesarios para ejecutar el proyecto, toda planeación realizada se convierte en una simple ilusión.

La solución a este grave impedimento, tanto para el caso de BLOCK.AR como para un sin fin de PYMES existentes en el país es recurrir a la financiación estatal.

Dadas las características del proyecto y las condiciones que caracterizan a BLOCK.AR como empresa, es posible su acceso al programa Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad (PACC).

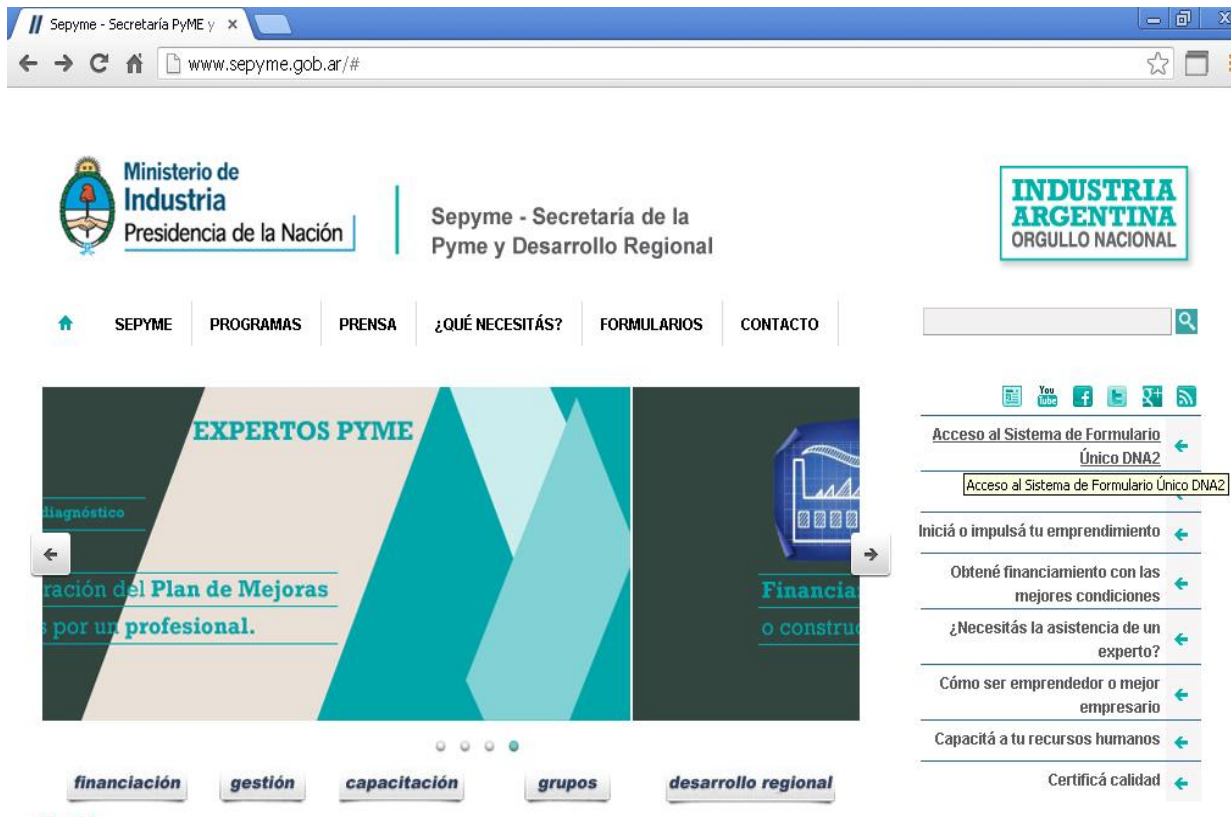
Mediante el Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad el Estado le otorga a la PYME un desembolso de dinero en efectivo, sin que la misma deba procurar su devolución. Estos Aportes No Reembolsables que brinda el Estado por medio del PACC deben estar destinados exclusivamente a financiar e invertir en asistencia técnica para mejorar la competitividad de la empresa, mediante la innovación de los productos y los procesos, logrando de esta manera una diferenciación en la tecnología aplicada. BLOCK.AR destinará los ANR a financiar Asistencia Técnica para el “Desarrollo del Nivel de Calidad en Procesos y Servicios”, siendo las actividades principales de esta asistencia implantar un sistema de calidad acorde a las necesidades de BLOCK.AR, gestionar la capacitación requerida y presentar el proyecto y su ejecución para su aprobación y certificación. Este proyecto percibe un ANR del 70% acorde a las actividades que involucra y la finalidad del mismo.

El reintegro a percibir por BLOCK.AR mediante los ANR, constituido por el 70% del total del proyecto, es depositado por SEPYME en una cuenta bancaria a nombre de la PYME una vez aprobado definitivamente el proyecto y en la medida que se hayan ejecutado y abonado todas las actividades que competen al proyecto.

2.1.5.2 PRESENTACION DEL PROYECTO

El Proyecto a ser financiado debe ser enviado de manera on line a la Secretaria de Pequeña y Mediana Empresa.

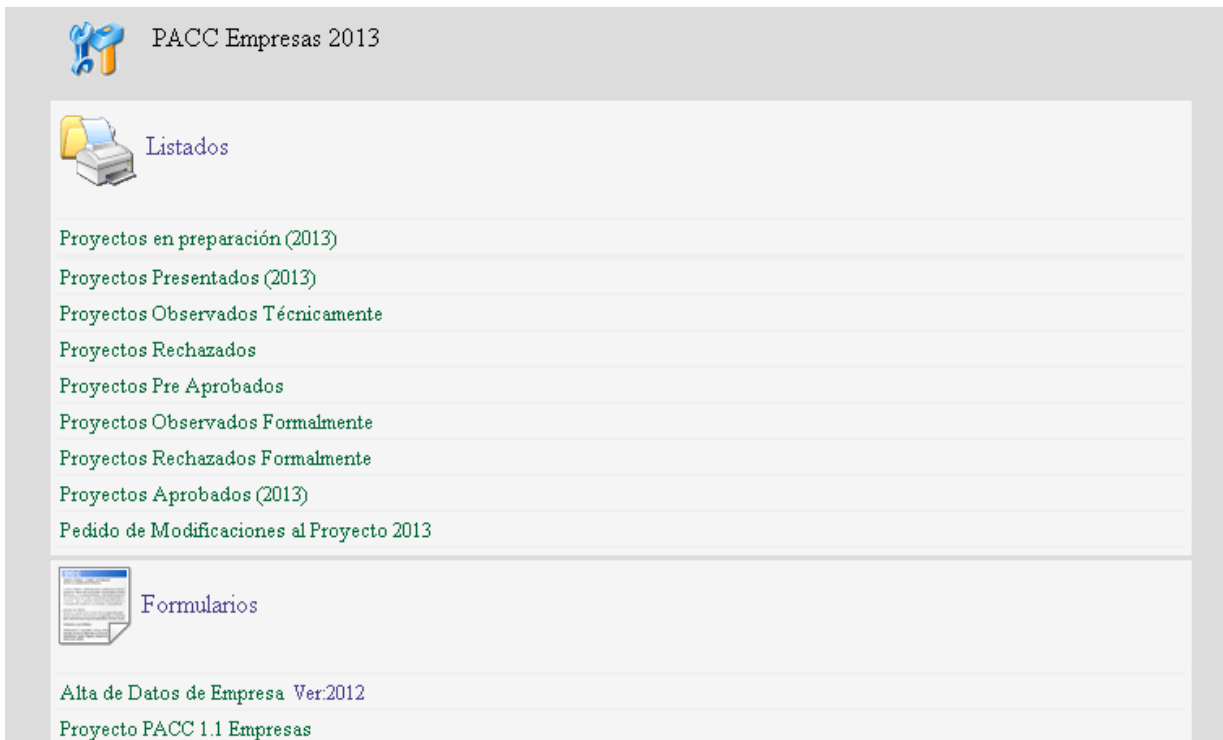
La PYME debe ingresar a la página www.sepyme.gob.ar, seleccionar el link “ACCESO AL SISTEMA DE FORMULARIO UNICO DNA2” (ubicado en el margen derecho de la página)



The screenshot shows the website of the Secretaría de Pyme y Desarrollo Regional (Sepyme). The page features the logo of the Ministerio de Industria, Presidencia de la Nación, and the 'INDUSTRIA ARGENTINA ORGULLO NACIONAL' logo. A navigation menu includes links for SEPYME, PROGRAMAS, PRENSA, ¿QUÉ NECESITÁS?, FORMULARIOS, and CONTACTO. A search bar is located on the right. Below the navigation, there is a large banner with the text 'EXPERTOS PYME' and 'Diagnóstico', 'Elaboración del Plan de Mejoras', and 'Financiación o construcción por un profesional.'. A sidebar on the right contains a list of links: 'Acceso al Sistema de Formulario Único DNA2', 'Acceso al Sistema de Formulario Único DNA2', 'Iniciá o impulsá tu emprendimiento', 'Obtené financiamiento con las mejores condiciones', '¿Necesitás la asistencia de un experto?', 'Cómo ser emprendedor o mejor empresario', 'Capacitá a tu recursos humanos', and 'Certificá calidad'. At the bottom of the banner, there are buttons for 'financiación', 'gestión', 'capacitación', 'grupos', and 'desarrollo regional'.

A continuación se pedirá el nombre de usuario y contraseña.

En la aplicación "PACC Empresas 2013", se divide bajo el listado de "FORMULARIOS" el formulario de Alta de Nuevas Empresas (datos inherentes a la PYME) y el formulario de ingreso de NUEVOS Proyectos PACC 1.1 Empresas



The screenshot shows a web interface for "PACC Empresas 2013". At the top left, there is a blue icon of a key and the text "PACC Empresas 2013". Below this, there is a section titled "Listados" with a printer icon. This section contains a list of project status categories: "Proyectos en preparación (2013)", "Proyectos Presentados (2013)", "Proyectos Observados Técnicamente", "Proyectos Rechazados", "Proyectos Pre Aprobados", "Proyectos Observados Formalmente", "Proyectos Rechazados Formalmente", "Proyectos Aprobados (2013)", and "Pedido de Modificaciones al Proyecto 2013". Below the "Listados" section is a section titled "Formularios" with a document icon. This section contains two items: "Alta de Datos de Empresa Ver:2012" and "Proyecto PACC 1.1 Empresas".

La PYME que presenta por primera vez un proyecto debe completar, en primera instancia, todos los datos solicitados y que componen el formulario “Alta de Datos de Empresas”. Una vez finalizado y guardado el mismo, la empresa accede al formulario “Proyecto PACC 1.1 Empresas”



Formulario “Alta de Datos de Empresas”

Alta de Datos de Empresa

Nuevo Imprimir Inicio
Volver

Nuevo Registro

C.U.I.T. (Nota C.U.I.T.: Ingresar los 11 dígitos separados por guiones. Ej. 20-24388765-9)

Razón Social / Apellido y nombre

Tipo de empresa
Selecciona una opción

Fecha de inicio de actividades
 / / Ingrese una Fecha anterior a 17/06/2013

Código Nomenclador AFIP de Actividad Principal: PUEDE CONSULTARLO EN <https://seti.afip.gob.ar/padron-puc-constancia-internet/ConsultaConstanciaAction.do>

Codificador de Actividades AFIP Nivel 5
Selecciona una opción

Sector de Actividad
Selecciona una opción

Describir la actividad principal de la empresa

Responsable de la empresa
 Buscar Agregar nuevo

Representante Legal o Apoderado de la Empresa
 Buscar Agregar nuevo

Ventas por Año
 Agregar nuevo

Promedio Facturación

Tamaño de la Empresa
No Califica como Empresa

Cantidad de Empleados actual

Forma parte de un Grupo Económico?
 Sí No

Datos del Grupo Económico
 Buscar Agregar nuevo

Posee deudas Fiscales y/o previsionales exigibles?
 Sí No



Principal canal de distribución / Colocación

Selecciona una opción ▾

Selecciona una opción ▾

Marcas que posee (lista separada por comas)

Domicilio Legal

Calle / Ruta

Nro. / Km.

Piso

Depto / Oficina

Región

Selecciona una opción ▾

Provincia

Selecciona una opción ▾

Partido / Departamento

Selecciona una opción ▾

Localidad

* Nota: Código Postal de OCHO (8) posiciones según Correo Oficial

Código Postal

Teléfonos (Incluir el código de área)

Fax (Incluir el código de área)

E-mail

Página Web

Domicilio Sede Productiva

(En caso de ser el mismo repita el domicilio legal.)

Calle / Ruta

Nro. / Km.



Piso

Depto / Oficina

Región (Productiva)

Provincia

Partido / Departamento

Localidad

* Nota: Código Postal de OCHO (8) posiciones según Correo Oficial

Código Postal

Teléfonos (Incluir el código de área)

Fax (Incluir el código de área)

E-mail

La empresa ha realizado o realiza acciones vinculadas a la Responsabilidad Social:
 Si, en la actualidad Si, en ambos periodos No
 Si, en años anteriores No, pero hay interés en hacerlo

La empresa se encuentra acreditada o en proceso de acreditación en el Registro Único de Organizaciones de Responsabilidad Social dependiente del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación:
 No Sabe / No Contesta No Si

Origen
CreFis UCAP y Empresa

Fecha automática de carga
17/06/2013



Formulario "Proyecto PACC 1.1 Empresas"

Proyecto PACC 1.1 Empresas

Nuevo Imprimir Inicio
Volver

Nuevo Registro

Título del Plan / Proyecto

Datos de la Empresa
[Buscar](#)

Recursos Humanos

	Cantidad
Gerencial o Directiva	<input type="text"/>
Producción	<input type="text"/>
Ventas	<input type="text"/>
Administración	<input type="text"/>
Otras	<input type="text"/>
Total	<input type="text"/>

Áreas Cubiertas por Sistemas Informáticos

Administración de Compras y Proveedores
 Sí No

Administración de Ventas y Clientes
 Sí No

Contabilidad
 Sí No

Costos
 Sí No

Recursos Humanos
 Sí No

Stock y Distribución
 Sí No

Planeamiento de la Producción
 Sí No

Proyectos y Diseños
 Sí No

Organización y Gestión

Organigrama Actualizado
 Sí No

Manual de Objetivos y Funciones por Área
 Sí No

Diagrama de Flujos de Procesos
 Sí No



Política Ambiental

Sí No

Programa de Seguridad de Trabajo

Sí No

Manual de Procedimientos

Sí No

Sistema Formal de Comunicaciones Internas

Sí No

Manual de Calidad

Sí No

Otros

Certificación de Normas, Sistemas de Gestión de Calidad y/o Producto

Fecha de Último Ejercicio Económico

/ / (dd/mm/aaaa)

Fecha Anteúltimo Ejercicio Económico

/ / (dd/mm/aaaa)

Fecha Antepenúltimo Ejercicio Económico

/ / (dd/mm/aaaa)

Facturación y Resultados (Los datos de Facturación se autocompletarán en base a lo ingresado en los datos de la empresa.)

	Facturación Neta de IVA	% de Fact. por Productos Importados	Resultado del Ejercicio
Último Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Penúltimo Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Antepenúltimo Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Inversiones

	Bienes de Capital	Investigación y Tecnología	Otros	Total
Último Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0.00
Penúltimo Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0.00
Antepenúltimo Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0.00

Valor y Destino de las Exportaciones

	Último Ejercicio	Penúltimo Ejercicio	Antepenúltimo Ejercicio
MERCOSUR	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Resto de América Latina	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
América del Norte	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Europa	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Asia y Oceanía	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Africa	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Total	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Aspectos Generales de Mercado

A- Alcance Geográfico del Mercado

B- Principales Clientes

Objetivos de Mediano Plazo de la Empresa

Objetivos del PDE

Problemas y/o Necesidades para Cumplir los Objetivos (Diagnóstico)

Guardar Deshacer

Concluido el llenado de ambos formularios se procede a detallar el Proyecto. Se debe tener en cuenta que la carga del proyecto cuenta con dos vistas de carga. La primera está constituida por los formularios precedentemente mostrados. Para acceder a la segunda vista y concluir la carga, se continúa por el Listado “Proyectos en Preparación”.

Se procede al llenado de los siguientes formularios:



Formulario "Proyecto PACC 1.1 Carga de Actividades"

Proyecto PACC 1.1 Carga Actividades

Inprimir

Inicio

Volver

Nuevo Registro

Datos requeridos de la empresa que deben estar ingresados Si Ud. NO ingreso estos datos (Región y provincia del Domicilio Productivo, nomenclador AFIP del Clanae Nivel 5, el tamaño de la empresa es dato automático) vuelva a la vista anterior e ingréselos (se deben ingresar en los datos de la empresa). Sin estos datos NO podrá guardar los datos de esta vista.

Facturación y Resultados

	Facturación Neta de IVA	% de Fact. por Productos Importados	Resultado del Ejercicio
Ultimo Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Penúltimo Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Antepenúltimo Ejercicio	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Tamaño

Región

Provincia

Código Nomenclador AFIP (Clanae 5) PUEDE CONSULTARLO EN <https://seti.afip.gov.ar/padron-puc-constancia-internet/ConsultaConstanciaAction.do>

Datos del Proyecto

Continúe aquí con el ingreso de los datos

DIRCON

Agregar nuevo

Actividades de Asistencia Técnica

Actividades

Agregar nuevo

Cantidad de Actividades

Total Servicios de Asistencia Técnica

Gastos en Escrituras y Certificaciones Contables

Total Solicitado por Gastos en Escrituras y Certificaciones Contables

Adquisiciones y Gastos

Adquisiciones

Agregar nuevo



Total Adquisiciones

Bienes de Capital ofrecidos en Especies
Bienes de Capital en Especies
[+ Agregar nuevo](#)

Total Especies

Totales de Proyecto
Total Proyecto (Con Adquisiciones)

Total Proyecto

Presupuestos. Puede adjuntar 1 archivo con los presupuestos, si fuera necesario, haga 1 archivo comprimido tipo ZIP o RAR

Para detallar las actividades y tareas que competen al Proyecto se debe clicar
“Agregar Nuevo”

Datos del Proyecto

Continúe aquí con el ingreso de los datos
DIRCON
[Buscar](#) [+ Agregar nuevo](#)

Actividades de Asistencia Técnica
Actividades
[+ Agregar nuevo](#)

Cantidad de Actividades

Total Servicios de Asistencia Técnica

Se abrirá otro formulario para perfeccionar la definición del Proyecto



Formulario "Actividades"

Actividades

Nuevo Registro

Servicio
Selecciona una opción

Actividad
Selecciona una opción

Mes de finalización según cronograma
Selecciona una opción

Orden de Ejecución Las actividades deben tener un orden de ejecución con Nros. correlativos partiendo del 1 (1,2,3...)(solo 1 dígito). No debe haber Actividades con el mismo Nro. de Orden de Ejecución (por mas que tengan el mismo mes de finalización, o terminen en el mismo momento).

Tareas
[+ Agregar nuevo](#)
Total Actividad

Cantidad de Tareas

Justificación

Para puntualizar las tareas debemos clicar "Agregar nuevo", debajo de tareas. Así se podrá completar el formulario "Tareas".



Formulario "Tareas"

Tareas

Nuevo Registro

Orden de Ejecución de la Tarea

Nombre de la Tarea

DIRCON

Total Tarea

Descripción de Tarea

Cantidad de Horas Hombre Senior

Valor \$ Hora Hombre Senior

Total \$ Senior

Cantidad Horas Hombre Semi Senior

Valor \$ Horas Hombre Semi Senior

Total \$ Semi Senior

Producto Verificable

Finalizada la carga de todos los datos solicitados la PYME accederá al "Reporte Proyecto PACC 1.1 Empresas" donde se muestra un resumen de la carga efectuada.

Al final del mismo se presenta la siguiente leyenda:

para volver y continuar con el ingreso, desde Listado de
Proyectos en Preparación [>>> Click aquí <<](#)

Para confirmar todos los datos y enviar a SePyME para su
evaluación [>>>Click aquí <<](#)

Códigos de Barras Control



Al hacer click en el link azul se procede al envío del proyecto a SEPYME. En el caso que se haya cometido algún error u omitido información, se puede volver a los formularios haciendo click en el link violeta.

2.1.5.3 FORMULARIOS

Los formularios oportunamente presentados por BLOCK.AR son adjuntados dentro de los Anexos. Como se mencionó estos responden a los requerimientos establecidos por el programa de financiación vigente en el año 2011. Actualmente toda la tramitación se realiza vía on-line.

Previamente a los formularios se encuentran el reglamento operativo del programa (Anexo I), como cada uno de la documentación que debe ser presentada en las distintas etapas del proyecto siendo estas:

- ◆ Certificaciones contables para la presentación del proyecto, para la solicitud de desembolso, y para las rendiciones (Anexos IV, VI; VII).
- ◆ Modelo de Primer Testimonio de Escritura Publica para empresas/s solicitante/s y unidad/es capacitadora/s o consultora/s (persona/s jurídica/s). (Anexo V)
- ◆ Carátula de Presentación de Productos Verificables (Anexo VIII)

Además se encontraran las tablas de clasificación de las Actividades (Anexo III) y la tabla de puntajes para la calificación de proyectos (Anexo II)



Se añaden también un instructivo para darse de alta en el DNA.

3. CONCLUSION

La realidad en la que están inmersas las PYMES argentinas es un tema que amerita discusión al respecto.

Las PYMES constituyen la principal fuente de trabajo y producción para la economía del país, sin embargo, debido a sus características como entes económicos padecen restricción que le impiden su desarrollo y crecimiento.

¿Cómo puede el Estado respaldar la operatoria de unidades productivas y valiosas para la economía del país? La única solución se divisa mediante un Gobierno intervencionista puesto que la banca privada hace caso omiso a las demandas de las PYMES en el sector financiero.

Los Aportes No Reembolsables, el Crédito Fiscal y el Crédito a Tasa Subsidiada son algunas de las opciones financieras que el Estado le otorga a la PYMES para obtener fondos destinados a su desarrollo y progreso.

Cada una de estas fuentes de financiación estatales está destinada a proporcionar los fondos necesarios para que las empresas, según sus características, proyectos y necesidades crediticias obtengan los recursos suficientes para ejecutar lo planificado.

Para acceder a estas fuentes de financiación debe cumplimentarse una serie de requisitos (formularios, llenado de planillas on-line, presentación y descripción del proyecto, características empresariales, etc.) de acuerdo al proyecto que se desea ejecutar y al cual se busca financiar.

La finalidad que persigue esta forma de financiación estatal es brindarle a las PYMES las herramientas necesarias para asegurar su desarrollo como entes económicos, lo que asegura un crecimiento de la economía del país.

CONCLUSION

El objetivo del Trabajo de Grado es explicar los distintos instrumentos de financiación que otorga el Estado Nacional al sector PYMES, como respuesta al limitado acceso que tienen en la banca privada.

Desde sus comienzos, las PYMES se han establecido como un sector capaz de adaptarse a los cambios bruscos que caracterizan a la economía del país, como consecuencia de distintas políticas de gobierno y una globalización que instauró niveles competitivos voraces. Esta rápida adaptación al cambio les permitió sobrevivir épocas de superinflación, total apertura económica, amparo o apatía estatal, hasta convertirlas actualmente en uno de los pilares de la economía nacional.

Teniendo en cuenta el gran aporte que hacen estas empresas a la economía argentina, resulta absurdo dejarlas desamparadas y no brindarles las herramientas necesarias para alcanzar un nivel competitivo con estándares internacionales.

Como respuesta a la necesidad inminente de contar con recursos financieros destinados a la inversión en tecnología, innovación y capacitación, la Nación ofrece distintos instrumentos crediticios.

Para poder acceder a dicha financiación, las PYMES deben cumplimentar una serie de requisitos. Los proyectos que pretendan ser financiados deben estar destinados a tecnología, innovación o capacitación. Dicho empleo le permitirá a la empresa adquirir ventajas competitivas y superar barreras tanto en el mercado interno como en el internacional.

La competencia vigente a nivel mundial establece reglas de juego contundentes, que de no ser interpretadas, acatadas y practicadas implican el fracaso. Estar al día con la tecnología, ser capaces de redescubrir y perfeccionar procesos, productos, estructuras y contar con recursos altamente calificados son los lineamientos a seguir por toda empresa para no caer en la obsolescencia. Para las PYMES argentinas, la única manera de alcanzar tales niveles competitivos es a través de la ayuda que el Estado les otorga a través de los instrumentos de financiación. Sin estos recursos, apelando simplemente a capital propio o alguna otra fuente precaria de financiación, las PYMES argentinas no podrán superarse lo que implicaría una resección en el desarrollo

de la economía nacional puesto que las mismas son las unidades empresariales con mayor participación en la economía.

BIBLIOGRAFIA

- ◆ Neffa Julio Cesar (compilador), 1994, “Política y Gestión de la Investigación Científica y Tecnológica. Actas del Seminario Argentino-Frances CONICET – SECYT – CNRS”, Editorial Asociación Trabajo y Sociedad, Capital Federal, Buenos Aires, Argentina.
- ◆ Kim W. Chan y Mauborne Renee, 2008, “La estrategia del océano azul. Como desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia”, Editorial Norma S.A., Bogota, Colombia.
- ◆ Lugones Gustavo, Trocado de Mata Joao y otros, 2005, “ Manual de Lisboa”, Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología, Contribución al III Taller Internacional sobre Indicadores de la Sociedad de la Información, Lisboa.
- ◆ Jaramillo Hernán , Lugones Gustavo y Salazar Mónica, 2001, “Manual de Bogota”, Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT) / Organización de Estados Americanos (OEA) / PROGRAMA CYTED, COLCIENCIAS/OCYT
- ◆ Sitios web consultados:
 - www.sepyme.gob.ar
 - www.mecon.gov.ar
 - www.industria.gob.ar
 - www.mincyt.gob.ar
 - www.cba.gov.ar/reparticion/ministerio-de-ciencia-y-tecnologia

ANEXOS



ANEXO 1

Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional

MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Disposición 201/2008

Apruébase el Reglamento Operativo del Programa de Acceso al Crédito y Competitividad para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME).

Bs. As., 12/6/2008

VISTO el Expediente N° S01:0469399/2007 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION y el Contrato de Préstamo BID N° 1884/OC-AR suscripto con el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID), los Decretos Nros. 1521 de fecha 6 de noviembre de 2007 y 25 de fecha 27 de mayo de 2003 y sus modificatorios, y

CONSIDERANDO:

Que mediante el Decreto N° 1521 de fecha 6 de noviembre de 2007 se aprobó el Modelo de Contrato de Préstamo BID N° 1884/OC-AR a ser suscripto entre la NACION ARGENTINA y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID), con destino al PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MiPyME).

Que, por el Artículo 4° del decreto citado en el considerando precedente, la SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL dependiente de la SECRETARIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION fue designada como Organismo Ejecutor del PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MiPyME), autorizándose al señor Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional a tomar las medidas que estime

correspondientes para el comienzo de las actividades del Proyecto, su correcta y normal ejecución, como asimismo para la consecución de los objetivos previstos.

Que oportunamente se suscribió el Contrato de Préstamo BID N° 1884/OC-AR entre la NACION ARGENTINA y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID), con destino al PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MiPyME).

Que a efectos de implementar la ejecución del PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MiPyME), corresponde dictar el Reglamento Operativo para las diversas actividades que se instituyen en el Contrato de Préstamo citado en el Visto, de conformidad con lo establecido en el "Capítulo III Desembolsos, Cláusula 3.02. Condiciones previas al primer desembolso, apartado a) del referido Contrato de Préstamo BID N° 1884/OC-AR.

Que el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID), por Nota CSC/CAR 1969 de fecha 19 de mayo de 2008, otorga la no objeción al Reglamento Operativo del PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MiPyME).

Que la Dirección de Legales del Area de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, dependiente de la Dirección General de Asuntos Jurídicos del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, ha tomado la intervención que le compete.

Que la presente medida se adopta en virtud de las atribuciones conferidas por el Decreto N° 25 de fecha 27 de mayo de 2003 y sus modificatorios.

Por ello,

EL SUBSECRETARIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL

DISPONE:

Artículo 1º — Apruébase el Reglamento Operativo del PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MiPyME), que como Anexo con OCHENTA Y OCHO (88) hojas forma parte integrante del presente acto administrativo.

Art. 2º — Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional de Registro Oficial y archívese. — Eric Calcagno y Maillmann.

Programa de Acceso al Crédito y Competitividad para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME)

BID 1884/OC-AR

Reglamento Operativo del Programa

Marzo 2008

INDICE

I. DISPOSICIONES GENERALES

A. Propósito

B. Objetivos y descripción del Programa

C. Componentes

D. Organización

E. Definiciones

F. Estructura funcional para la ejecución del Programa

G. Vigencia y modificaciones

H. Interpretación y solución de controversias

I. Desembolsos del BID

J. Restricciones para el uso de los recursos

K. Auditorías

L. Sistema de archivo

M. Sospecha de abuso o fraude

N. Adquisición de bienes y selección y contratación de servicios de consultoría

II. COMPONENTE 1 - ASISTENCIA TECNICA A EMPRESAS Y GRUPOS

PRODUCTIVOS

A. Subcomponente 1.1 - Apoyo directo a empresas

1. Propósito

2. Objetivo

3. Ejecución

4. Estructura funcional de la Coordinación de apoyo directo a empresas

5. Directorio de consultores

6. Empresas elegibles
 7. Gastos y actividades elegibles
 8. Estructura de cofinanciamiento
 9. Formulación y presentación de proyectos (PDE - PDA)
 10. Precalificación de proyectos
 11. Evaluación de proyectos
 12. Aprobación de proyectos
 13. Convenio de ejecución
 14. Ejecución de los proyectos
 15. Monitoreo de proyectos
- B. Subcomponente 1.2 - Apoyo a Complejos Productivos
1. Propósito
 2. Objetivo
 3. Descripción general
 4. Implementación
 5. Plan de Mejora de la Competitividad (PMC)
 6. Proyectos Estructuradores (PE)
- C. Subcomponente 1.3 - Apoyo a la actividad emprendedora
1. Propósito
 2. Actores intervinientes
 3. Objetivo
 4. Descripción general del subcomponente
 5. Convocatoria, selección y acreditación de instituciones NACER
 6. Aportes no Reembolsables para Planes de Acción Integral para la Mejora de los Servicios a Emprendedores (PAI)
 7. Aportes no reembolsables para Servicio de Facilitación del Acceso al Financiamiento y Acompañamiento Técnico (SAF)
 8. Aportes no reembolsables para Proyectos Promisorios (ANR PP)
- D. Subcomponente 1.4 - Apoyo a empresas y grupos asociativos para promocionar el acceso al crédito e inversión

III. COMPONENTE 2 – FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

A. Subcomponente 2.1 – Plataforma de apoyo a las MiPyME

1. Propósito
2. Objetivo
3. Actores institucionales
4. Funciones de los actores de la Plataforma
5. Comité de Aprobación
6. Consolidación e Integración de la Plataforma
7. Fortalecimiento institucional
8. Evaluación e incentivos
9. Contraprestaciones

B. Subcomponente 2.2 - Fortalecimiento de la Unidad de Información, Monitoreo, Seguimiento e Inteligencia

1. Propósito
2. Objetivo
3. Análisis de las características estructurales de las MiPyME
4. Estudios de la evolución de las MiPyME
5. Base de Datos y Sistema de Gestión
6. Reingeniería de procesos y Sistema de gestión
7. Monitoreo, Evaluación (MyE) y Medición de Impacto

IV. ANEXOS

I. DISPOSICIONES GENERALES

A. Propósito

1.1 El objetivo del presente reglamento es presentar los términos, condiciones y procedimientos que regirán la ejecución del PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME), en un todo de acuerdo con el Contrato de Préstamo BID 1884/OC-AR, el cual será ejecutado por la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina.

B. Objetivos y descripción del Programa

1.2 El objetivo del Programa es contribuir al crecimiento económico sostenible de Argentina a través de la mejora de la competitividad y el incremento de la generación

de valor agregado local por parte de las MiPyME para que generen proyectos de inversión bancarizables, facilitando su acceso al crédito e inversión de mediano y largo plazo.

C. Componentes

1.3 Para lograr sus objetivos, el Programa se estructurará conforme a los siguientes componentes:

a. Componente 1: Asistencia técnica a empresas y grupos productivos

i. Subcomponente 1.1, Apoyo directo a empresas

ii. Subcomponente 1.2, Apoyo a los Complejos Productivos

iii. Subcomponente 1.3, Apoyo a la actividad emprendedora

iv. Subcomponente 1.4, Apoyo a empresas y grupos asociativos para promocionar el acceso al crédito de inversión

b. Componente 2: Fortalecimiento institucional

i. Subcomponente 2.1: Plataforma de apoyo a las MiPyME

ii. Subcomponente 2.2: Fortalecimiento de la Unidad de Información y Evaluación de la SEPYME.

D. Organización

1.4 Este Reglamento Operativo está organizado en 4 secciones:

a. La Sección I que contiene las Disposiciones Generales aplicables a todos los componentes del Programa.

b. La Sección II contiene las disposiciones aplicables al Componente I, Asistencia técnica a empresas y grupos productivos, y sus respectivos subcomponentes.

c. La Sección III contiene las disposiciones aplicables al Componente II, Fortalecimiento institucional, y sus respectivos subcomponentes.

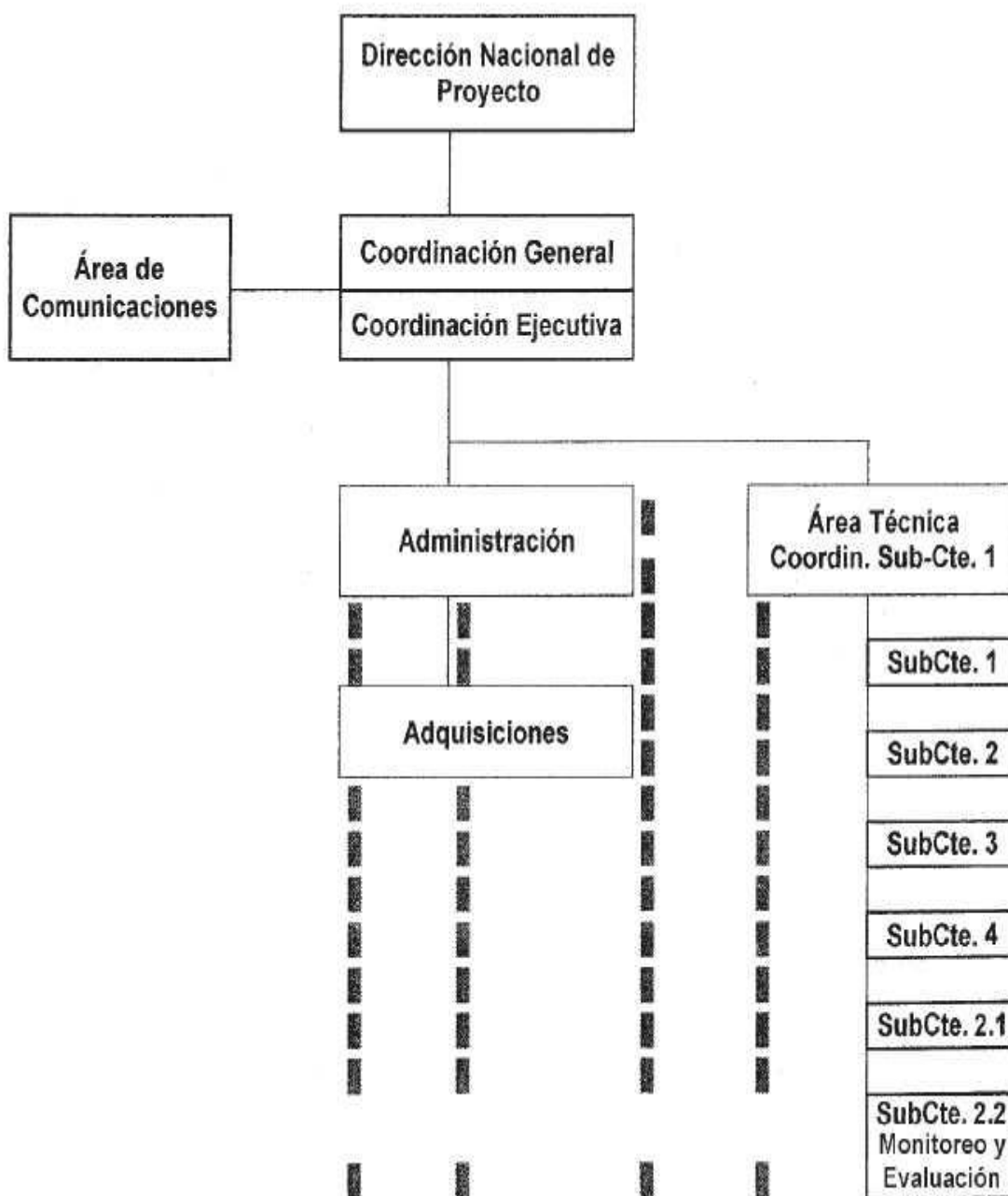
d. La Sección IV contiene los anexos.

E. Definiciones

1.5 Los términos mencionados a continuación se entenderán de la siguiente forma:

a. ANR: Aporte No Reembolsable que se le entrega a una empresa o conjunto de empresas para financiar actividades elegibles en el Programa.

- b. BID o BANCO: Banco Interamericano de Desarrollo.
 - c. DNCFyCF o DNCF: Dirección Nacional de Crédito Fiscal y Capacitación Federal
 - d. DNDR, SyCE o DNDR: Dirección Nacional de Desarrollo Regional y Comercio Exterior
 - e. DNP: Dirección Nacional del Proyecto
 - f. DNPyP: Dirección Nacional de Programas y Proyectos
 - g. EJECUTOR o SEPYME: La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería del Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina.
 - h. MiPYME: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, de acuerdo al criterio establecido en la Ley 25.300 y normas modificatorias y complementarias.
 - i. EMPRENDEDOR: persona física o jurídica sin actividades comerciales o con menos de dos años desde que se realizó la primera venta.
 - j. PROYECTO PROMISORIO (PP): proyecto de un EMPRENDEDOR para su ingreso al mercado o para consolidar su desarrollo inicial, que implique alguna innovación o elemento diferenciador respecto de sus potenciales competidores y con potencial de crecimiento.
 - k. POA: Plan Operativo Anual
 - l. PRESTAMO: Contrato de Préstamo 1884/OC-AR, celebrado entre el BID y la República Argentina.
 - m. PROGRAMA: PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME), financiado con recursos del Préstamo y de contrapartida local.
 - n. ROP: Reglamento Operativo del Programa
- F. Estructura funcional para la ejecución del Programa
- 1.6 La ejecución del Programa será realizada por la SEPYME a través de una Unidad Ejecutora del Programa. La misma, con el fin de optimizar las tareas correspondientes, podrá establecer una Coordinación por cada componente o subcomponente. Estos equipos a su vez serán coordinados por un Coordinador General y un Coordinador Ejecutivo.



1.7 COORDINACION GENERAL: Responsable de la coordinación del Programa y responderá directamente al Director Nacional del Proyecto. Su rol es asegurar el buen funcionamiento del mismo consensuando los aspectos globales de desarrollo e implementación, garantizando la ejecución, el cumplimiento de los presupuestos y la transparencia de las acciones administrativas llevadas a cabo. Sus funciones principales, no limitativas, serán: (i) ejecutar las decisiones estratégicas del Programa

en el marco de los lineamientos establecidos por la Dirección Nacional del Proyecto (DNP); (ii) canalizar las relaciones pertinentes con los organismos provinciales, nacionales y el Banco; (iii) coordinar y supervisar las actividades de las dependencias a su cargo para asegurar el cumplimiento del Plan de Adquisiciones (PA), el Plan Operativo Anual (POA) y los objetivos del Programa, la correcta gestión y registración contable y financiera de los fondos asignados y la evaluación y monitoreo de las mismas, conforme a las normas que regirán la ejecución del Programa; (iv) asistir a la DNP en la elaboración y posteriores modificaciones del ROP; (v) elevar al Banco toda la documentación que requiera la "No Objeción" y mantener con dicho organismo las relaciones emergentes o vinculadas a esta función; (vi) coordinar y supervisar las actividades correspondientes a la preparación del Plan de Adquisiciones y Contrataciones, el POA y sus actualizaciones y elevarlos con su visto bueno a la DNP para su aprobación;

1.8 COORDINACION EJECUTIVA: será responsable del seguimiento y control del programa, tendrá a su cargo las siguientes funciones, no limitativas: (i) diseñar e implementar un sistema de seguimiento de las acciones del Programa, cuyos contenidos se orientarán a lo establecido en el Marco Lógico y a las necesidades de información del Programa; (ii) elaborar los Planes Operativos Anuales (POA); (iii) proponer a la Coordinación General (CG) las acciones para evitar y/o corregir los desvíos en la ejecución; (iv) elaborar y elevar a la Coordinación General (CG) los Informes de Seguimiento y Desempeño del Programa o Informes a ser presentados ante el Banco, según corresponda; y (v) aportar a la coordinación General la información relativa a la evaluación de desempeño y de resultados de las acciones del Programa, (vi) controlar el cumplimiento de los POA, señalando sus desvíos y demoras, proponiendo las eventuales medidas correctivas que fuesen necesarias; (vii) aprobar el plan de cuentas propuesto para la gestión; (viii) establecer pautas generales para la administración de personal, de aplicación en todas las áreas del Programa; y (ix) aprobar los requerimientos financieros y solicitudes de desembolso.

1.9 AREA DE COMUNICACION: Será supervisada por la Coordinación del Proyecto. A partir de las necesidades detectadas en el desarrollo de las actividades a cargo de la SEPYME, se realizarán acciones tendientes a promocionar y difundir los

programas, proyectos e instrumentos de apoyo a las MiPyME, así como promover la transparencia a partir de la apertura de canales de información hacia los usuarios/beneficiarios. Al efecto se diseñará una estrategia de comunicación y difusión cuyo alcance y contenidos serán propuestos por el responsable del área. La implementación de la campaña propiamente dicha, podrá incluir medios gráficos, radiales y televisivos. Asimismo se podrán instrumentar herramientas de vinculación con las MiPyME, tales como líneas directas atención telefónica permanente y organización y participación de eventos relativos a la problemática del estrato.

1.10 De la misma manera, a los efectos de transparentar las acciones de la SEPYME, se tendrán en cuenta otros ámbitos de difusión de la información tales como las reuniones ocurridas a partir de los Foros vinculados con la temática MiPyME, dispuestos en la normativa vigente, así como las acciones devenidas de la firma de Convenios con instituciones que tengan como objetivo la apertura de canales de comunicación y/o la detección de las necesidades y demandas del sector.

1.11 Constituyen gastos elegibles para ser financiados por el Programa, los requeridos para la concreción de las siguientes acciones: (i) realización de talleres de difusión en los ámbitos productivos y profesionales en todo el ámbito nacional relacionados con la temática MiPyME, (ii) definición y estructuración de una estrategia de comunicación que podrá incluir una Campaña Publicitaria a partir de la cual se podrán difundir los instrumentos y/o las acciones de la SEPYME; (iii) contratación de medios de difusión y pauta publicitaria; (iv) gastos de impresión de folletos y boletines de difusión; (v) gastos vinculados a participación en ferias; y (vi) contratación de consultores especializados en el tema prensa y difusión.

1.12 AREA DE ADMINISTRACION: Será el área responsable de las actuaciones administrativas y financieras.

1.13 En cuanto a las tareas de Administración, sus principales funciones incluirán: (i) asistir a la CG en todos los aspectos de ejecución del Programa; (ii) realizar la registración contable y la ejecución del presupuesto financiero, (iii) administrar los recursos monetarios del Programa; (iv) administrar las cuentas corrientes del Programa; (v) efectuar los pagos que hayan sido autorizados por el Coordinador Ejecutivo; (vi) confeccionar los estados financieros del Programa; (vii)

administrar los recursos humanos del Programa, para lo cual deberá mantener el legajo del personal contratado y sus antecedentes de contratación; (viii) administrar el registro y custodia de bienes del Programa; (ix) realizar el seguimiento del cumplimiento de las cláusulas contractuales que le competan; y (xii) supervisar la preparación de solicitudes de desembolsos de fondos de las distintas fuentes de financiamiento sobre la base de la normativa aplicable y los lineamientos de la Coordinación.

1.14 Supervisará el área de adquisición de bienes y selección y contratación de servicios de consultoría. A dicha área le corresponderá: (i) elaborar los Planes de Adquisiciones a ser presentados al Banco; (ii) ejecutar los procedimientos relacionados con la contratación de bienes y servicios del Programa, controlando el cumplimiento de la normativa del Banco hasta la formalización del contrato respectivo. Será supervisado por la Coordinación Ejecutiva del Proyecto.

1.15 COORDINACION DE APOYO DIRECTO A EMPRESAS: Responsable de ejecutar el subcomponente de Apoyo directo a empresas de acuerdo a lo establecido en el presente reglamento operativo, también desarrollará tareas de seguimiento de las empresas atendidas y su relación con consultores/capacitadores y podrá realizar actividades propias de la consultoría directa en caso de que se requiriese su presencia

1.16 Esta coordinación, como la del resto de los componentes dependerá de la Coordinación Ejecutiva y ésta de la Coordinación General.

1.17 Asimismo las áreas de COORDINACION DE COMPLEJOS PRODUCTIVOS, APOYO A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA PLATAFORMA INSTITUCIONAL y COORDINACION DE UNIDAD DE INFORMACION Y EVALUACION DE GESTION dependerán de la Coordinación Ejecutiva y esta de la Coordinación General.:

G. Vigencia y modificaciones

1.18 El Prestatario o la SEPYME podrán sugerir modificaciones a este Reglamento para adaptarlo a nuevas circunstancias o condiciones que pudieran presentarse durante la ejecución del Programa, como un medio de asegurar el logro de sus objetivos. Las modificaciones entrarán en vigencia cuando el BID y el prestatario o ejecutor comuniquen su acuerdo.

H. Interpretación y solución de controversias

1.19 En caso de discrepancia o contradicción entre lo establecido en el presente Reglamento y el Contrato de Préstamo prevalecerá lo establecido en este último.

I. Desembolsos del BID

1.20 Los desembolsos del BID se harán siguiendo las normas y procedimientos de este organismo. La SEPYME deberá contar con toda la documentación respaldatoria que avale los pagos realizados a los beneficiarios del Programa.

1.21 El Programa financiará básicamente dos tipos de gastos: (i) Aportes No Reembolsables (ANR) a los agentes del sector privado (Institución o MiPyME) y, (ii) gastos directos en bienes y servicios contratados por la UEP. En el primer caso, a efectos de su rendición al Banco se considerarán como comprobantes finales de los gastos correspondientes a los ANR, al comprobante de transferencia bancaria o recibo o factura conformada que emita el beneficiario del ANR correspondiente (Institución o MiPyME). En el segundo caso, se considerarán como comprobante final de los gastos incurridos por la UEP al recibo o factura conformada que emita el proveedor del respectivo bien o servicio.

1.22 El BID efectuará las verificaciones que correspondan para chequear la documentación justificatoria, su correlación con el Proyecto en cuestión y los gastos reportados.

1.23 Para garantizar la operación financiera fluida el Programa contará con un Fondo Rotatorio equivalente al 5% de los recursos de fuente externa.

J. Restricciones para el uso de los recursos

1.24 Los recursos del Programa no podrán destinarse a financiar:

a. Refinanciamiento de deudas con terceros, socios o dueños de la empresa beneficiada.

b. Pago de dividendos o recuperación de capital invertido.

c. Gastos generales de administración de la empresa beneficiaria.

d. Compra de acciones, bonos u otros valores mobiliarios.

K. Auditorías

1.25 Los estados financieros del Programa estarán sujetos a una auditoría financiera anual, que se deberá realizar con base en los requisitos, normas y procedimientos de auditoría e información financiera requerida por el BID.

L. Sistema de archivo

1.26 La SEPYME deberá conservar, por un plazo mínimo de cinco (5) años después del último desembolso del Préstamo, la totalidad de la documentación que justifique y acredite los pagos y tenerla a disposición del BID y de las auditorías que correspondan.

1.27 El archivo de la documentación respaldatoria de todos los procesos licitatorios, adquisiciones y contrataciones en general, como así también la documentación respaldatoria, tal como contratos, órdenes de compra, facturas, remitos, recibos, etc., será responsabilidad de la Coordinación General.

1.28 El archivo de la documentación respaldatoria de los ANR autorizados por cada Coordinación de componente o subcomponente será responsabilidad de la Coordinación Ejecutiva del Proyecto.

1.29 La documentación respaldatoria de transacciones realizadas en el ejercicio corriente o en ejercicios aún no auditados, deberá archivarse en las oficinas de cada área. La documentación respaldatoria de las transacciones realizadas en ejercicios ya auditados se enviarán al archivo general del Ministerio de Economía y Producción, siguiendo las normas de rotulación que los responsables del archivo general establezcan.

M. Sospecha de abuso o fraude

1.30 Durante la ejecución del Programa, la SEPYME podrá realizar investigaciones sobre cualquier situación en la cual exista la sospecha de abuso, fraude, o incumplimiento contractual por parte de las empresas beneficiarias o prestadoras de servicios.

N. Adquisición de bienes y selección y contratación de servicios de consultoría

1.31 Con el objeto de fortalecer la capacidad técnica del Programa en áreas específicas —especialmente en tareas de evaluación de Proyectos y verificación de productos previo al pago de ANR— se podrán celebrar contratos de consultoría o convenios con instituciones públicas, privadas o mixtas. Estas contrataciones serán realizadas por la SEPYME de acuerdo con los procedimientos normales que el BID dispone para este propósito.

1.32 Las adquisiciones y las contrataciones del Programa se realizarán de conformidad con las "Políticas para Adquisición de Obras y Bienes Financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo" (GN-2349-7) y las "Políticas para la Selección y Contratación de Consultores Financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo" (GN-2350-7), ambas de julio de 2006. Dichos documentos están disponibles en la página web del Banco.

1.33 Siempre que sea posible, serán las entidades privadas actuantes en el Programa las que contratarán los bienes y servicios que éstas requieran en el curso de la ejecución del Programa. De acuerdo con las políticas del Banco, se consideran empresas privadas aquellas que no cuentan con participación gubernamental en su capital o aquellas en que ésta es inferior al cincuenta por ciento (50%) de su capital.

1.34 En especial, con relación a las contrataciones y adquisiciones que realicen las entidades del sector privado participantes, se aplicarán las políticas sobre uso apropiado de los fondos del financiamiento, elegibilidad de bienes, obras y servicios, así como las que se refieren a la aplicación de la regla de economía y eficiencia. Como regla general, el Banco permite que los beneficiarios del sector privado utilicen para sus adquisiciones métodos competitivos que se ajusten a las prácticas del mercado para el tipo de adquisición de que se trate. En tal sentido las adquisiciones de bienes, así como la selección y contratación de servicios de consultoría que realicen los empresarios beneficiarios del Programa, en el marco de la ejecución de los diversos instrumentos previstos en el presente Reglamento Operativo, será total responsabilidad de dichos empresarios y se realizarán de acuerdo a las condiciones y reglas del mercado local.

1.35 Los pagos a las instituciones de la Plataforma se harán conforme a lo establecido en el contrato de préstamo del programa con el BID y en el presente reglamento.

1.36 El Plan de Adquisiciones está preparado para los primeros dieciocho meses del Programa y tendrá una frecuencia de revisión anual. La metodología a utilizarse para la revisión de documentos de soporte de adquisiciones y contrataciones de bienes y servicios será ex-post. No obstante, el Banco podrá decidir, o la Unidad Ejecutora podrá solicitar, la revisión de forma ex-ante de aquellos procedimientos que determine convenientes.

1.37 Como resultado de los hallazgos en las revisiones realizadas en forma ex-post el Banco, según las circunstancias, podrá rechazar el financiamiento tanto con cargo a recursos del financiamiento como con cargo a la contraparte. El plan será actualizado por el ejecutor durante la vigencia del préstamo al menos una vez al año.

II. COMPONENTE 1 - ASISTENCIA TECNICA A EMPRESAS Y GRUPOS PRODUCTIVOS

A. Subcomponente 1.1 - Apoyo directo a empresas

1. Propósito

Esta Sección del Reglamento Operativo tiene por finalidad establecer los términos y condiciones que normarán la ejecución del Subcomponente Apoyo Directo a Empresas.

2. Objetivo

2.1 El objetivo del Subcomponente de Apoyo Directo a Empresas es facilitar el acceso de las Mipymes a servicios profesionales de asistencia técnica, capacitación y Aportes No Reembolsables (ANR).

2.2 Los resultados que se espera obtener son:

- a. Mejorar la competitividad de las empresas.
- b. Aumentar la inversión de las empresas participantes en servicios de asistencia técnica.
- c. Mejorar su capacidad de selección, contratación y control de dichos servicios.
- d. Aumentar las iniciativas asociativas de las empresas participantes para la contratación conjunta de servicios y para el desarrollo de negocios en común.
- e. Contribuir al desarrollo de un mercado de servicios de apoyo orientado a las Empresas, frente a la demanda que se originará a consecuencia del estímulo otorgado a las empresas.

2.3 Para alcanzar el objetivo, este Subcomponente estimulará la contratación de servicios externos por parte de las empresas, financiando la elaboración de Proyectos de Desarrollo Empresarial (PDE) y Proyectos de Desarrollo Asociativo (PDA) y cofinanciando su implementación para: (i) la ejecución de actividades de asistencia técnica, tanto de carácter individual como grupal, (ii) la conformación y administración de alianzas competitivas.

3. Ejecución

2.4 La Coordinación de Apoyo Directo a Empresas es la unidad, responsable de la dirección, supervisión, coordinación y ejecución del Componente I, Subcomponente I del Programa. En particular sus funciones incluyen:

a. La coordinación y ejecución de las acciones comprometidas por el Programa en lo relativo al Subcomponente de Apoyo Directo a Empresas.

b. La recepción y evaluación de las propuestas empresariales de asistencia técnica.

c. La aprobación de la asistencia técnica a través del mecanismo establecido en este Reglamento.

d. La evaluación de la evidencia presentada por la empresa respecto del cumplimiento de los servicios estipulados en los planes de desarrollo empresarial, así como la realización de auditorías in situ en los casos que lo estime conveniente.

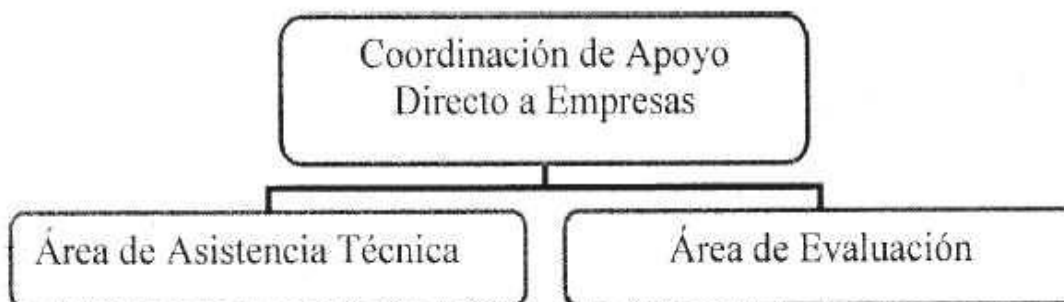
e. Librar la autorización para el correspondiente desembolso de acuerdo a lo establecido en el PDE o PDA, en caso de corresponder.

f. La administración del Directorio de Consultores (DIRCON), el seguimiento de las empresas y la relación entre las empresas y los consultores.

g. Evaluar y gestionar los Proyectos Estructurantes que hubieran sido aprobados por la Coordinación de Apoyo a Complejos Productivos.

h. Evaluar y gestionar la ejecución de los proyectos presentados por emprendedores y aprobados por la Coordinación de Apoyo a la Actividad Emprendedora.

4. Estructura funcional de la Coordinación de apoyo directo a empresas



2.5 COORDINACION DE APOYO DIRECTO A EMPRESAS: Encargado, a través del equipo de coordinación a cargo, de dirigir y coordinar todas las actividades del Subcomponente de Apoyo Directo a Empresas. Responsable de coordinar el diseño detallado de los sistemas, métodos, normas y procedimientos y de elaborar directivas para el diseño de la documentación relevante en la implementación de la ejecución del Subcomponente. Responsable de la administración, carga y mantenimiento del DIRCON así como del seguimiento de las empresas y la relación consultoras/capacitadoras-empresas. No participa del Comité de Aprobación de Proyectos.

2.6 Área de Asistencia Técnica: Responsable de la ejecución de los procesos relativos a la ejecución de los Proyectos de Desarrollo Empresarial (PDE) y Proyectos de Desarrollo Asociativo (PDA) a ser financiados con fondos del Programa, coordinando sus circuitos de evaluación y ejecución. Responsable de la carga y mantenimiento de la Base de Datos de los Proyectos ingresados. Responsable de la recepción de Solicitudes de Desembolso de ANR, y la coordinación del circuito de verificación técnico administrativa correspondiente. Responsable de la verificación de productos en el marco del tratamiento de Solicitudes de Desembolso de ANR. Responsable del tratamiento de las Solicitudes de Desembolso de ANR. Participa en el circuito de ejecución de Proyectos PDE y PDA

2.7 Área de Evaluación: Responsable de las evaluaciones técnica, legal y económico-financiera de los Proyectos PDE, PDA y PP ingresados al Programa.

5. Directorio de consultores

2.8 El DIRCON constituye un servicio de información y consulta para todas aquellas MiPyME que necesiten identificar y contactar profesionales para el desarrollo de sus Proyectos.

2.9 Todo consultor que preste servicios en un PDE, PDA o PP deberá estar registrado en el DIRCON. La inscripción es abierta, libre, gratuita y permanente, no sujeta a restricción alguna. El Programa no certificará la calidad del consultor pero acompañará permanentemente la elección del empresario y la relación empresario-consultor. Además diseñará un mecanismo para que el mismo empresario que reciba la asistencia del consultor pueda calificar el resultado de la asistencia recibida. Esta

calificación que el consultor reciba por parte de su contratante quedará en el DIRCON como antecedente de manera de brindar información al empresario que lo consulte. El programa podrá brindar información referida a la cantidad de proyectos en los que han participado los consultores y el tipo de actividades realizadas y cualquier otra información se considere necesaria.

2.10 Dado que el Programa estimula la contratación de servicios externos de asistencia técnica que mejoren la competitividad de las MiPyME, no serán considerados PSAT elegibles: (i) aquellas personas físicas o jurídicas que se hallen vinculadas patrimonialmente con la empresa solicitante (empresas controlantes o controladas, directores, gerentes, apoderados, personal en relación de dependencia, otra clase de vinculaciones), parientes de gerentes o socios de la beneficiaria hasta 2º grado de parentesco; (ii) PSAT que no se encuentren inscriptos en el DIRCON.

2.11 El Programa establecerá: (i) los mecanismos por los cuales los profesionales y empresas podrán inscribirse y permanecer en el DIRCON con el fin de ir generando una base de datos para la Subsecretaría.

2.12 Las instituciones acreditadas como NACER en el marco de la Disposición 294 del 25 de Julio de 2007 de la SEPYME integrarán automáticamente el DIRCON.

6. Empresas elegibles

2.13 Para poder acceder a las facilidades del Programa, las empresas deben cumplir con los siguientes criterios de elegibilidad: cumplir con los requisitos para calificar como MiPyME establecidos por la Ley 25.300 y normas complementarias, estar radicadas en la Argentina, contar con la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) y contar con una situación fiscal regularizada. Deberán ser personas físicas o jurídicas que posean una adecuada organización en los aspectos técnicos, legales, administrativos y de control financiero que garanticen una eficiente utilización de los recursos otorgados por el Programa en relación al Proyecto propuesto. Asimismo, deberán tener la capacidad operativa necesaria para realizar los Proyectos propuestos dentro de los plazos determinados, o deberán adquirirla a través de la colaboración de otras instituciones o personas.

2.14 No serán elegibles las empresas pertenecientes a los sectores financieros y las que posean una participación accionaria extranjera superior al 49%.

2.15 En el marco del Programa se entiende por asociatividad a la estrategia de gestión empresarial por la cual varias empresas buscan dar respuesta en forma conjunta y de manera flexible a los requerimientos de los mercados. En este sentido, no se establecen restricciones a las formas jurídicas que adopten las asociaciones de empresas a ser atendidas, siempre que las empresas cumplan individualmente con los criterios de elegibilidad establecidos.

7. Gastos y actividades elegibles

2.16 Serán consideradas elegibles aquellas actividades que se orienten a mejorar la competitividad de las MiPyME a través de la contratación de servicios de asistencias técnica, capacitación y acceso a mercados. No podrá desestimarse ninguna acción que surja de un proyecto con la que se produzca una mejora demostrada en dicho proyecto.

2.17 En forma indicativa se enumeran a continuación algunas de las actividades que podrán ser consideradas elegibles:

a. Desarrollo de Sistemas de Calidad: Este conjunto de actividades está orientado a lograr una disminución de los costos asociados a fallas internas y externas, construyendo para el futuro la base necesaria que encamine a las MiPYME a la mejora continua de sus procesos y de la satisfacción de los clientes. Las actividades podrán estar relacionadas con la Implantación de Sistemas de Calidad, la Capacitación en Calidad y la Certificación.

b. Desarrollo de Productos y Servicios: En este grupo se encuentran actividades relacionadas con las áreas siguientes:

i. Investigación y Desarrollo, para la ampliación o diversificación de la oferta, mediante el desarrollo de nuevos productos. El Programa financia los gastos relacionados con las Tareas de Investigación, Análisis y Diseño de los productos y servicios.

ii. Testeo y Prototipos, surgidos del proceso previo de investigación y desarrollo, y que son necesarios para que la empresa realice las pruebas y ensayos que se requieren para asegurar su efectividad. Se financiarán gastos de fabricación del prototipo de acuerdo con las pautas establecidas en la Tabla resumen del Anexo V.

c. Desarrollo de la Infraestructura Productiva: Este área contempla actividades de reingeniería de procesos industriales, enfocándose en tres objetivos de mejora: servicio al cliente, situación competitiva de la empresa y cambio tecnológico. Se incluyen en este grupo las actividades de localización y diseño de planta, el desarrollo de nuevas matrices o moldes de producción. Entre las actividades de productividad empresarial se incluyen aquellas que van destinadas a lograr un adecuado orden de las áreas de trabajo y de las instalaciones, asegurando que sean apropiadas, seguras y eficientes para el operario. Por último se contemplan actividades de Planificación y Control de la Producción. El Programa podrá cofinanciar un porcentaje del costo de construcción de nuevas matrices o moldes de acuerdo con las pautas establecidas en la Tabla resumen del Anexo V.

d. Desarrollo de Mercados: Esta actividad contempla acciones relacionadas con la apertura y desarrollo de mercados para las MiPyME, nacionales o internacionales, así como actividades de promoción de exportaciones, planes de marketing, y diseño de stands para participaciones en ferias. El Programa podrá cofinanciar un porcentaje del coste de construcción de stands de acuerdo con las pautas establecidas en la Tabla resumen del Anexo V.

e. Desarrollo de Organización y Sistemas: Los sistemas de información y comunicaciones que poseen las empresas no reúnen en muchas ocasiones los requerimientos de información necesarios para la toma de decisiones en tiempo y forma. En otros casos, sistemas eficaces requieren de nuevos módulos en función de las áreas de negocio más desarrolladas en la empresa. En otras ocasiones lo que resulta más necesario es informatizar los sistemas.

f. Recursos Humanos: Este grupo de actividades contempla la capacitación en aspectos técnicos específicos ó de gestión empresarial.

g. Acceso al financiamiento: Se consideran elegibles gastos en consultoría (técnica, legal, contable, etc.) derivados de la preparación y formulación de proyectos de inversión, a ser financiados por instituciones financieras. Asimismo se consideran elegibles los gastos de consultoría para obtención de otro tipo de financiamiento tal como obligaciones negociables. Los pagos correspondientes a este tipo de PDEs se

rendirán por el Subcomponente 1.4. Apoyo a empresas y grupos asociativos para promocionar el acceso al crédito e inversión.

h. Para los PDA, se considerarán elegibles los costos de estructuración y constitución de formas asociativas tales como las constituciones de uniones transitorias de empresas, fideicomisos, consorcios, cooperativas, etc. Individualmente o como grupo las empresas de un PDA podrán acceder adicionalmente a financiación de cualquiera de las actividades listadas anteriormente.

i. Gastos legibles provenientes de solicitudes venidas de Complejos Productivos

2.18 Las empresas que presenten proyectos, ya sean individuales o asociativos, para ser financiados mediante el subcomponente de Apoyo Directo a Empresas, y que respondan a actividades incluidas en un PMC, podrán aplicar a un porcentaje mayor de reintegro de gastos realizados, de acuerdo a lo establecido en la Tabla resumen del Anexo V.

2.19 Podrán reconocerse otra clase de erogaciones, de carácter accesorio, que se hallen directamente vinculadas con el logro de los objetivos propuestos en el proyecto, y que resulten imprescindibles a este fin. Estas erogaciones incluirán: (i) gastos de movilidad de los PSAT, (ii) adquisición de equipo de control, (iii) licencias asociadas a la implementación de TICs en la empresa, y (iv) hardware y cualquier otro gasto justificado en el proyecto. El ANR por estos conceptos no podrá superar los máximos establecidos en la Tabla resumen del Anexo V.

2.20 Solamente serán considerados gastos elegibles aquellos que, reuniendo el resto de los requisitos establecidos en el presente Reglamento, correspondan a actividades realizadas a partir de la fecha de recepción del proyecto en el Programa, en estos casos la empresa realizará las erogaciones a riesgo del rechazo total o parcial de las mismas en las siguientes instancias de tramitación, o de las eventuales observaciones que pudieran realizarse.

2.21 Para que las actividades incluidas en el proyecto se consideren elegibles la empresa deberá proponer, a satisfacción del Programa, los Productos Verificables que las acompañarán. Por ello los Productos Verificables deberán contener las especificaciones técnicas suficientes para proceder a la correcta evaluación de la calidad y alcance de la asistencia técnica, una vez ejecutada.

2.22 El acceso a cualquiera de los servicios de asistencia técnica podrá realizarse libremente, siempre que se verifique la elegibilidad de los mismos y que los PSAT se encuentren inscriptos en el DIRCON. Los servicios co financiables podrán ser ejecutados por entidades del sector privado y/o por entes autárquicos del sector público, quedando sujeto a la libre elección de las empresas la identificación del Proyecto a implementar, la selección y contratación de los prestadores que consideren más adecuados y su cronograma de implementación.

2.23 Para que los PDA resulten elegibles, además de los criterios anteriores, deberán demostrar:

a. Tener un objetivo común.

b. Contribuir a lograr los siguientes objetivos: (i) tender a una mayor integración sectorial y/o regional, (ii) lograr una optimización de costos, y (iii) consolidar el esquema cooperativo entre las empresas que conforman el grupo.

8. Estructura de cofinanciamiento

2.24 Los porcentajes y montos máximos que financiará el Programa se detallan en la Tabla-resumen de porcentajes de financiación de las actividades del Programa que se incluye en el Anexo V.

9. Formulación y presentación de proyectos (PDE - PDA)

2.25 Para acceder al Programa las empresas interesadas deberán formular un Proyecto de Desarrollo Empresarial (PDE) o, en el caso de grupo de empresas, Proyecto de Desarrollo Asociativo (PDA).

2.26 La formulación del PDE o PDA podrá ser realizada internamente por la empresa, en cuyo caso no recibirá ANR por este concepto, o contratando servicios de consultoría a tales efectos.

2.27 Los Proyectos deben elaborarse de acuerdo con los documentos e instructivos en los cuales se describen los lineamientos de los Proyectos en cuanto a su forma, contenido, presentación y ejecución, y utilizando los formularios provistos para tal fin.

2.28 Una vez formulado el Proyecto, la MiPyME deberá presentarlo ante una institución acreditada de la Plataforma Institucional, libremente seleccionada por el

empresario, momento en el que dará inicio la etapa de Precalificación o eventualmente, directamente en el Programa.

2.29 Las entidades pertenecientes a la Plataforma Institucional actuarán como institución de primer piso y se encargarán de mantener el diálogo directo con las MiPyME en el proceso de formulación, presentación y eventual ejecución de los Proyectos.

2.30 Para la formulación y presentación de sus proyectos las empresas contarán con la orientación de la Plataforma Institucional sin desmedro de la relación directa que pueda tener la empresa con la Unidad Ejecutora del Proyecto.

2.31 Las entidades cuentan con toda la información referida a las facilidades ofrecidas por el Programa, requisitos de elegibilidad, servicios de asistencia técnica elegibles, acceso y circuitos administrativos en general, como así también con expertos dedicados a guiar y orientar a las empresas en esta tarea.

2.32 Para el caso de los PDAs, las empresas deberán proponer la forma de organización que se dará al grupo para la operación del proyecto asociativo de acuerdo a los lineamientos que fije el Programa, a fin de oficiar de nexo entre el Programa, a través de la entidad seleccionada de la Plataforma Institucional y el grupo, en especial en materia de tramitación de los Aportes No Reembolsables (ANR), la forma propuesta quedará sujeta a la aprobación por parte de el Programa.

2.33 Si bien es responsabilidad del empresario el tomar conocimiento de las características del Programa, el Programa implementará acciones conducentes a garantizar el acceso a la información.

10. Precalificación de proyectos

2.34 Esta etapa se lleva a cabo en el ámbito de la institución de la Plataforma seleccionada por el empresario y consiste básicamente en dos tareas: (i) Evaluación Formal, verificando que el Proyecto contenga los elementos e información establecidos como condición sine qua non para su presentación; y (ii) Evaluación de Consistencia, verificando que el Proyecto responda al Instructivo correspondiente.

11. Evaluación de proyectos

2.35 En esta etapa se procede a la evaluación de los PDEs, PDAs y PPs. Interviene el Área de Evaluación recibiendo las carpetas precalificadas y coordinando el

proceso de evaluación través de los Analistas Sectoriales. El área de Asistencia Técnica será informada a los efectos técnicos.

2.36 Cada PDE/PDA/PP y PMC será objeto de los siguientes análisis, que en conjunto conforman la evaluación:

a. Análisis Técnico: Se analizarán las características, justificación y valores de las actividades contempladas en el proyecto, las cuales deberán guardar pertinencia con: la elegibilidad de los servicios a ser cofinanciados, la coherencia entre objetivos y estrategias previstas, la adecuación de los servicios a las necesidades de la empresa, las características de sector de actividad, ubicación geográfica, dimensión, complejidad, etc. de la empresa. Se verificará el cumplimiento de los requisitos del Programa en términos de: porcentajes y montos máximos de ANR a cofinanciar para los distintos componentes del proyecto, elegibilidad de los prestadores de servicios de asistencia técnica y otros proveedores, plazo de implementación del proyecto. Se analizará la factibilidad de implementación del cronograma de ejecución del proyecto. Se determinará si los Productos Verificables propuestos resultan satisfactorios.

b. Análisis Económico-Financiero: Se analizará la capacidad económico-financiera de la firma para afrontar las erogaciones que requiera la implementación del proyecto. Se verificará si las empresas: cumplen con los requisitos para ser consideradas PyME de acuerdo con la normativa vigente, poseen una situación fiscal regularizada, poseen una participación accionaria superior a la establecida por el Programa, pertenecen al sector financiero.

c. Análisis Legal: Se analizará la documentación estatutaria de la empresa de acuerdo a las normas que regulan las sociedades constituidas regularmente. Se identificará de manera fehaciente al representante legal de la empresa, que será quien suscriba el Convenio de Ejecución. Se analizará si las empresas poseen una participación accionaria superior a la establecida por el Programa.

2.37 Todo proyecto que obtenga un resultado favorable en cada uno de los Análisis mencionados será considerado Preseleccionado. Los proyectos que no cumplan con este requisito serán considerados Rechazados.

2.38 Los proyectos aprobados recibirán una calificación en base a puntajes a distintas variables, las cuales se exponen en las grillas de aprobación que se adjuntan en el Anexo IV.

2.39 Para el caso de proyectos con especificaciones técnicas complejas, para los cuales los miembros del Área Técnica no cuenten con la calificación necesaria, se podrán subcontratar consultores expertos para la preselección o firmar acuerdos de cooperación con otros organismos del sector público.

2.40 Los proyectos se evalúan por orden de llegada.

2.41 En toda la etapa de evaluación se trabajará con la institución de la Plataforma responsable del ingreso del Proyecto. Será un proceso de evolución conjunta del Programa y de dichas instituciones, en el que cada parte aportará su experiencia. La relación será estimulada con actividades especiales que permitirán ir descentralizando cada vez más las responsabilidades del Programa. Puede verse un detalle de la metodología a aplicar en ANEXO VI.

2.42

12. Aprobación de proyectos

2.43 Una vez preseleccionado, el Proyecto será tratado por un Comité de Aprobación, integrado por el Coordinador Ejecutivo, el responsable de Monitoreo y Seguimiento y por un delegado de la Coordinación General del Programa. El Comité podrá invitar a participar al Área de Asistencia Técnica y Evaluación.

2.44 En caso de existir restricción presupuestaria se priorizarán los proyectos que en su proceso de evaluación recibieron el mayor puntaje

13. Convenio de ejecución

2.45 Contando el Proyecto con el dictamen positivo del Comité de Aprobación el proyecto se considerará aprobado y podrá procederse a la suscripción del Convenio de Ejecución con la MiPyME. Una vez suscripto el Convenio de Ejecución entre el Programa y la MiPyME, los recursos del financiamiento se considerarán comprometidos.

2.46 En el convenio de ejecución se establecen los derechos y obligaciones de las partes en la ejecución del Proyecto, debiendo incluir entre sus disposiciones lo siguiente:

a. El derecho del Programa y del BID a examinar los resultados de los servicios de asistencia técnica prestados, así como también su calidad, el efectivo desarrollo de las actividades comprometidas y los comprobantes de gastos cofinanciados o a cofinanciar por el Programa.

b. El mecanismo y los términos de desembolso a ser utilizados.

c. Los acuerdos legales: (i) estarán denominados en pesos argentinos (\$) ; (ii) exigirán el compromiso de la empresa de pagar con recursos propios el servicio contratado, (iii) establecerán claramente la mecánica de desembolso de los ANR utilizada, (iv) deberán establecer claramente los plazos para la realización del Proyecto de la empresa.

d. Las opiniones y recomendaciones de los prestadores de servicios no comprometen al Programa ni al Banco, quienes se reservan el derecho de formular al respecto las observaciones o salvedades que consideren apropiadas.

e. El monto del proyecto a ser financiado, el monto del ANR a percibir, así como los porcentajes de financiamiento y/o cofinanciamiento.

f. La facultad del Programa de suspender o cancelar los desembolsos previstos en el Convenio de Ejecución y de exigir la devolución inmediata de los fondos otorgados, si la empresa no cumple con las obligaciones contraídas.

g. La facultad del Programa de suspender o cancelar los desembolsos previstos por falta de presupuesto u otras razones que impidan continuar con el desarrollo del Programa.

h. Deberán establecerse otros derechos y obligaciones, como ser: (i) la facultad del Programa de monitorear y supervisar el desarrollo del proyecto; (ii) la facultad del Programa de solicitar cambios en los PSAT en caso que éstos resulten excluidos del DIRCON; (iii) el derecho de la empresa de solicitar el cambio de PSAT, quedando a criterio de el Programa la aceptación de esta solicitud; (iv) la obligación de la empresa de prestar su colaboración para el seguimiento del proyecto y para la eventual realización de análisis de impacto del proyecto; (v) la obligación de la empresa de notificar al Programa de cualquier hecho que pudiera implicar cambios significativos en la implementación del proyecto.

14. Ejecución de los proyectos

2.47 Suscripto el Convenio de Ejecución, la MiPyME queda habilitada para proceder a la contratación de los servicios elegibles en el marco del Proyecto en los casos en los que haya optado por esperar a esta instancia para comenzar la ejecución. La empresa podrá comenzar la ejecución del proyecto con anterioridad a la suscripción del Convenio de Ejecución, y a partir de la fecha de recepción del mismo en el Programa, a riesgo de que el Proyecto no sea aprobado, por lo que no alcanzaría el reembolso de los gastos.

2.48 La empresa contratará los bienes y servicios necesarios para la implementación del Proyecto, conforme a las condiciones y reglas del mercado local.

2.49 En los casos en los que la mecánica de pago se realice mediante reembolsos contra producto, la MiPyME adelantará la totalidad del pago de las tareas correspondientes a cada actividad a los proveedores, y a medida que se finalicen las distintas actividades pautadas en el PDE/PDA o PP, la empresa procederá a la presentación ante el Programa por las agencias de las Solicitudes de Reembolso de ANR. En los casos en los que los ANR sean efectivizados —total o parcialmente— de manera anticipada, deberá proceder a la presentación de las Solicitudes de Reconocimiento de Desembolsos.

2.50 La empresa podrá optar por recibir el ANR pautado —total o parcial— en el Convenio de ejecución en el momento de suscripción del Convenio de Ejecución, para lo cual deberá constituir un seguro de caución, el cual deberá mantener vigente hasta la verificación por parte de el Programa de la cancelación total de las obligaciones que asuma en el Convenio de Ejecución. El Programa determinará en qué casos podrá ser aplicada esta metodología de pago, para lo cual podrá considerar, entre otros: (i) monto del ANR; (ii) características del proyecto; (iii) situación económico-financiera de la empresa; y (iv) antecedentes de la empresa en programas de la SEPYME.

2.51 En los casos en los que la mecánica de pago se realice mediante reembolsos contra producto, la Mipyme podrá solicitar un adelanto del ANR de hasta el 20% del monto total del proyecto de inversión, que se efectivizará al momento de la firma del Convenio marco.

Previo a la efectivización del Reembolso o al reconocimiento de los Desembolsos, la empresa deberá aprobar la consultoría realizada por escrito. El

Programa podrá proceder a la verificación técnica de los productos presentados por la empresa en caso de dudas.

2.52 Con la documentación presentada en forma completa y el producto verificable aprobado si correspondiera, el Programa habilitará el pago de los ANR pertinentes o bien el reconocimiento de los desembolsos. Si la aprobación empresarial no se produce o se estima necesario realizar la verificación y el producto verificado no reúne las condiciones esperables, el Programa quedará habilitado para requerir a la MiPyME las modificaciones que estime necesarias, o bien para excluir del cofinanciamiento a las actividades o tareas asociadas al producto presentado.

15. Monitoreo de proyectos

2.53 La Coordinación del Componente Apoyo Directo a Empresas diseñará un mecanismo de auditoría de proyectos a fin de verificar su efectiva implementación.

2.54 De manera indicativa, dicho mecanismo tendrá en cuenta los siguientes lineamientos: (i) la posibilidad de realizar verificaciones in situ de las actividades realizadas; (ii) la posibilidad de realizar verificaciones en cualesquiera de las instancias de evaluación, aprobación, implementación de los proyectos; (iii) la posibilidad de realizar verificaciones con posterioridad a la finalización de los proyectos; (iv) se considerará especialmente la realización de auditorías en los casos en los que existan retrasos por parte de las beneficiarias, PVs que no cumplan los requisitos de calidad exigidos, cambios en los PSAT intervinientes u otra clase de irregularidades; (v) se utilizarán técnicas de muestreo para determinar las empresas a auditar; y (vi) se buscará lograr una adecuada cobertura geográfica y sectorial en la selección de la muestra.

B. Subcomponente 1.2 - Apoyo a Complejos Productivos

1. Propósito

2.55 Esta sección del Reglamento Operativo tiene por finalidad establecer los términos y condiciones que normarán la ejecución del componente Apoyo a Complejos Productivos.

Objetivo

2.56 Este componente tiene por objetivo promover el desarrollo regional sustentable, enmarcado en la planificación estratégica por Complejos Productivos. El

propósito es promover la integración de los distintos tejidos productivos a nivel regional mediante el fomento del trabajo asociativo de MiPymes, junto al sector público (nacional, provincial, municipal), instituciones académicas y de investigación y desarrollo (públicas y privadas).

2. Descripción general

2.57 Para alcanzar este objetivo, el Programa apoyará las siguientes acciones:

a) Sensibilización, movilización y planificación estratégica del Complejo Productivo:

2.58 Se financiarán, en cada Complejo Productivo (CP), actividades de sensibilización y movilización de las empresas, asociaciones empresariales, asociaciones de trabajadores, instituciones académicas, científicas y tecnológicas locales, con el objetivo de lograr la cooperación entre estos actores en la definición conjunta de un plan estratégico para la mejora de la competitividad del CP. Dicho plan estratégico incluirá el análisis del desempeño competitivo actual del CP, identificando los desafíos y las opciones estratégicas viables para la mejora de la competitividad del CP y de sus empresas integrantes.

2.59 Habrá una instancia de sensibilización y facilitación que durará 6 meses y que permitirá confeccionar el PMC, financiado al 100%

2.60 Esta actividad culminará con la elaboración de un documento final: el Plan de Mejora de la Competitividad (PMC). Este PMC deberá: i) sintetizar el análisis y diagnóstico de la competitividad del CP realizado por los consultores; ii) exponer las opciones estratégicas viables para la mejora de la competitividad del CP; iii) definir las líneas de acción estratégicas que deberá seguir el CP; y iv) definir la sostenibilidad medio-ambiental del CP. Para tal fin se podrá contar con apoyo de consultores nacionales e internacionales

b) Aportes no Reintegrables para la implementación de acciones de apoyo a la competitividad de los complejos productivos:

2.61 Honorarios del coordinador financiados al 100% los primeros 6 meses y al 50% los otros 6 meses.

2.62 Asistencia técnica, capacitación y acceso a mercados: Las empresas que presenten proyectos, ya sea individuales o asociativos, para ser financiados mediante

el subcomponente de Apoyo Directo a Empresas, y que respondan a actividades incluidas en un PMC, podrán aplicar a un porcentaje mayor de reintegro de gastos realizados, de acuerdo a lo establecido en la Tabla Resumen del Anexo V.

2.63 Proyectos Estructuradores: Estos proyectos podrán tener como objetivo acciones que presenten externalidades positivas amplias para toda el CP, y/o cuyos beneficios resultantes sean de baja apropiabilidad por parte de las empresas individuales y/o que busquen superar problemas de coordinación entre las empresas para alcanzar un objetivo o beneficio común.

2.64 Estos proyectos podrán incluir: pequeñas infraestructuras (centros de tecnología en áreas como pruebas y evaluaciones de productos y equipos, entre otros); preparación para certificación; centros de formación y capacitación profesional; programas para tratamientos de residuos industriales; programas para elaboración de marcas colectivas; mejora de normas y regulaciones locales o provinciales; entre otros. Para este tipo de propuestas, el Programa podrá financiar gastos de consultoría y capacitación, y la adquisición de máquinas y equipamientos.

3. Implementación

a) Selección de Complejos Productivos

2.65 El Programa, a través de la Coordinación de Apoyo a Complejos Productivos, convocará a través de los medios de comunicación a la presentación de Grupos empresarios interesados en la realización de un PMC. Los Grupos deberán presentarse:

- a. Directamente ante la Coordinación de Apoyo a Complejos Productivos;
- b. A través de las instituciones de la Plataforma

2.66 Los Grupos deberán especificar en su presentación quienes lo conforman e identificar un responsable del Grupo que será la contraparte para todas las comunicaciones subsiguientes.

2.67 Los Grupos presentados serán evaluados por los equipos técnicos de la Coordinación de Apoyo a Complejos Productivos en base a los siguientes criterios:

- a. Presencia en mercados con dinamismo económico o con potencial de crecimiento sustentable.
- b. Alta densidad o participación de MIPyMEs

c. Potencial para generar una dinámica económica regional que permita aprovechar crecientemente recursos y capacidades locales

d. Compromiso en participar colectivamente en actividades de apoyo para mejorar su competitividad

e. Pertenecer a sectores identificados como estratégicos por las autoridades provinciales y en los cuales las áreas gubernamentales vinculadas a la producción prevean la realización de acciones de apoyo

2.68 En base a estos criterios de selección el equipo de la Coordinación de Apoyo a Complejos Productivos diseñará un manual de procedimientos en el que se establecerán los indicadores y sus correspondientes valores.

b) Promoción de sectores estratégicos

2.69 En el ámbito de la SEPYME se conformará un equipo que, en base a información económica disponible, realizará estudios de prospectiva determinando sectores en los cuales la intervención pública orientada a la realización de un PMC resulte en un fuerte impacto en la economía nacional y en el sector de las MIPyMES en particular.

2.70 Este equipo diseñará un listado de criterios a aplicar para la selección de dichos sectores. Anualmente se identificarán sectores y el ámbito geográfico de desarrollo de dichos sectores en los que se focalizará la intervención.

2.71 Una vez identificados los sectores y ámbitos geográficos, este mismo equipo realizará un relevamiento, mediante visitas al territorio, para identificar Complejos Productivos en dichos sectores y que se constituyan como potenciales contrapartes para el desarrollo de un PMC.

2.72 Se promoverá la presentación del Grupo ante el Programa, través de una Agencia de Desarrollo Productivo, para obtener el financiamiento necesario para desarrollar el PMC.

2.73 Los ANR correspondientes a PE de grupos pertenecientes a sectores estratégicos no podrán superar el 20% del total de ANR aprobados por el subcomponente.

c) Convenio para la ejecución

2.74 Una vez seleccionados los Grupos la Coordinación de Apoyo a Complejos Productivos acordará con los responsables designados por el Grupo, un plan de actividades y obligaciones de las partes. Dichos acuerdos se plasmarán en un Convenio para la ejecución que establecerá los derechos y obligaciones de las partes.

2.75 El Programa deberá dar su conformidad respecto de la forma organizativa que proponga el Grupo con la designación del correspondiente responsable que deberá suscribir el Convenio en nombre del Grupo.

2.76 El convenio establecerá al menos las siguientes obligaciones para el responsable del Grupo: (i) representar a las empresas de cada Grupo; (ii) ser la contraparte directa del Programa en la elaboración del PMC; (iii) actuar como instancia de negociación y concertación entre las empresas para definir las líneas estratégicas del CP.

2.77 A la vez, mediante dicho convenio, el Programa se compromete a aportar los recursos necesarios para la contratación de un facilitador del CP que apoyará al grupo empresario o a la institución patrocinante en la formulación de los PMC.

2.78 Para la contratación tanto del facilitador se deberá contar con la no objeción de la Coordinación de Apoyo a Complejos Productivos.

2.79 Una vez formulado el PMC se eleva al Área de Evaluación. Si el mismo es aprobado por el Comité, se habilitará al Grupo Empresario, institución pública o agencia que lo presenta, a través de la firma de un nuevo Convenio, a percibir un subsidio para la contratación de un Coordinador por un año, quien se encargará de ejecutar ese PMC.

2.80 Las responsabilidades del Coordinador y su remuneración serán delimitadas en el Reglamento que elaborará el Área de Apoyo a Complejos Productivos

2.81 El Grupo empresario se comprometerá a desarrollar las actividades tendientes para consensuar un Plan de Mejora de la Competitividad del Complejo Productivo del que forma parte.

4. Plan de Mejora de la Competitividad (PMC)

2.82 Los PMCs deberán tener los siguientes contenidos mínimos:

- a. Identificación de las acciones de asistencia técnica, capacitación y acceso a mercados a ser cofinanciadas por el Programa a través del componente de Apoyo Directo a Empresas.
- b. Análisis del desempeño competitivo actual del CP.
- c. Justificación del PMC, resumen narrativo del plan de acción y explicitación de los resultados que se esperan alcanzar.
- d. Cronograma de actividades, aportes propios al proyecto y productos verificables.
- e. Identificación de los proyectos integradores y de los principales proyectos de inversión, preferentemente asociativos, identificados con los integrantes de la cadena.
- f. Identificación de los Proyectos Estructuradores que podrían ser financiados por el Programa; de la Entidad Ejecutora que será la responsable de ejecutar los mismos; y estimación del presupuesto requerido para su implementación.

5. Proyectos Estructuradores (PE)

2.83 El porcentaje y monto total a financiar se establece en la Tabla Resumen del Anexo V.

2.84 También se financiará la contratación de consultores especializados para realizar el proceso de preinversión hasta que los PE alcancen el grado de factibilidad necesario para proceder a su ejecución.

2.85 Criterios de aceptación de la contrapartida en especie. La contrapartida podrá ser en especies y se consideran aceptables los siguientes bienes y/o conceptos, debidamente justificados con documentación de respaldo: (i) terrenos; (ii) espacio físico donde se realizarán refacciones u obras o se instalará equipamiento requerido en el PE; (iii) equipamiento cedido para la operación del PE; (iv) gastos en personal permanente o contratado afectado parcial o totalmente al desarrollo y/u operación del PE; (v) otros gastos generales requerido en la etapa de desarrollo y/u operación del PE. Los valores de la contrapartida, se computarán aplicando los siguientes criterios, según se trate de: (i) Bienes inmuebles; por su valor de mercado y se debe acreditar la afectación permanente del inmueble durante toda la vida útil del PE; (ii) Bienes muebles y equipos; serán valuados por su valor de mercado, de compra o su valor en libros el menor y acreditar la afectación permanente del bien durante la vida útil del PE

o del bien; (iii) Servicios personales; serán valuados en función de los honorarios o salarios efectivamente pagados y afectados al PE.

2.86 Se consideran gastos no aceptables a ser financiados en los PE los siguientes: (a) gastos e inversiones no relacionados con los objetivos del PE consensuado en el proceso de elaboración de los PMCs; (b) adquisición de inmuebles; (c) reestructuración de deudas, pagos de dividendos o recuperaciones de capital invertido; y (d) pago de impuestos.

2.87 El trámite para la obtención de estos beneficios, deberá iniciarse según las mismas pautas definidas para los PDE y PDA, dentro del PMC respectivo, en el PE debe incluirse, si será solicitado, el pedido de financiamiento de pre-inversión.

2.88 Serán elegibles para ser cofinanciados por el Programa, los PE incluidos en el PMC, aprobado según los mecanismos establecidos en el presente ROP, del respectivo CP.

2.89 La Contraparte del Programa, será la Entidad Ejecutora que se defina en el respectivo PMC.

a) Proceso de Preinversión

2.90 El Programa podrá financiar el proceso de preinversión. Para ello se seguirá el siguiente procedimiento:

2.91 La Entidad Ejecutora, que representará al grupo beneficiario en la tramitación del PE, deberá presentar al Programa la siguiente documentación:

a. Solicitud de cofinanciación de los estudios de preinversión del PE al momento de presentación.

b. Descripción detallada de los estudios y trabajos necesarios para llevar el PE ha estado de factibilidad.

c. Términos de Referencia (TdeR) del estudio o trabajo por el cual se solicita cofinanciación y estimación del costo, plazo de ejecución y cronograma de informes técnicos y de pagos.

d. Descripción de la Entidad Ejecutora responsable de la Preinversión solicitada. Deberá aportar comprobación fehaciente de su personería jurídica; copia del estatuto o Contrato Social; copia de la última Acta de Designación de autoridades; y si la presentación es firmada por apoderado, copia del poder.

e. Compromiso escrito de aportar la contraparte, que deberá ser realizada PARI PASU con relación a los aportes del Programa, reservando como mínimo el 30% de la cofinanciación a la aprobación del Informe Final.

2.92 Evaluadas y aprobadas por el Programa, según las mismas pautas definidas para los PDE y PDA, las condiciones de elegibilidad del PE, de los Beneficiarios, de la Entidad Ejecutora y la razonabilidad de los estudios de preinversión solicitados, se firmará el Compromiso entre el Programa y la Entidad Ejecutora para ejecutar la cofinanciación de la Preinversión.

2.93 El Programa publicará en la página Web de la SEPYME la siguiente información; (i) título del PE cuya preinversión se cofinanciará; (ii) Especificaciones Técnicas del Trabajo a Realizar; (iii) Entidad Ejecutora y (iv) Monto de la Cofinanciación Acordada.

2.94 La contratación de los servicios de asistencia técnica aprobados, estarán a cargo, según el acuerdo que se formalice en el Compromiso suscrito por la Entidad Ejecutora, según el siguiente mecanismo:

a. La Entidad Ejecutora contratará los servicios de asistencia técnica, conforme a las condiciones y reglas del mercado local.

b. Para obtener el reembolso, presentará al Programa: (i) informes técnicos de avance y/o final según el cronograma aprobado; (ii) copia autenticada de la factura o recibo de pago a los consultores contratados; y (iii) recibo en concepto de la subvención otorgada.

b) Cofinanciamiento de la Inversión

2.95 Para cofinanciar la inversión del PE el Programa seguirá los siguientes procedimientos:

2.96 La Entidad Ejecutora, que puede ser una institución distinta a la EE que administró el proceso de preinversión, deberá presentar al Programa la siguiente documentación: (i) solicitud de cofinanciación de hasta el 70% del costo del PE elegible; (ii) Documento de Proyecto.

2.97 El Documento de Proyecto deberá contener como mínimo los siguientes capítulos:

a. Estudio técnico de demanda potencial de los servicios a prestar por el PE y comprobación que es un proyecto que tiene acciones y resultados que: (i) presenten externalidades positivas amplias para todo el complejo productivo; (ii) cuyos beneficios resultantes sean de baja apropiabilidad por parte de las empresas individuales; y/o (iii) busquen superar problemas de coordinación entre las empresas para alcanzar un objetivo o beneficio común.

b. Objetivos, metas y actividades del PE, con detalle de las especificaciones técnicas de las contrataciones y adquisiciones a realizar.

c. Evaluación Socio-económica del PE con la identificación de sus beneficios y costos.

d. Evaluación Financiera que demuestre la sustentabilidad financiera a largo plazo. Deberán identificarse las distintas Fuentes de Financiamiento, distinguiendo: subvención solicitada al Programa, Contraparte. En caso de ser en especies esta última, detalle de conceptos, valuación y comprobantes a aportar.

e. Organización para la Implementación de la Inversión con detalle del Plan Tentativo de Adquisiciones y de desembolsos previstos.

f. Organización para la Operación del Proyecto. En este capítulo debe exponerse como se organizará y constituirá la Entidad Ejecutora para la realización del PE y la organización propuesta para la operación del proyecto, la que deberá garantizar la sustentabilidad del mismo durante su vida útil. Se deberán detallar las obligaciones a asumir por cada una de las partes involucradas en la operación.

g. Presentar los estudios detallados y las especificaciones técnicas de obras o refacciones en el caso que posea este tipo insumos.

2.98 El Programa, deberá evaluar: (i) si el PE es razonable en cuanto a los objetivos, metas y actividades, y en su relación costo-beneficio; (ii) si la organización para la ejecución garantiza el normal desempeño y la sustentabilidad del PE en su etapa de Ejecución y de Operación; y (iii) si las Especificaciones Técnicas del PE a cofinanciar son suficientes para proceder a la evaluación de la calidad una vez ejecutado. Las especificaciones técnicas deben contener los elementos necesarios que permitan el control del cumplimiento de los productos o resultados esperados. La evaluación será realizada según las mismas pautas definidas para los PDE y PDA,

2.99 Si el Programa considera cumplidos estos requisitos, firmará un Convenio para la Implementación de la Inversión con la Entidad Ejecutora, donde cada institución asumirá los roles que les corresponda.

2.100 La Entidad Ejecutora contratará los bienes y servicios necesarios para la implementación del PE aprobado, conforme a las condiciones y reglas del mercado local.

C. Subcomponente 1.3 - Apoyo a la actividad emprendedora

1. Propósito

Esta sección del Reglamento Operativo tiene por finalidad establecer los términos y condiciones que norman la ejecución del subcomponente de Apoyo a la Actividad Emprendedora.

2. Actores intervinientes

2.101 Los actores que intervienen en este Subcomponente son:

- a. Emprendedores
- b. Empresas Jóvenes
- c. Consultores o Prestadores de Servicios
- d. Otros vinculados al financiamiento de los emprendedores y las empresas jóvenes.

3. Objetivo

2.102 Los objetivos de este subcomponente son:

- a. Promover la creación y desarrollo de nuevas empresas con potencial de crecimiento.
- b. Estimular la existencia de una red de servicios especializados de apoyo a emprendedores y nuevas empresas.

4. Descripción general del subcomponente

a) Para alcanzar estos objetivos, este subcomponente estimulará a emprendedores y empresas jóvenes a contratar servicios externos de asistencia técnica y tecnológica y a la adquisición de equipamientos necesarios para la puesta en marcha del emprendimiento, a través del cofinanciamiento de Proyectos Promisorios (PP).

Formulación y presentación de carpetas de Proyectos Promisorios (PP)

2.103 El llamado es permanente. Los potenciales beneficiarios deberán ajustarse a las Bases y Condiciones.

2.104 Para la formulación de las carpetas, los beneficiarios podrán solicitar la orientación del Programa o del área o entidades que éste designe para ello. Asimismo, contarán con toda la información referida a las características de los programas de financiamiento, sus criterios de elegibilidad, inversiones elegibles, acceso y circuitos administrativos en general. Finalmente, el Programa organizará acciones de difusión y capacitación para la formulación de las carpetas de proyectos.

2.105 La formulación del PP podrá ser realizada internamente por la empresa, en cuyo caso no recibirá ANR por este concepto, o contratando servicios de consultoría a tales efectos los que se reconocerán como gastos elegibles del PP en las proporciones y con los montos establecidos en la tabla resumen del Anexo V.

2.106 Una vez formulada la carpeta del proyecto, los potenciales beneficiarios presentarán ante el Programa para dar inicio a la etapa de selección y aprobación técnica.

b) Aprobación del financiamiento solicitado y desembolso

2.107 La aprobación final de los proyectos presentados se realizará sobre la base de los criterios establecidos para los PDA y PDE.

2.108 Durante la ejecución se podrán realizar investigaciones sobre cualquier situación en la cual exista la sospecha de abuso, fraude o incumplimiento contractual por parte de las Instituciones beneficiarias o prestadoras de servicios. Ello podrá dar lugar a la eliminación de la Institución del registro de prestadores de servicios de SEPYME y al desarrollo de las acciones judiciales que sean pertinentes.

5. Aportes no reembolsables para Proyectos Promisorios (ANR PP)

2.109 El Programa abrirá una ventanilla para que los emprendedores y las empresas jóvenes, presenten carpetas de proyectos promisorios para acceder a aportes no reembolsables para asistencia técnica especializada y/o gastos e inversiones para la puesta en marcha. Los formularios para la presentación de los Proyectos Promisorios estarán disponibles en las instituciones de la Plataforma, otras instituciones y en la página web de la SEPYME.

2.110 Los proyectos promisorios (PP) tendrán un periodo máximo de ejecución de un año y un monto máximo de aporte no reembolsable establecido en la Tabla resumen del Anexo V. Los emprendedores y las empresas jóvenes deberán aportar al menos el porcentaje del presupuesto total del PP establecido en la Tabla resumen del Anexo V. Cada nueva pyme podrá acceder a un máximo en la vida del programa que también se establece en dicha Tabla anexa.

2.111 Los proyectos promisorios deberán incluir actividades tendientes a concretar el ingreso de la nueva empresa al mercado y consolidar su desarrollo inicial. Los rubros elegibles para financiamiento a través de los ANR serán los siguientes: servicios de consultoría para la realización de actividades tales como actualización plan de negocios, estudios de mercado, estrategias de comercialización, registro de la empresa y protección de la propiedad intelectual e industrial, entre otras; servicios tecnológicos para validar o verificar las prestaciones y calidad del producto servicio; y gastos asociados a la puesta en marcha y desarrollo inicial de la empresa, tales como insumos y pequeños equipos para la elaboración de muestras comerciales y primera series de producción, viajes de prospección y a potenciales clientes y empaquetamiento comercial. Por su parte, los siguientes rubros no se considerarán gastos financiables: compra de inmuebles y vehículos, construcción de obras civiles y edificios, deudas, dividendos o recuperaciones de capital, compra de acciones, derechos de empresas, bonos y otros valores mobiliarios; y tributos, tasas portuarias, aranceles o equivalentes, gastos generales y de administración. Para que las actividades incluidas en el proyecto se consideren elegibles el emprendedor deberá proponer, a satisfacción del Programa, los Productos Verificables que las acompañarán. Por ello los Productos Verificables deberán contener las especificaciones técnicas suficientes para proceder a la correcta evaluación de la calidad y alcance de la asistencia técnica, una vez ejecutada.

2.112 Criterios de elegibilidad de los Proyectos Promisorios (PP)

2.113 Los criterios de elegibilidad de los PP serán los siguientes: (i) ser presentados por una empresa registrada, (ii) que no hayan transcurrido más de dos años desde la primera venta realizada por la empresa, y (iii) que los objetivos y montos del PP se encuadren dentro de los establecidos en este reglamento.

a) Criterios de evaluación de los Proyectos Promisorios (PP)

2.114 Para resultar aprobado, un PP deberá cumplir con los siguientes criterios: (i) experiencia y capacidades del emprendedor o equipo de emprendedores; (ii) plan de negocios bien definido especialmente en cuanto a mercado y estructuración financiera; (iii) grado de innovación/diferenciación del producto/servicio, (iv) consistencia de la formulación del plan de actividades y grado de contribución a los objetivos de la empresa; y (v) cumplimiento de la normativa medioambiental. El Programa, a través de los evaluadores sectoriales, aprobará los PP que reúnan al menos 60 puntos sobre 100, de acuerdo a la grilla de calificación que forma parte integrante del presente Reglamento como Anexo N° I.

b) Etapas y responsables de la evaluación de los Proyectos Promisorios (PP)

2.115 La evaluación de los PP la llevará a cabo el Programa de acuerdo a las pautas generales ya establecidas para PDE y PDA. Este comité podrá solicitar la colaboración de Instituciones intermedias reconocidas y expertos en la temática en cuestión.

2.116 Contando el PP con la aprobación final del Comité, se procederá a la suscripción del Convenio de Ejecución PP SEPYME - Emprendedor, en el que se establecerán los derechos y obligaciones de las partes.

2.117 El mecanismo y los términos de desembolso serán los siguientes: (i) los acuerdos legales estarán denominados en pesos argentinos (\$) ; (ii) la empresa deberá indicar una cuenta bancaria y llevar la contabilidad de todos los gastos realizados en el marco del PP; (iii) el ANR se desembolsará contra la verificación de resultados y gastos realizados; (iv) el PP deberá establecer claramente los indicadores de resultados y los plazos en que se realizarán los desembolsos, y (v) se realizarán auditorías expost y no planificadas para verificar el adecuado uso de los recursos por parte de las nuevas empresas.

c) Ejecución de los de los Proyectos Promisorios y desembolsos

2.118 Suscripto el Convenio de Ejecución, el emprendedor queda habilitado para proceder a la contratación de los servicios elegibles en el marco del Proyecto en los casos en los que haya optado por esperar a esta instancia para comenzar la ejecución. La empresa podrá comenzar la ejecución del proyecto con anterioridad a la suscripción

del Convenio de Ejecución, y a partir de la fecha de recepción del mismo en el Programa, a riesgo de que el Proyecto no sea aprobado, por lo que no alcanzaría el reembolso de los gastos.

2.119 En los casos en los que la mecánica de pago se realice mediante reembolsos contra producto, el emprendedor adelantará la totalidad del pago de las tareas correspondientes a cada actividad a los proveedores, y a medida que se finalicen las distintas actividades pautadas en el PP, la empresa procederá a la presentación ante el Programa de las Solicitudes de Reembolso de ANR. En los casos en los que los ANR sean efectivizados —total o parcialmente— de manera anticipada, deberá proceder a la presentación de las Solicitudes de Reconocimiento de Desembolsos.

2.120 La empresa podrá optar por recibir el ANR pautado —total o parcial— en el Convenio de ejecución en el momento de suscripción del Convenio de Ejecución, para lo cual deberá constituir un seguro de caución, el cual deberá mantener vigente hasta la verificación por parte de el Programa de la cancelación total de las obligaciones que asuma en el Convenio de Ejecución. El Programa determinará en qué casos podrá ser aplicada esta metodología de pago, para lo cual podrá considerar, entre otros: (i) monto del ANR; (ii) características del proyecto; (iii) situación económico-financiera de la empresa; y (iv) antecedentes de la empresa en programas de la SEPYPE.

2.121 En los casos en los que la mecánica de pago se realice mediante reembolsos contra producto, la Mipyme podrá solicitar un adelanto del ANR de hasta el 20% del monto total del proyecto de inversión, que se efectivizará al momento de la firma del Convenio.

(Previo a la efectivización del Reembolso o al reconocimiento de los Desembolsos, la empresa deberá aprobar la consultoría realizada por escrito. El Programa podrá proceder a la verificación técnica de los productos presentados por la empresa en caso de dudas.

2.122 Con la documentación presentada en forma completa y el producto verificable aprobado si correspondiera, el Programa habilitará el pago de los ANR pertinentes o bien el reconocimiento de los desembolsos. Si la aprobación empresarial

no se produce o se estima necesario realizar la verificación y el producto verificado no reúne las condiciones esperables, el Programa quedará habilitado para requerir al emprendedor las modificaciones que estime necesarias, o bien para excluir del cofinanciamiento a las actividades o tareas asociadas al producto presentado.

2.123 Para los fines de seguimiento, el Programa podrá acudir a capacidades internas o externas con el objeto de llevar a cabo la supervisión de la ejecución de los proyectos, con una clara orientación a resultados.

D. Subcomponente 1.4 - Apoyo a empresas y grupos asociativos para promocionar el acceso al crédito e inversión

2.124 Se ejecutará a través de los ANR correspondiente a PDEs o PDAs tramitados por la Coordinación de Apoyo directo a empresas referidas Acceso al financiamiento.

III. COMPONENTE 2 - FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

A. Subcomponente 2.1 - Plataforma de apoyo a las MiPyME

1. Propósito

3.1 Esta Sección del Reglamento Operativo tiene por finalidad establecer los términos y condiciones que normarán la ejecución del Subcomponente Plataforma de apoyo a las MiPyME.

3.2 Objetivo: El objetivo del subcomponente es consolidar una estructura de asistencia a las MiPyME en todas las regiones del país, de manera que: (i) se articule mejor la oferta de recursos públicos y privados de fomento productivo en torno a las necesidades y desafíos regionales y (ii) se faciliten los procesos de planificación participativa a nivel regional y de organización del tejido empresarial a nivel regional

El equipo de coordinación de la Plataforma deberá mantener el vínculo con provincias, sectores, actores de la plataforma y garantizar la formulación de los proyectos para el subcomponente 1.

2. Actores institucionales

a) Agencias Regionales de Desarrollo Productivo (Agencias)

3.3 Son Instituciones sin fines de lucro, integradas por representantes del sector público y del sector privado, cuyo objeto principal es mejorar la competitividad de las MiPyME, conforme la Ley 25.300 y normativa reglamentaria. Tendrán a su cargo las

funciones informativa, distribución y territorial. Actuarán sin exclusividad de región o sector de actividad económica, y con libertad de actuación en todo el ámbito del territorio nacional, salvo en lo atinente a la función territorial.

b) Ventanillas PACC

3.4 Instituciones públicas, privadas o mixtas que tendrán a su cargo las funciones: informativa y de distribución. Actuarán sin exclusividad de región o sector de actividad económica, y con libertad de actuación en todo el ámbito del territorio nacional. También integran esta categoría aquellos que fueran convocadas en el marco del Artículo 1 de la Disposición 294 del 25 de julio de 2007 de la SSEPYMEyDR, que no integren alguna de las restantes modalidades institucionales arriba mencionada.

3.5 Actuarán sin exclusividad de región o sector de actividad económica, y con libertad de actuación en todo el ámbito del territorio nacional.

c) OFI PACC

3.6 Son oficinas establecidas por el Programa en aquellas localidades que no poseen ningún tipo de institucionalidad (Agencias de Desarrollo Productivo o Ventanillas PACC) y que a criterio del Programa sea considerada necesaria su instalación a los fines de un mejor desarrollo de los objetivos del Programa. Su estructura será financiada con fondos del Programa, y tendrán a su cargo las funciones informativa y de distribución.

3.7 El Programa determinará el ámbito geográfico de operaciones de las OFI PACC considerando las localidades cercanas al lugar en el que tengan asiento dichas instituciones.

3.8 Si las circunstancias lo permitieran, hubiera razones que así lo justifiquen, la SEPYME podrá establecer instrumentos específicos por sector o región, y podrá afectar ciertos actores particulares para su estructuración.

3. Funciones de los actores de la Plataforma

3.9 Función informativa: están comprendidas las acciones de difusión de todos los programas e instrumentos que el Programa disponga y la misión de dar información y asesoramiento a las MiPYME sobre dichos instrumentos.

3.10 Función de distribución: consistirá en el desempeño de los Actores como ventanilla de acceso a los instrumentos y programas actuales y futuros que disponga el Programa.

3.11 Ellas o sus miembros no podrán actuar prestando servicios de consultoría en los proyectos que hayan ingresado por esta vía al Programa

3.12 En la función de distribución, están comprendidas las siguientes acciones:

a. Recibir sin distinción ni preferencias por tipo de empresa, sector o ubicación geográfica en la que radique la MIPyME, todos los proyectos que presenten las mismas a fin de aplicar a instrumentos y programas que disponga el Programa.

b. Precalificar a los proyectos en cuanto a aspectos formales e información complementaria requerida.

c. Efectuar el seguimiento de los proyectos presentados y toda otra actividad definida a partir del Convenio de Gestión que suscriba la institución con el Programa.

3.13 El Programa definirá los instrumentos cuya distribución se realice por esta plataforma.

3.14 Función territorial: permitirá contribuir con la articulación de los actores públicos y privados que en el territorio se relacionan con el desarrollo productivo y facilitará la llegada de la SEPYME, a nivel de diagnóstico y formulación de propuestas, en todos los aspectos vinculados al desarrollo regional.

3.15 La función territorial permite la llegada de los lineamientos de política al territorio con una visión local de manera de adecuar y mejorar los instrumentos existentes en función de particularidades regionales y/o locales. Como así también recoger desde este nivel territorial elementos y evidencias a fin de rediseñar políticas.

3.16 Esta función será cofinanciada por la SEPYME, sólo a aquellas agencias con Planes de Fortalecimiento Institucional (PFI) aprobados.

4. Comité de Aprobación

3.17 La evaluación y aprobación de los actores de la Plataforma estará a cargo de un Comité de Aprobación, el cual estará integrado por el Coordinador Ejecutivo, el Coordinador General Programa y el Coordinador de Plataforma Institucional. El comité podrá invitar a responsables de los programas vigentes de la SEPYME.

3.18 Las reuniones serán presididas por el Coordinador General. En caso de ausencia del mismo presidirá el Coordinador de Plataforma Institucional.

5. Consolidación e Integración de la Plataforma

a) Acreditación de Actores en la Plataforma - Requisitos mínimos establecidos

3.19 Todas aquellas instituciones que cumplan con los requisitos establecidos en el presente Reglamento podrán formar parte de la Plataforma Institucional del Programa en carácter de Actores de la misma. Dichos requisitos serán evaluados para la acreditación inicial de acuerdo a la Grilla de Acreditación Inicial de Actores incluida en Anexo II. La Grilla arrojará una calificación inicial que deberá superar los 60 puntos.

3.20 La coordinación del subcomponente elaborará una guía conteniendo los instructivos y formularios necesarios a ser utilizados para realizar la presentación institucional de aquellas instituciones que quieran calificar para ser parte integrante de la Plataforma Institucional.

3.21 Si la presentación es aprobada por el Comité de Aprobación la institución firmará un Convenio con el programa que tendrá una duración de 12 meses y será prorrogable en la medida que la Coordinación evalúe favorable el desempeño de la institución.

(i) Agencias de Desarrollo Productivo: Requisitos para ingresar al PACC

3.22 Serán Instituciones mixtas integradas por representantes del sector público (de los niveles municipales, provinciales, regionales, nacionales, u organismos descentralizados con incumbencia en las MiPyME) y del sector privado vinculadas al desarrollo productivo regional conforme lo establecido por la Ley 25.300 y normativa reglamentaria.

3.23 Deberán acreditar fehacientemente su personería jurídica, o la correspondiente constancia de trámite de la misma. En este último caso, deberá finalizarse el trámite en un plazo máximo de seis (6) meses contados a partir de la firma del Convenio. En el caso de tratarse de una Agencia con un plazo de creación menor a un año, al menos dos de las instituciones que la conforman deberán acreditar experiencia en evaluación de proyectos, en realización de actividades de capacitación y/o asistencia técnica a MIPyMES y en instrumentos de la SEPYME.

3.24 Se requerirá una experiencia mínima en evaluación de proyectos, y en administración e implementación de proyectos o programas financiados por el sector público, instituciones reconocidas u organismos internacionales. La experiencia en evaluación de proyectos pertenecientes o que involucren a MiPyME será evaluada favorablemente.

3.25 Deberán poseer una experiencia mínima en el desarrollo de actividades de capacitación, asistencia técnica y/u otros servicios de apoyo a las MiPyME

3.26 Deberán presentar copia certificada del Acta Constitutiva, Acta de Asamblea de Designación de Autoridades vigente y Estatuto vigente.

3.27 Deberán presentar un plan de acción detallando las actividades a desarrollar durante el período. El Programa definirá los contenidos mínimos y formatos de las presentaciones de dicho plan.

3.28 Designarán un Responsable ante el Programa con idoneidad y antecedentes laborales comprobables, experiencia de al menos dos años de trabajo en cuestiones relacionadas al sector MIPyME y que demuestre conocimiento de la región y su problemática; el que deberá cumplir, entre otras, con las siguientes misiones y funciones:

- i. Constituirse en la contraparte del Programa respecto de la presentación, y seguimiento de cada proyecto presentado.
- ii. Identificar las necesidades de las MiPyME que se canalicen a través de la ventanilla en materia de asistencia técnica, capacitación y financiamiento.
- iii. Articular los instrumentos de la SEPYME con aquellos que desarrollen otros niveles del gobierno y/o diferentes instituciones cuyo sujeto de intervención sean las MiPyME.
- iv. Organizar el menú de servicios de asistencia a MiPyME que ofrece la Agencia y detectar proyectos.
- v. Mantener contacto permanente y fluido con los empresarios.
- vi. Realizar actividades permanentes de difusión institucional.
- vii. Participar en la elaboración y organizar las distintas etapas de ejecución del PFI (si correspondiera).

viii. Administrar el funcionamiento de la Agencia y optimizar el aprovechamiento de los recursos.

ix. Ser responsable del asesoramiento y orientación a las MiPyME para la formulación y presentación de los proyectos ante la SEPYME. Deberá estar habilitado para la firma de los distintos documentos utilizados en la operatoria del Programa.

(ii) Ventanillas PACC: Requisitos

3.29 Las instituciones que quieran acreditarse como Ventanilla PACC deberán cumplir los siguientes requisitos:

a. Podrá estar integrada por representantes del sector público (de los niveles municipales, provinciales, regionales, nacionales, u organismos descentralizados con incumbencia en las MiPyME), del sector privado (instituciones sin fines de lucro) o ser de naturaleza mixta, vinculadas al desarrollo productivo regional.

b. Acreditar fehacientemente su personería jurídica. En el caso de las instituciones integradas únicamente por representantes del sector privado deberán acreditar dos años de antigüedad, contados desde su inscripción en el registro correspondiente.

c. Poseer experiencia en evaluación de proyectos, y en administración e implementación de proyectos financiados por sector público, instituciones reconocidas u organismos internacionales. La experiencia en evaluación de proyectos pertenecientes o que involucren a MiPyME será evaluada favorablemente.

d. Estar vinculadas a las MiPyME y contar con amplia experiencia en evaluación de proyectos y en actividades capacitación, asistencia técnica u otros servicios de apoyo a las mismas.

e. Poseer antecedentes de experiencia comprobable de trabajo específica con instrumentos de la SEPYME o instituciones análogas y metas logradas en ese sentido.

f. Presentar copia certificada de los instrumentos legales constitutivos pertinentes y Designación de Autoridades vigente.

g. Poseer una estructura organizativa que garantice un buen servicio de asistencia a las MIPYME de la región.

h. Presentar un plan de acción detallando las actividades a desarrollar, las metas a alcanzar durante el período y la estrategia de que se dará para su cumplimiento. Las

metas deberán corresponderse con la densidad MiPyME existente en las regiones en donde se localizan y no podrán estar por debajo del desempeño de los últimos años. El Programa definirá los contenidos mínimos y formatos de las presentaciones de dicho plan.

i. Designar un Responsable ante el Programa con idoneidad y antecedentes laborales comprobables, experiencia de al menos dos años de trabajo en cuestiones relacionadas al sector MiPyME, y conocimiento de la región y su problemática; el que deberá cumplir, entre otras, con las siguientes misiones y funciones:

i. Identificar las necesidades de las MiPyME que se canalicen a través de la ventanilla en materia de asistencia técnica, capacitación y financiamiento.

ii. Organizar el menú de servicios de asistencia a MiPyME que ofrece la Ventanilla.

iii. Mantener contacto permanente y fluido con los empresarios.

iv. Realizar actividades permanentes de difusión institucional.

v. Estar habilitado para la firma de los distintos documentos utilizados en la operatoria del Programa. Instituciones Nacer: Requisitos

3.30 Las instituciones que quieran acreditarse como Nacer deberán cumplir los siguientes requisitos:

a. Podrá estar integrada por representantes del sector público (de los niveles municipales, provinciales, regionales, nacionales, u organismos descentralizados con incumbencia en las MiPyME), del sector privado (instituciones sin fines de lucro) o ser de naturaleza mixta, vinculadas al desarrollo emprendedor e innovador

b. Acreditar fehacientemente su personería jurídica. En el caso de las instituciones integradas únicamente por representantes del sector privado deberán acreditar dos años de antigüedad, contados desde su inscripción en el registro correspondiente.

c. Poseer experiencia en desarrollo emprendedor.

d. Poseer antecedentes de experiencia comprobable de trabajo específica con instrumentos de la SEPYME o instituciones análogas y metas logradas en ese sentido.

e. Presentar copia certificada de los instrumentos legales constitutivos pertinentes y Designación de Autoridades vigente.

f. Poseer una estructura organizativa que garantice un buen servicio de asistencia a los emprendedores de la región.

g. Presentar un plan de acción detallando las actividades a desarrollar, las metas a alcanzar durante el período y la estrategia de que se dará para su cumplimiento.

h. Designar un Responsable ante el Programa con idoneidad y antecedentes laborales comprobables, experiencia de al menos dos años de trabajo en cuestiones relacionadas al emprendedorismo, y conocimiento de la región y su problemática; el que deberá cumplir, entre otras, con las siguientes misiones y funciones:

i. Identificar las necesidades de los emprendedores que se canalicen a través de la institución en materia de asistencia técnica, capacitación y financiamiento.

ii. Organizar el menú de servicios de asistencia que ofrece la institución.

iii. Mantener contacto permanente y fluido con los empresarios.

iv. Realizar actividades permanentes de difusión institucional.

v. Estar habilitado para la firma de los distintos documentos utilizados en la operatoria del Programa.

(iii) OFI PACC: Requisitos

3.31 El Programa evaluará la pertinencia de instalar una OFI PACC en aquellas localidades donde no existieren Ventanillas PACC o Agencias. El Programa seleccionará y contratará un responsable de la OFI PACC por el lapso de un año, plazo que podrá ser renovable a criterio del Programa por el mismo período. Deberá tratarse de personas idóneas, con no menos de dos años de experiencia laboral en cuestiones relacionadas al sector MIPyME y que demuestren conocimiento de la región y su problemática.

3.32 Al momento de evaluar la apertura de una OFI PACC se analizará la experiencia y antecedentes del postulante y el Plan de Trabajo que deberá proponer para el período de contratación. Dicho plan deberá ser aprobado por el Comité de Aprobación.

3.33 El Programa a través del subcomponente financiará, además de la contratación del personal, todo lo referido a equipamiento, mobiliario, gastos corrientes (telefonía, luz, internet, mantenimiento informático, etc.) y alquiler de un local donde

tendrá sede la OFI PACC. El Programa podrá evaluar la contratación de personal de apoyo en caso de crearlo necesario.

3.34 En aquellas localidades donde funcione una OFI PACC y se autorice la instalación de un nuevo actor (Ventanilla PACC o Agencia), la OFI PACC cesará sus actividades una vez que el nuevo actor revalide su status institucional transcurrido el primer año de gestión. Durante este período, la OFI PACC será instruida para que su Plan de Trabajo tienda a estar coordinado con las actividades de los nuevos actores.

b) Acreditación inicial de las actuales Agencias y Ventanillas PREFI

3.35 Todas las Agencias y Ventanillas PREFI que tuvieran un Convenio vigente con la SEPYME serán invitadas a participar del PACC. A tal fin deberán suscribir un nuevo Convenio. Hasta la firma del mismo se desempeñarán en sus funciones conforme lo estipulado en los Convenios vigentes, sólo en el caso de estar vigente la operatoria que le dio origen.

3.36 En caso de aceptar, se las invitará a inscribirse en la evaluación para la Acreditación Inicial.

3.37 Si no hubiere respuesta fehaciente por parte de la Institución invitada (Agencia o Ventanilla PREFI), se la tendrá por excluida del Programa.

3.38 Una vez inscriptas, se las evaluará con la Grilla de Acreditación Inicial de Actores de la Plataforma Institucional que consta en Anexo II correspondiente, con las siguientes consecuencias:

a. Aquellas Agencias y Ventanillas PREFI que satisfagan los requisitos establecidos por el Programa, quedarán habilitadas para operar en las funciones previstas, pasando a funcionar como Agencias y Ventanillas PACC de la Plataforma Institucional en calidad de Actores, firmando un nuevo Convenio a partir del cual asumirán los derechos y obligaciones que surgen del presente Reglamento.

b. Aquellas Ventanillas PREFI que no cumplan con los criterios establecidos serán dadas de baja. No obstante, ello no las inhabilita para aplicar en el futuro y volver a ser evaluadas para su incorporación.

c. Las Agencias que habiendo sido evaluadas conforme la Grilla de Acreditación Inicial no superen los mínimos establecidos por el Programa serán invitadas a suscribir un Plan de Capacitación y Consolidación que incluirá la asistencia directa del

Programa. En dicha instancia deberán demostrar capacidad de aprendizaje, mediante la resolución de casos pilotos similares a los que deberán afrontar en sus funciones, especialmente en la función de distribución. Superada la capacitación serán nuevamente evaluadas, la puntuación lograda las acreditará para la firma del nuevo Convenio o impedirá su ingreso en la Plataforma Institucional.

6. Fortalecimiento institucional

a) Difusión entre actores potenciales

3.39 Esta tarea tendrá como objetivo dar a conocer las actividades de este subcomponente en las distintas regiones del país, procurando promover la incorporación de instituciones como Actores de la Plataforma. Las actividades de difusión de este subcomponente estarán coordinadas con el Area de Comunicación de la SEPYME.

b) Capacitaciones horizontales regionales

3.40 El Programa financiará y organizará junto a distintos actores regionales y locales, por iniciativa propia o a propuesta de los mismos: talleres horizontales de capacitación destinados a mejorar las aptitudes operativas los Actores de la plataforma, de acuerdo a sus necesidades, en torno a las funciones asignadas. Entre las temáticas posibles se encontrarán: capacitación sobre los instrumentos y acciones de la SEPYME; formación en desarrollo regional, estructura económica y estrategia de desarrollo nacional; formulación de proyectos, estructura empresarial, atención al cliente (empresas) y gestión administrativa de la institución.

c) Integración de la Plataforma

3.41 Se financiarán reuniones periódicas por cada región económica y/o reuniones federales, en las que participarán los Actores de la Plataforma coordinados por el Programa. Estas reuniones operarán como canales de comunicación entre los Actores y la SEPYME, posibilitando la regionalización de la política hacia el territorio. En sentido simétrico, también permitirá que los Actores contribuyan con propuestas y recomendaciones sobre políticas e instrumentos que perciben como necesarios en las regiones en que actúan. En estas reuniones, que podrán tener la modalidad de Talleres de Trabajo, se promoverá la relatoría de las mejores prácticas registradas durante el período, así como el análisis de experiencias internacionales exitosas. Las principales

recomendaciones de este ejercicio nutrirán la labor de la Unidad de Información, Monitoreo, Seguimiento e Inteligencia (Subcomponente 2.2).

7. Evaluación e incentivos

a) Evaluaciones anuales

3.42 La Coordinación de Plataforma Institucional realizará anualmente una evaluación sobre el desempeño de cada actor la que permitirá prorrogar o no el Convenio vigente. De resultar favorable la evaluación el Convenio se prorrogará por 12 meses hasta la próxima evaluación anual.

3.43 Se evaluará el desempeño de cada institución respecto del cumplimiento de cada una de sus funciones: territorial, distribución e informativa.

b) Otorgamiento de incentivos

3.44 La Coordinación de Plataforma Institucional diseñará un mecanismo de otorgamiento de incentivos menores para aquellas Agencias y/o Ventanillas PACC que se destaquen en el cumplimiento de su función de distribución.

3.45 El mecanismo de incentivo se aplicará a partir del segundo año de implementación de este Programa.

8. Contraprestaciones

a) Contraprestación por Función de Distribución

3.46 Como contraprestación por las actividades realizadas en el cumplimiento de la función de distribución las Agencias y las Ventanillas PACC recibirán una retribución menor de acuerdo a la cantidad de proyectos aprobados.

3.47 La función distribución contempla la recepción, precalificación y seguimiento de proyectos a presentar al Programa y al FONAPYME de la SEPYME. La SEPYME podrá ampliar los instrumentos que realicen su distribución a través de la Plataforma.

3.48 El monto de la contraprestación y el momento de su liquidación se detalla en la Tabla Resumen que se incluye en anexo V.

b) Contraprestación de la Función Territorial: los PFI

3.49 Las Agencias podrán presentar Planes de Fortalecimiento Institucional (PFI), a fin de propender al fortalecimiento de sus capacidades organizacionales que le

permitan una mejor realización de actividades propias de la función territorial, siempre en función de los proyectos presentados.

3.50 Los PFI se definen como proyectos presentados por las Agencias con el objeto de lograr la articulación empresaria, gubernamental y social, para la construcción concertada y equitativa del desarrollo regional. Deberán contribuir a mejorar la competitividad de las MiPyME de la región y generar procesos de planificación estratégica consensuada de sectores y foros.

3.51 Algunas de las actividades a cofinanciarse con los PFI podrán ser:

a. Realización de Estudios Productivos Regionales. Estos estudios podrán servir como prediagnósticos que permitan identificar complejos y cadenas productivas regionales.

b. Convocatoria y sensibilización de actores con interés en el desarrollo regional en el que se asienta la Agencia. Actividades orientadas a la realización de planes estratégicos regionales.

c. Realización de seminarios, talleres y encuentros destinados a MiPyME radicadas en las regiones y a la comunidad en general, sobre problemáticas de las MiPyME y/o sobre el desarrollo regional.

d. Relevamientos de campo.

e. Confección de Directorios de Empresas.

f. Relevamientos de oferta de productos regionales existentes.

g. Sistemas de Información.

h. Diseño y ejecución de estrategias comunicacionales de posicionamiento de la institución.

i. Formación y capacitación de los integrantes de la Agencia.

3.52 Se consideran elegibles para ser cofinanciados por el Programa, los siguientes gastos, que excluyen a los relacionados con las actividades propias de la función distribución, y que deberán ser incluidos por la Agencia en el PFI:

a. contratos del personal para implementar las acciones previstas por el PFI.

b. contratos de servicios de consultoría especializada;

c. viáticos y pasajes necesarios para la concreción de acciones de la Agencia vinculadas a la ejecución del PFI. Estos gastos no podrán exceder el 10% del presupuesto del PFI.

d. diseño, publicación, promoción e impresión de material de apoyo de las actividades de Apoyo a los PFI que no involucren los instrumentos que son objeto de la Función de Distribución. Estos gastos no podrán exceder el 5% del presupuesto del PFI.

e. mobiliario y Equipamiento relacionado a la ejecución del PFI. Estos gastos no podrán exceder el 20% del presupuesto del PFI.

f. otros gastos e inversiones que se consideren necesarios para implementar las acciones previstas.

3.53 Los PFI deberán elaborarse de acuerdo con los instructivos en los cuales se describirán sus lineamientos formales, de contenido, presentación y ejecución.

3.54 Una vez formulado el PFI, la Agencia lo presentará ante el Programa, para dar inicio a la etapa de valuación en los tiempos y formas establecidos en la convocatoria.

(i) Evaluación de los PFI

3.55 Consiste básicamente en tres tareas:

a. Evaluación Formal, verificando que el PFI contenga los elementos e información establecidos como condición sine qua non para su presentación

b. Evaluación de Consistencia, verificando que el PFI responda al Instructivo correspondiente, en el instructivo se ponderará especialmente que existan proyectos empresariales ya detectados y se identifiquen problemas para formularlos.

c. Evaluación técnica del PFI. Su dictamen será elaborado analizando el Proyecto presentado en función de los criterios establecidos para la evaluación

3.56 Criterios de elegibilidad: serán considerados PFI elegibles aquellos que:

a. Cumplan con los objetivos generales del Programa

b. Sean presentados por agencias acreditadas en la Plataforma

c. Encuadren sus montos de ANR, porcentajes de cofinanciamiento y actividades dentro de los establecidos por el Programa

3.57 El monto máximo de ANR a otorgar por PFI, así como el porcentaje a financiar sobre el costo total del PFI se incluyen en la Tabla Resumen del Anexo V.

3.58 El plazo máximo de ejecución de los PFI será de 12 meses y las Agencias no podrán ejecutar al mismo tiempo más de un PFI. Podrá haber más de una convocatoria por año según lo defina el Programa.

3.59 En toda la vida del Programa, una Agencia no podrá acceder a más de tres PFI.

(ii) Aprobación de los PFI

3.60 Para aprobar un PFI se evaluarán los siguientes conceptos: (i) antecedentes institucionales generales y específicos; (ii) solvencia de la institución; (iii) idoneidad del equipo técnico vinculado al desarrollo de las acciones; (iv) alianzas y redes institucionales del solicitante que potencian su ejecución, (v) compromiso y sustentabilidad de la iniciativa; (vi) diagnóstico ejecutivo del contexto MIPyME y del desarrollo regional en el ámbito de influencia del PFI de la Agencia, (vii) coherencia de las acciones previstas y del perfil poblacional a atender; (viii) coherencia y contribución del PFI con los objetivos de la función territorial; (ix) estrategia de desarrollo institucional que sostiene el PFI; (x) consistencia técnica y metodológica del PFI; (xi) presupuesto de actividades proyectadas (cantidades, costos unitarios y totales de las mismas) y aportes de la contraparte; (xii) impacto, incrementalidad e integralidad de la propuesta en términos de sus objetivos generales, con especial atención a la búsqueda de proyectos; y (xiii) contribución al fortalecimiento de una red institucional descentralizada con cobertura geográfica.

3.61 Las Agencias cuyos PFI fueran aprobados actuarán bajo los siguientes principios básicos: gestión por objetivos establecidos en el plan de actividades del PFI aprobado y administración de un fondo de anticipo a ejecutar contra resultados.

3.62 Los PFI deberán ser aprobados por el Comité de Aprobación, el cual estará integrado por el Coordinador Ejecutivo, el Coordinador General Programa y el Coordinador de Plataforma Institucional. El comité podrá invitar a responsables de los programas vigentes de la SEPYME. Las reuniones serán presididas por el Coordinador General. En caso de ausencia del mismo presidirá el Coordinador Ejecutivo.

3.63 Contando el PFI con la aprobación del Comité, se procederá a la suscripción del Convenio de Ejecución del PFI entre el Programa y la Agencia. En él se establecerán los derechos y obligaciones de las partes, debiendo incluir entre sus disposiciones el mecanismo y los términos de desembolso a ser utilizados.

3.64 Los acuerdos legales: (i) estarán denominados en pesos argentinos (\$) ; (ii) establecerán claramente que la mecánica del Programa es de desembolso de hasta un 30% del total de los ANRs aprobados como anticipo y cancelación del resto de los ANRs contra actividad finalizada y pagada, sujeta a criterios de desempeño; (iii) exigirán el compromiso de la Agencia de anticipar con recursos propios los servicios contratados en aquellos casos en que excedan el monto otorgado como adelanto; y (iv) deberán establecer claramente los plazos para la realización.

3.65 Una vez firmado el Convenio de Ejecución comienza la siguiente etapa, en la cual la Agencia podrá dar inicio a la ejecución del PFI.

(iii) Ejecución de los PFI

3.66 Suscripto el Convenio de Ejecución, el Programa otorgará a la Agencia acreditada un monto equivalente de hasta el 30% del total aprobado en el PFI en concepto de adelanto y la misma queda habilitada para proceder a la contratación de los servicios elegibles en el marco del PFI, el cual deberá estar estructurado en distintas etapas y/o actividades para facilitar la rendición de ejecución efectivizada.

3.67 A medida que se finalicen las sucesivas etapas y/o las distintas actividades del PFI, la Agencia procederá a la presentación ante el Programa de las rendiciones de gastos para reponer el fondo anticipado. Las rendiciones deberá contener: (i) detalle de los servicios; (ii) identificación de los beneficiarios; (iii) comprobantes de erogaciones; (iv) manifestación de conformidad de al menos el 80% de los beneficiarios con la calidad del servicio recibido; y (v) demostración de aportes de contraparte en coherencia con el grado de avance del PFI.

3.68 Una vez que las Agencias presentan un pedido de reposición con la documentación correspondiente al Programa habilitará el pago de los ANR pertinentes. Si no se cumplen con estos requerimientos de información, el Programa quedará habilitado para requerir a la Agencia las modificaciones y ajustes que estime necesarias. Las instituciones deberán asimismo tener archivos auditables con los

productos verificables de la ejecución de sus PFI. Previo a la cancelación final del ANR, el Programa podrá disponer cuando lo estime conveniente acciones de seguimiento, evaluación y auditorías para verificar las acciones/etapas y/o productos de las mismas a cargo de las Agencias. Para desarrollar estas tareas podrá solicitar, si lo considera pertinente, la colaboración de instituciones intermedias, del tercer sector y/o expertos calificados.

B. Subcomponente 2.2 - Fortalecimiento de la Unidad de Información, Monitoreo, Seguimiento e Inteligencia

1. Propósito

3.69 Esta Sección del Reglamento Operativo tiene por finalidad establecer los términos y condiciones que normarán la ejecución del Componente de Fortalecimiento de la Unidad de Información y Evaluación de Gestión.

2. Objetivo

3.70 El objetivo de este componente es conformar un sistema de monitoreo y de evaluación de desempeño en la SEPYME. Estas acciones permitirán constituir una herramienta indispensable para analizar los incentivos y políticas al estrato, así como los resultados e impacto alcanzados con la intervención estatal. El trabajo se realizará por Programas de acuerdo a las posibilidades de cada momento del mismo. Se utilizarán enfoques teóricos a definir oportunamente.

3.71 Los resultados que se espera obtener son:

a. Disponer una base de datos única de todos los instrumentos disponibles en la SEPYME, con información de los beneficiarios y los resultados logrados en cada intervención.

b. Realizar estudios del desempeño de las MiPyME.

c. Desarrollar un sistema de Monitoreo y Evaluación que permita comprobar el esfuerzo realizado en la gestión de la SEPYME en función de sus objetivos.

3.72 Para alcanzar el objetivo, este componente podrá realizar las siguientes acciones, luego de definir su metodología:

a. Fortalecerá el Monitoreo aplicado a PyME (Mapa PyME) que actualmente desarrolla la SEPYME y que se sustenta en la ejecución de un sistema de encuestas de periodicidad trimestral, a partir de una población determinada (en este caso el CNE

2005). Las encuestas tienen como objetivo fundamental proporcionar información precisa, confiable y congruente de los diversos sectores que constituyen la actividad industrial, comercial y de servicios.

b. Fortalecerá el sistema de monitoreo y evaluación de desempeño de los instrumentos de promoción de las MiPyMES que desarrolla la SEPYME, mediante el aporte de técnicas y herramientas que contribuyan a la identificación de logros y debilidades a tener en cuenta al momento de la planificación estratégica, a partir de la identificación, elaboración y seguimiento de los indicadores de desempeño que permitan avanzar hacia una gestión orientada a resultados.

3. Análisis de las características estructurales de las MiPyME

3.73 Realización de diversos análisis acerca de las características estructurales y económicas de las empresas MiPyME, entre los cuales se pueden mencionar:

a. Comparación intercensal 1994-2004. A partir de la información de los censos nacionales económicos 1994/2005, en caso de contar con la información correspondiente, se elaborará un documento que permita visualizar los contrastes entre los dos períodos y como han ido evolucionando las MiPyME. En el mismo se analizará la dinámica de nacimiento bruta y neta de las MiPyME, los cambios de las sobrevivientes, las tasas de rotación, y el impacto de estos fenómenos en el empleo. A su vez, se realizará una comparación de la estructura productiva del país/región en estos dos momentos del tiempo.

b. Distribución geográfica de las MiPyME. Se elaborarán documentos referidos a la ubicación geográfica de las MiPyME en el país. Las variables de ubicación geográfica se cruzarán con otras variables del tipo fecha de inicio de actividades de las empresas y forma jurídica, para disponer de una dimensión territorial del entramado productivo.

4. Estudios de la evolución de las MiPyME

3.74 Elaboración de estudios referidos a la evolución del desempeño de las MiPyME, a partir de la información generada por el Mapa PyME y otras fuentes, entre los que se pueden mencionar:

a. Características estructurales actuales de las MiPyME. Se realizarán documentos que permitirán analizar las características de las MiPyME por tamaño,

sector y distribución geográfica, tales como puestos de trabajo y estructura ocupacional, operaciones de comercio exterior, etc.

b. Estudios de coyuntura. Se elaborarán informes de coyuntura económica de las MiPyME argentinas, que permitirán hacer un seguimiento exhaustivo de la dinámica MiPyME. En este sentido, se contará con un análisis de la información continua que proveerá el Mapa PyME: valor agregado bruto, valor bruto de la producción, formación bruta de capital fijo, etc.

c. MiPyME y políticas públicas. Se realizarán documentos con la medición de resultados e impacto de las herramientas existentes en la subsecretaría, en base a la información del Mapa PyME.

5. Base de Datos y Sistema de Gestión

3.75 Estructuración de los datos disponibles en cada uno de los instrumentos de la SEPYME, a partir de:

a. Homogeneización de las bases de datos de todos los instrumentos de la SEPYME para facilitar las tareas de monitoreo de la marcha de los programas.

b. Definición de la metodología de recolección de los datos contenidos en los diferentes programas y proyectos de la SEPYME.

c. Recolección de los datos.

d. Conformación de un Legajo Único de Empresas a efectos de facilitar a los empresarios MiPyME el uso de las herramientas y beneficios que oferta la SEPYME y permitir la optimización del uso de los datos registrados por parte de la Subsecretaría.

e. Implementación de un Sistema de Gestión o CRM (custom relationship manager) mediante el cual el responsable de proyecto de cada Agencia de Desarrollo Productivo, Ventanilla PACC u OFI PACC contará con un código de usuario que le permitirá, ingresando vía internet, consultar el estado de cada uno de los proyectos por ellos presentados en tiempo real. Considerando la envergadura del sistema a ser diseñado e implementado, y con el objetivo de homogeneizar los procedimientos en la SEPYME, el sistema se diseñará con una concepción modular de manera de posibilitar su utilización para la consulta de todos los programas que ejecuta la SEPYME.

6. Reingeniería de procesos y Sistema de gestión

3.76 La SEPYME contará en este Programa con una línea de recursos para poder contratar servicios que evalúen el funcionamiento de su sistema de tramitación, procedimientos de asignación de recursos en los instrumentos de políticas públicas etc., con el objetivo de identificar posibles cuellos de botella y agilizar sus procesos para lograr mayor eficacia en su gestión.

7. Monitoreo, Evaluación (MyE) y Medición de Impacto

3.77 Se trabajarán el monitoreo y la medición de impacto como actividades diferentes, pero complementarias. Ambas recopilarán y analizarán sistemáticamente información relacionada a los objetivos del Proyecto, pero difieren en cuanto a sus objetivos concretos, sus requerimientos de información, en lo metodológico y en su uso final.

3.78 En tal sentido el monitoreo implicará, conforme los objetivos y metas del Proyecto, seleccionar indicadores apropiados, evaluar los niveles de desagregación de estos indicadores, determinar los requerimientos de información y definir la frecuencia de los seguimientos.

3.79 En cuanto a la identificación de indicadores: se trabajará con indicadores finales e intermedios. Los indicadores intermedios contribuyen al proceso de lograr un resultado o miden los factores que lo determina, miden el acceso, uso y satisfacción de los bienes y servicios producidos por el Proyecto. Los indicadores de impacto, por el contrario, se proponen medir las dimensiones, es decir, los objetivos más altos del Proyecto: por ejemplo, los efectos sobre el desarrollo y las condiciones de competitividad de la MIPyME.

3.80 Las lecciones aprendidas en virtud de estas actividades podrán ser utilizadas en la definición de estrategias, tanto de políticas generales para el sector como de eventuales posteriores Programas a ser diseñados. En este sentido la medición de impacto constituye una importante tarea en términos de programación a futuro.

3.81 De manera específica, se realizará el Monitoreo y Evaluación de este Programa, según el fin y propósito previstos en el Marco Lógico, para cuya medición de impacto se recogerán los indicadores de línea de base, que servirán de referencia

durante la ejecución del Programa, así como las evaluaciones periódicas que permitan conocer el grado de avance y las necesidades de reorientación en su caso.

a) Monitoreo

3.82 Asistencia a la SEPYME en los procesos de Evaluación de Desempeño y Planificación Estratégica, con la participación en:

a. Diseño de la estrategia de MyE a partir de la definición de: (i) objetivos generales y particulares de la SEPYME; (ii) productos y procesos objeto de la evaluación; (iii) actores involucrados —internos y externos—; (iv) tipo de evaluación que se llevará a cabo; (v) línea de base requerida en cada producto o proceso seleccionado; (vi) información necesaria; (vii) modo de relevamiento de la información necesaria; y (viii) periodicidad de las acciones definidas.

b. Desarrollo de la estrategia definida a partir del diseño acordado.

c. Elaboración de indicadores de desempeño en función de los objetivos de política propuestos.

d. Análisis de los resultados obtenidos en virtud de las buenas prácticas de experiencias internacionales.

e. Estrategia de difusión de los resultados (tipo de reporte; actores clave; formalidades requeridas).

f. Propuesta de acciones correctivas.

g. Guía para toma de decisiones estratégicas.

b) Medición de impacto

3.83 En el ámbito de la medición de los resultados, se entiende pertinente desarrollar un sistema que nos permita mensurar aquellos efectos positivos o negativos de las acciones de la SEPYME en la población objetivo (las MiPyME argentinas).

3.84 Entre los instrumentos posibles para ello se piensa en encuestas, ejercicios de evaluación y trabajo con grupos de expertos.

3.85 Se trabajará en la generación de indicadores que permitirán obtener la medición del impacto en forma integral, incorporando las distintas dimensiones que alcanza la acción de la SEPYME: por ejemplo la dimensión social y la económica. Algunos de esos indicadores permitirán, por ejemplo, el apoyo de las herramientas de la SEPYME en la toma de decisiones en la MiPyME. En definitiva, intentaremos saber

si la empresa ha tenido una mejor performance integral, a través de nuestros programas.

3.86 Las variables que se incorporarán a este estudio, deberán permitir que se realicen análisis de tendencias y comparaciones de distintas regiones geográficas, diferentes sectores, podrán incluir un punto de comparación con gente de la misma comunidad que no reciban préstamos o beneficios de la SEPYME, etc.

3.87 Los resultados podrán ser analizados periódicamente (por lo menos una vez al año) y se convertirán en una parte clave del proceso de planificación. El análisis procurará establecer cómo podemos mejorar el impacto positivo y fomentar la transformación de los beneficiarios. A los efectos de lograr la mejor medición posible, se fomentará la participación de expertos externos —en lo posible locales— para verificar la precisión de los datos, formular recomendaciones para mejoras en el proceso de recopilación de la información y ayudar en el desarrollo de comparaciones con diferentes Complejos Productivos seleccionados.

c) Metodología de trabajo

3.88 Una vez definidos, los actores involucrados (responsables de los distintos programas y/o productos de la SEPYME) recopilarán información básica sobre indicadores financieros, económicos y sociales para cada grupo objeto de análisis u otros, según la metodología elegida.

3.89 En forma periódica (ya sea semestral o anualmente) se analizarán estos datos para determinar las tendencias entre sus beneficiarios.

3.90 Identificados los problemas que surjan de este análisis, se podrá realizar una profundización de la investigación tomando como insumo los datos de las encuestas de Mapa Pyme u otro medio de indagación elegido.

3.91 Posteriormente, se compilarán estos datos y analizará lo que significan para el diseño y la estrategia de la SEPYME en relación a los resultados obtenidos a partir de otros estudios de evaluación realizados, a fin de incorporarlos a los resultados del MyE.

3.92 En virtud de las características particulares de cada herramienta de la SEPYME, se disponen metodologías específicas para su medición de impacto, por ejemplo:

a. Medición de impacto de los PFI financiados

i. En relación con la política territorial de los Actores de la Plataforma a los que les incumbe esta función, la medición de impacto de los Planes de Fortalecimiento Institucional (PFI) —que implica principalmente actividades en terreno— se llevará a cabo por muestreo, trabajando en forma directa con los Actores y MiPyME beneficiarias. Para ello deberá procederse al diseño de la metodología a ser aplicada en la estructuración de las muestras, el relevamiento de datos y el procesamiento de los mismos. Esta actividad permitirá evaluar el impacto del Programa en los niveles de performance de los Actores de la Plataforma Institucional y las MiPyME beneficiarias, identificando las líneas de mayor y menor incidencia. Algunos de los criterios sobre los cuales debería estructurarse la medición del fortalecimiento de los Actores Institucionales son: (i) incrementalidad y escalamiento de los servicios, (ii) aprendizaje institucional, y (iii) proyección institucional.

b. Medición de la evolución, y mejora en la competitividad de las MiPyME.

i. Algunos criterios que deberían contemplarse: (i) concreción de los proyectos; (ii) generación de empleo; (iii) facturación; (iv) impacto de los servicios que brindan los actores sobre la evolución de los proyectos; y (v) involucramiento en actividades de exportación, y otras variables de calificación establecidas en el marco del Programa. SEPYME diseñará un instrumento de evaluación por sí o con el concurso de terceros.

3.93 El objetivo de este conjunto de actividades es ir desarrollando metodologías para el resto de instrumentos de la SEPYME.

d) Satisfacción de beneficiarios

a. A los efectos de recoger datos cualitativos para los estudios pertinentes, se relevará la relación entre las MiPyME beneficiarias y la SSEPyME en función del enfoque elegido.

IV. ANEXOS

Anexo I - Criterios de evaluación de los PP

GRILLA PARA LA EVALUACION



Criterio	¿Qué mirar?	Puntuación Máxima
1- EXPERIENCIA Y CAPACIDADES DEL EMPRENDEDOR O EQUIPO DE EMPRENDEDORES		15 PUNTOS
- Competencias y aptitudes personales del emprendedor	<p>Ver en la tabla B.3.1. las actitudes y competencias emprendedores en general según los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> Si el Puntaje Promedio Final tiene un valor superior o igual a 7, suma 5 puntos Si el Puntaje Promedio Final tiene un valor mayor o igual a 5 pero menor que 7, suma 3 puntos Si el Puntaje Promedio Final tiene un valor mayor o igual a 3 pero menor que 5, suma 2 puntos Si el Puntaje Promedio Final tiene un valor menor a 3, suma 0 puntos <p><u>Para equipos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Si el Puntaje Promedio del Equipo tiene un valor superior o igual a 7, suma 5 puntos Si el Puntaje Promedio del Equipo tiene un valor mayor o igual a 5 pero menor que 7, suma 3 puntos Si el Puntaje Promedio del Equipo tiene un valor mayor o igual a 3 pero menor que 5, suma 2 puntos Si el Puntaje Promedio del Equipo tiene un valor menor a 3 suma 0 puntos 	5 puntos
- Antecedentes profesionales del emprendedor en relación al Proyecto Promisorio	<p>Ver en la pregunta B.2.1. y en las tablas B.2.2. y B.2.3. los antecedentes formativos del emprendedor y evaluar si su experiencia laboral es relevante y afín con el proyecto. Utilice los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> Si el emprendedor es graduado universitario o más suma 2 puntos Si el emprendedor no es graduado universitario suma 0 punto <p><u>Adicionalmente...</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Si el emprendedor cuenta con experiencia empresarial y/o ha trabajado en empresas del mismo sector de actividad (al menos 6 meses entre ambas) y que puede ser relevante para el proyecto que se presenta suma 3 puntos Si el emprendedor cuenta con experiencia empresarial y/o ha trabajado en empresas de otro sector (al menos 6 meses entre ambas) pero puede ser relevante para el proyecto suma 2 puntos Si el emprendedor no cuenta con experiencia trabajando en empresas y no tiene experiencia empresarial suma 0 puntos <p><u>Para equipos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Si al menos 1 miembro del equipo es graduado universitario o más suma 2 puntos Si ningún miembro del equipo es graduado universitario suma 0 puntos <p><u>Adicionalmente...</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Si al menos la mitad del equipo de trabajo cuenta con experiencia empresarial y/o ha trabajado en empresas del mismo sector de actividad que puede resultar relevante para el proyecto que se presenta suma 2 puntos Si menos de la mitad del equipo de trabajo cuenta con experiencia empresarial y/o ha trabajado en empresas del mismo sector de actividad que puede resultar relevante para el proyecto que se presenta suma 1 punto <p><u>Además...</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Si algún miembro del equipo de trabajo cuenta con experiencia empresarial y/o ha trabajado en empresas de otro sector pero que puede ser relevante para el proyecto suma 1 punto Si ningún miembro del equipo cuenta con experiencia trabajando en empresas y no tienen experiencia empresarial suma 0 puntos 	5 puntos
- Contactos del emprendedor con la industria y el mercado que se busca abordar en el Proyecto Promisorio	<p>Ver en B.3.2. tanto para el emprendedor como para el equipo emprendedor lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Si tiene más de 5 contactos suma 2 puntos Si tiene menos de 5 contactos suma 1 punto Si no tiene contactos suma 0 puntos <p><u>Adicionalmente...</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Si 4 de los contactos identificados tienen una ocupación que corresponde a alguna de las opciones 1 a 5 (inclusive), suma 2 puntos Si al menos uno de los contactos tiene una ocupación que corresponde a alguna de las opciones 1 a 5 (inclusive), suma 1 punto <p><u>Además...</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Si con todos los contactos que se mencionan tienen reuniones con una frecuencia que corresponde a las opciones 1 y 2, suma 1 punto 	5 puntos

2- PLAN DE NEGOCIOS		15 PUNTOS
- Descripción del mercado objetivo (cliente, tamaño de mercado, competencia, grado de sustitución del producto, etc.)	<p>Ver todas las preguntas comprendidas dentro de A.2. y A.3. y analizar la claridad en la descripción del producto o servicio, la identificación del mercado objetivo y la cuantificación del cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> Si el tamaño de mercado es atractivo (escalable) y el segmento de clientes está claramente definido y caracterizado, como así también el producto o servicio, suma 4 puntos Si se realizó una identificación preliminar del tamaño de mercado que requiere 	4 puntos



<p>- Proyecciones económicas: Potencial de crecimiento y viabilidad del proyecto. Análisis económico financiero.</p>	<p>Ver en A.6 y A.1, y evaluar lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Si en el año 3 la cantidad de empleados llega a 10 o las ventas estimadas son mayores a \$1.000.000 y este crecimiento es consistente con la descripción del proyecto reflejada en el resumen ejecutivo, suma 3 puntos Si en el año 3 la cantidad de empleados llega a 5 o las ventas estimadas son mayores a \$500.000 y este crecimiento es consistente con la descripción del proyecto reflejada en el resumen ejecutivo, suma 2 puntos Si en el año 3 la cantidad de empleados es menor que 5 o las ventas estimadas son menores a \$500.000, suma 0 puntos 	<p>5 puntos</p>
	<p>Ver la tabla A.8. Proyecciones económicas y financieras:</p> <ul style="list-style-type: none"> Si la rentabilidad proyectada supera el 25% anual, alcanza el punto de equilibrio operativo antes de los 18 meses de operación, recupera la inversión antes de los 3 años y el crecimiento promedio anual de las ventas es elevado, suma 2 puntos Si la rentabilidad proyectada está dentro del rango 10%-25% anual, alcanza el punto de equilibrio operativo antes de los 18 meses, recupera la inversión antes de los 4 años y el crecimiento de las ventas es importante, suma 1 punto Si no se suministra información, la rentabilidad proyectada es menor al 10%, no se precisa de qué manera se financiará la empresa hasta alcanzar el punto de equilibrio y la demora en recuperar la inversión supera los 5 años, suma 0 puntos 	
<p>- Descripción de los riesgos técnicos, comerciales, ambientales y estrategias de superación</p>	<p>Ver A.7. la descripción de los riesgos y medidas para contrarrestarlos</p> <ul style="list-style-type: none"> Si los principales obstáculos/riesgos están claramente identificados y las estrategias para superarlos son consistentes y efectivas, suma 2 puntos Si existen algunos problemas de claridad en la definición de los obstáculos/riesgos o en la formulación de las estrategias superadoras, suma 1 punto Si existieran las estrategias superadoras no parecieran tener efectos directos que ayuden a superar los obstáculos/riesgos identificados, suma 0 puntos 	<p>2 puntos</p>
<p>3- GRADO DE INNOVACIÓN/DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO</p>		<p>25 PUNTOS</p>
<p>- Grado de diferenciación y/o innovación del producto</p>	<p>Ver en A.2. el grado de diferenciación y/o innovación del producto o servicio que se propone el emprendedor:</p> <ul style="list-style-type: none"> Si la descripción del factor de diferenciación del producto o servicio ofrecido y sus características están claramente identificadas respecto de las ofertas existentes, suma entre 10 y 15 puntos Si la descripción del factor de diferenciación del producto o servicio ofrecido no es del todo clara y se necesitaría un mayor nivel de detalle para comprender el rasgo distintivo que lo diferencia del resto de las ofertas existentes, suma entre 5 y 9 puntos Si la descripción del factor de diferenciación del producto o servicio ofrecido es confusa al punto de no comprender cuáles son los rasgos distintivos en relación a las demás ofertas existentes, suma entre 0 y 4 puntos 	<p>15 puntos</p>
<p>- Ventajas competitivas del producto/servicio. Impacto tecnológico.</p>	<p>Ver en A3.5 la descripción de los posibles competidores:</p> <ul style="list-style-type: none"> Si la competencia está atomizada, no hay competidores con trayectoria relevante y el producto no tiene sustitutos directos y/o cercanos, suma 10 puntos Si la competencia en el mercado es intensa y existen productos que pueden ser sustitutos cercanos al ofrecido por la empresa, suma 0 puntos 	<p>10 puntos</p>
<p>4- PLAN DE ACCIÓN</p>		<p>25 PUNTOS</p>
<p>- Claridad del análisis FODA</p>	<p>Ver las preguntas comprendidas dentro de C.2. donde se realiza el análisis FODA del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> Si cada uno de los componentes del análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) tiene 2 o más puntos identificados, suma 5 puntos Si cada uno de los componentes del análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) tiene menos de 2 puntos identificados, suma 3 puntos Si el análisis FODA no está bien realizado, suma 0 puntos 	<p>5 puntos</p>
<p>- Consistencia y coherencia entre el análisis del proyecto de negocio y los objetivos y resultados esperados del Plan de Acción,</p>	<p>Ver C.2 y C.3. y evaluar la consistencia entre el análisis FODA y las actividades definidas para el Plan de Acción para el cual se solicita el ANR PP.</p> <ul style="list-style-type: none"> Si las actividades planteadas en el Plan de Acción están estrechamente alineadas con las fortalezas y oportunidades claves del proyecto y con las debilidades y amenazas identificadas en el FODA, suma entre 10 y 15 puntos Si las actividades planteadas en el Plan de Acción se encuentran mínimamente alineadas con las fortalezas y oportunidades claves del proyecto y con las debilidades y amenazas identificadas en el FODA, suma entre 5 y 9 puntos Si las actividades planteadas en el Plan de Acción no están relacionadas con ninguna de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas identificadas en el FODA o no están definidas correctamente, suma 0 puntos 	<p>15 puntos</p>
<p>- Correspondencia entre recursos demandados y la valorización presupuestaria.</p>	<p>Ver C.2. y C.4. y analizar la claridad del presupuesto del Plan de Acción</p> <ul style="list-style-type: none"> Si el presupuesto está bien definido y es claro, la asignación de recursos es consistente con el análisis FODA, suma 5 puntos Si el presupuesto no está bien definido y presenta algunas fallas en su diseño y tiene baja consistencia con el análisis FODA, suma 3 puntos Si el presupuesto debe ser reformulado, suma 0 puntos 	<p>5 puntos</p>
<p>5- CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA MEDIOAMBIENTAL</p>		<p>10 PUNTOS</p>



Si cuenta con 2 a 5 casos _____ 2 ptos.
Si cuenta con más de 6 casos _____ 3 ptos.

Con menos casos no tiene puntuación.

II – 3: Capacitación _____ 3 ptos.

Acciones de capacitación concretadas en Cursos, Talleres y/o Seminarios realizados.

Organizó de 2 a 5 eventos _____ 1 a 2 ptos.

Idem en más de 5 eventos _____ 3 ptos.

II – 4: Asistencia Técnica _____ 3 ptos

Servicios de asistencia técnica dentro de la gama de Actividades Elegibles del programa. Se refiere a asistencias formales, con dimensión de proyecto o resolución de necesidades puntuales.

- Participó en hasta 20 asistencias _____ hasta 2 ptos.

- " más de 20 asistencias _____ 3 ptos

II- 5: administración e implementación de proyectos _____ 3 ptos

Experiencia en administración e implementación de Proyectos financiados por sector público o instituciones reconocidas u organismos internacionales

Si realizó de 1 a 4 asistencias _____ 1 ptos

Si realizó de 5 a 10 asistencias _____ 2 ptos

Si realizó más de 5 asistencias _____ 3 ptos.

II – 6 Cantidad de pymes _____ 3 ptos

La cantidad de empresas con las que está vinculada y tiene relación en su ámbito de actuación

De 10 a 50 pymes _____ 1 ptos.

" 50 a 100 " _____ 3 "

Más de 100 " _____ 4 "

III). Recursos Humanos _____ 26 ptos.

Refiere a la calidad, cantidad y experiencia del equipo de trabajo disponible.

III - 1. Cantidad de miembros del equipo de trabajo _____ 6 ptos.

- Se dispone de un grupo de no menos de 4 personas _____ 2 ptos

- " " entre 5 y 8 personas _____ 5 ptos

- Se dispone demás de 8 personas en forma permanente _____ 6 ptos.

III - 2. Calidad de los integrantes del equipo de trabajo _____ 10 ptos

- El 80% de los integrantes tienen título universitario o terciario _____ 10 ptos

- Aprox. el 50% cuenta con la calificación anterior _____ 6 ptos

- Es un grupo de técnicos con amplia experiencia _____ 4 ptos.

- Grupo de técnicos y estudiantes con conocimientos

de empresas del sector _____ 2 ptos.



V - 2: Conocimiento del territorio ——— 5 pts

Grado de conocimiento del territorio — de 0 a 5 pts según criterio del evaluador.

V - 3: Población objetivo ——— 4 pts

Importancia de la población objetivo — de 0 a 4 pts según criterio del evaluador

V - 4: Características del Plan de Promoción de instrumentos — 4 pts

- Promoción Personalizada y con casos de aplicación — 4 pts.
- Promoción genérica en medios de comunicación y otros. — 1 a 3 pts.

A criterio del evaluador son aceptadas calificaciones intermedias dentro de la pauta fijada

V - 5: Metas cuantitativas a alcanzar ————— - 8 pts.

- Las metas son altas pero de cumplimiento razonablemente asegurado ——— 8 pts.
- " " su " plantea riesgos de logro ——— 5 pts
- Las metas son cautas pero de buena posibilidad de logro ——— 5 pts

A criterio del evaluador son aceptadas calificaciones intermedia, o menores a los 5 pts, dentro de la pauta fijada.

V - 6: Correspondencia entre metas y acciones previstas ——— 9 pts

- El grado de incertidumbre entre metas y objetivos es menor a 80% — 9 pts.
- " " " " 60% — 7 pts.
- " " " " 50% — 5 pts.

La probabilidad de lograr el objetivo es indeterminada, +/- 50% — 3 pts.

A criterio del evaluador son aceptadas calificaciones intermedias dentro de la pauta fijada.

VI) Sustentabilidad ————— 4 pts.

VI -1: Fuentes de financiamiento ————— 4 pts

Grado de confianza en la fuente de financiación — 1 a 4 pts a criterio del evaluador.

Anexo III - Grilla de Aprobación de Planes de Mejora de Competitividad

I) Antecedentes y experiencia 10 puntos

Refiere a las empresas líderes del Grupo Asociativo en el rubro y sector en que ejecutará las actividades. Se sumarán los puntos de cada concepto hasta un total de 10.

- Han participado previamente en actividades conjuntas ——— 0 a 3
- Son empresas reconocidas en su ámbito como líderes ——— 0 a 3
- Cuentan con el apoyo de entidades locales ——— 0 a 4

Las calificaciones intermedias quedan a criterio del evaluador, dentro de la pauta fijada.

II) Factibilidad del Plan de Mejora de la Competitividad (PMC) 10 puntos



Alto ————— 7 a 10 pts
Medio ————— 5 a 6 pts
Bajo ————— 2 a 4 pts.

Las calificaciones intermedias quedan a criterio del evaluador, dentro de la pauta fijada

IV) Correspondencia entre el PMC y las necesidades del Grupo Asociativo 30 puntos

Se refiere a la consistencia entre la Propuesta y los problemas o necesidades reales del Grupo Asociativo.

- El PMC contiene problemática productiva de la región ————— 8 pts
- Está vinculada a la experiencia y Plan Estratégico de las empresas líderes del Grupo ————— 10 pts
- Está en línea con orientaciones estratégicas provinciales y/o nacionales ————— 12 pts.

Se sumarán los puntos de cada concepto hasta un total de 10. Las calificaciones intermedias quedan a criterio del evaluador, dentro de la pauta fijada.

V) Participación de entidades del sistema educativo / tecnológico/ público. 10 puntos

Refiere a la participación en funciones de apoyo a consultoría de entidades como INTI, INTA, centros Universitarios o técnicos, nacionales o provinciales.

Tienen participación Centros Tecnológicos o Educativos ————— 0 a 10 pts.

El evaluador ponderará el grado, en calidad y compromiso de las entidades que participen.

Puntaje Total: (Máx. 100 puntos)

ANEXO IV - Grilla de Aprobación de Proyectos de Desarrollo Empresarial (PDE) y Grilla de Aprobación de Proyectos de Desarrollo Asociativo (PDA)

Variable		Puntaje
I	Entorno macroeconómico y competitividad sectorial	10
II	Calificación técnica del PDE	30
	II.1. El diagnóstico brinda los elementos suficientes para comprender la situación actual de la Empresa.	5
	II.2. Los objetivos del PDE han sido definidos de manera consistente con los objetivos de mediano plazo, necesidades y características de la empresa.	5
	II.3. Las actividades están claramente desarrolladas y poseen la metodología, duración y alcance adecuado.	10
	II.4. Los beneficios esperados del PDE son objetivos y concretos.	5
	II.5. Los beneficios esperados del PDE son consistentes con los resultados esperados.	5
III	Fortalecimiento de la competitividad. Complejidad	30



	Variable	Puntaje
	II.4. Los beneficios esperados del PDA son objetivos y concretos.	5
	II.5. Los beneficios esperados del PDA son consistentes con los resultados esperados.	5
III	El PDA tiende a una mayor integración sectorial y/o regional.	10
IV	El PDA consolida el esquema cooperativo entre las empresas que conforman el grupo.	10
V	Fortalecimiento de la competitividad. Complejidad	30
	VI. De acuerdo a la situación actual del grupo, la ejecución del proyecto conlleva importantes esfuerzos desde el punto de vista de la gestión, recursos humanos, económicos, y operativos de la cada una de las empresas.	10
	VII. El desarrollo del proyecto significa un salto de complejidad de acuerdo al punto de partida de cada una de las empresas del grupo. a) Complejidad en los procesos; productos y servicios; y gestión empresarial.	20
VI	Perfil exportador.	5
VII	Posibilidades de generación de empleo.	5
VIII	Mejoras en relación con el medio ambiente.	5
	Total	100

ANEXO V

Tabla Resumen porcentajes de financiación de las actividades del programa

Subcomponente	Actividad	% Financiación Programa	Máximos / Mínimos	Observaciones
Componente 1				
Subcomponente 1.1 Apoyo directo a empresas	ANR para PDE _T : contratación de servicios de asistencia técnica / capacitación / acceso a financiamiento / fabricación de prototipos / construcción de matrices o moldes / construcción de stands / adquisiciones y gastos (*).	Para asistencia técnica, capacitación, ferias internacionales (hasta el 60%), e inversión en bienes de capital (hasta el 50%)	Por PDE: hasta \$45.000 Para Asistencia técnica Hasta \$45.000. Para inversión en bienes de capital Hasta \$30.000	- El monto máximo incluye formulación del PDE. - El ANR para actividades de desarrollo y construcción de prototipos, matrices, moldes o stands, serán considerados servicios de asistencia técnica. - El monto máximo incluye adquisiciones y gastos (*).
	ANR para PDE _{EN} : contratación de servicios de asistencia técnica / capacitación / acceso a financiamiento / fabricación de prototipos / construcción de matrices o moldes / construcción de stands / adquisiciones y gastos (*).	Asistencia técnica hasta el 60% e inversión en bienes de capital (hasta el 50%)	Por PDE: hasta \$150.000 Para asistencia Técnica \$50.000	- El monto máximo incluye formulación del PDE. - El ANR para actividades de desarrollo y construcción de prototipos, matrices, moldes o stands, serán considerados servicios de asistencia técnica. - El monto máximo incluye adquisiciones y gastos (*).



		Capacitación y asistencia técnica	70% del costo total del proyecto	Hasta \$30.000	
	Proyectos estructuradores PREINVERSIÓN	Estudios de factibilidad y prefactibilidad	70% del costo total de la preinversión	Máximo \$20.000	Duración máxima 4 meses
	Proyectos estructuradores	ANR para bienes de capital, capacitación y asistencia técnica	70% del costo total del proyecto	Máximo \$250.000 Monto máximo para bienes de capital: \$30.000 por empresa integrante del Grupo Asociativo.	
Subcomponente 1.3 <i>Apoyo a la Actividad Emprendedora</i>	Aportes no reembolsables para proyectos promisorios (ANR PP)	85%	Máximo: \$ 45.000 Cada nueva pyme podrá acceder a un máximo de \$ 90.000 en la vida del programa	Los emprendedores/nuevas empresas deberán aportar al menos el 15% del presupuesto total del Proyecto Promisorio Monto máximo para bienes de capital: \$30.000	
	Formulación ANR_PP	100%	Fijo de \$1000		

Subcomponente 2.1. <i>Plataforma de apoyo a las MIPyMES</i>	Contraprestación función territorial:			
	Planes de Fortalecimiento Institucional (PFI)	70%	ANR Máximo por año: \$ 150.000,-	Con contraparte de la Agencia del 30% en efectivo
	Contraprestación función distribución:			
	Por PDE	Fijo: 300,- que se abonará a la firma del convenio entre las empresas y el Programa. Con un máximo de 2 proyectos abonados por mes		
	Por PDA	Fijo: \$ 500,- que se abonará a la firma del convenio entre las empresas y el Programa. Con un máximo de 2 proyectos abonados por mes		
Por FONAPYME	Variable: 2% del monto total del crédito otorgado, hasta un máximo de \$ 3000. Se abonará al momento de monetizar el crédito.			

Topes por Empresa y por Grupo Asociativo

Por empresa	Para cada empresa componente de un grupo asociativo, el tope será de \$ 100.000. Para todo el Programa, suponiendo que una empresa participe en más de un PDA, no podrá recibir más de \$ 125.000 en total, deduciendo de este valor los subsidios que pudo haber recibido dicha empresa en el marco del PREX, PRE individual, o de programas similares en el orden nacional o provincial.
Por Proyecto Asociativo	Por Proyecto Asociativo, el tope será de \$ 100.000 multiplicado por el número de PyME que integran el grupo asociativo hasta un máximo total de \$ 500.000 para todo el grupo. Por ejemplo, para un grupo de 3 empresas, el ANR máximo será de \$ 300.000 y para uno de 20 empresas será de \$ 500.000. Estos topes son para los servicios de asistencia técnica y excluyen los servicios para el desarrollo del PDA (formulación, asesoramiento legal, gerenciamiento y ente administrador).

ANEXO VI

BUENAS PRÁCTICAS PARA LA IDENTIFICACION Y DESARROLLO DE CAPACIDADES LOCALES DE APOYO A LAS PYMES

Los siguientes bullets se proponen como un aporte para la identificación y desarrollo de capacidades locales de apoyo a las pymes con el objeto de conformar una red de instituciones que faciliten la llegada de los Programas de la SEPYME a las empresas en todo el territorio nacional.

1.01 Identificación: Es recomendable que la identificación de actores locales con potencial para formar parte de la red de apoyo a las pymes de la SEPYME, sea un proceso abierto y continuo, pero con reglas del juego claras y conocidas, a efectos de evitar especulaciones o frustraciones innecesarias.

1.02 Desarrollo de capacidades y actividades especiales (Preinversión): Se realizarán actividades para dotar de capacidades técnicas e institucionales a aquellas entidades que no las posean en cantidad y calidad conforme los estándares requeridos para la red, y que en función de decisiones de carácter estratégico, se requiera intervenir para desarrollar dichas capacidades en un determinado ámbito geográfico o sectorial.

1.03 Selección: Las entidades de la red deberían ser seleccionadas siguiendo un proceso objetivo y transparente que tenga en cuenta, entre otros, los siguientes factores o atributos: (i) Antecedentes, (ii) Trayectoria específica, (iii) Experiencia comprobable, (iv) Metas logradas en desarrollo empresarial, (v) Infraestructura disponible, (vi) Capacidad del personal, (vii) Plan de trabajo.

1.04 Grilla de evaluación: Uno de los aspectos claves del proceso de selección es la grilla de evaluación que permite otorgar puntajes a las entidades en base a los factores descritos. La grilla contiene los puntos centrales de la selección, con especial énfasis en la detección de oportunidades de trabajo de la SePYMe con las empresas y en la capacidad de administrar recursos públicos de acuerdo con los estándares fijados por la SEPYME.

1.05 Comité de Evaluación: Se tratará de conformar un Comité de Expertos Ad-Honorem que ayude en la selección de las entidades y confiera credibilidad ante la opinión pública. Para conformar dicho Comité se invitará a profesionales prestigiosos y

representantes de instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales, de reconocida trayectoria en los temas vinculados a las MIPyMEs.

1.06 Calificación del desempeño: Una vez desarrolladas las capacidades y puesta en marcha la red, se debería calificar el desempeño de las entidades al menos semestralmente. A tal efecto, se requiere elaborar un enfoque novedoso que permita medir si la entidad en cuestión califica para continuar siendo miembro de la red. Incluso se debe considerar la eventual baja de la Red

1.07 Construcción de la red y Sistema de Incentivos: Se trabajará en el estímulo de los lazos sociales y la construcción del territorio, ubicando liderazgos, actores comprometidos con el desarrollo, etc. Este esquema será apoyado por un sistema de incentivos único e integral para toda la red, que permita otorgar premios y castigos en forma equitativa al esfuerzo, el compromiso, el trabajo desempeñado, coherente entre los distintos instrumentos, y transparente para todos los actores.

1.08 No exclusividad: Los servicios que ofrecen los miembros de la red no gozarán de exclusividad geográfica ni sectorial, con el objeto de evitar tratos abusivos o discriminatorios hacia los empresarios MIPYPER. Alternativamente, toda empresa deberá tener el derecho de recurrir a la UEP central en caso de queja.

1.09 Seguimiento y auditoría: Serán aplicables a los miembros de la red los requisitos en materia de auditoría que sean aplicables a los Programas e instrumentos de la SEPYME. Adicionalmente, la UEP de la SEPYME desarrollará un enfoque para el seguimiento y monitoreo de las actividades y resultados producidos por la red.



ANEXO II

TABLA DE PUNTAJE PARA LA CALIFICACIÓN DE PROYECTOS

VARIABLES Y PONDERACION	PUNTAJE
SECTOR ECONOMICO - 25 puntos	
INDUSTRIAL / CADENAS PRODUCTIVAS PLAN 2020	25 puntos
INDUSTRIAL / OTRAS CADENAS PRODUCTIVAS	20 puntos
SERVICIOS INDUSTRIALES	20 puntos
SERVICIOS NO INDUSTRIALES	10 puntos
REGION - 20 puntos	
NORTE GRANDE	20 puntos
PATAGONIA + LA PAMPA	20 puntos
CENTRO Y CUYO	15 puntos
RESTO DEL PAIS	10 puntos
TAMAÑO - 25 puntos	
MICRO EMPRESAS	25 puntos
PEQUEÑAS EMPRESAS	20 puntos
EMPRESAS MEDIANAS	15 puntos
ACTIVIDAD - 30 puntos	
CALIFICACION A	30 puntos
CALIFICACION B	20 puntos
CALIFICACION C	15 puntos
CALIFICACIÓN D	5 puntos

ANEXO III

TABLA DE CLASIFICACION DE ACTIVIDADES

SERVICIO	ACTIVIDAD	CALIFICACION
Calidad	Implantación de Sistemas de Calidad	A
Calidad	Calidad de Producto	A
Calidad	Certificación	A
Calidad	Capacitación en Calidad	A
Calidad	Buenas Practicas de manufactura	A
Calidad	Mejora continua	A
Calidad	Gestión de Calidad	A
Calidad	Implantación de Sistemas de Calidad II	A
Estrategia	Localización y Diseño de Planta	A
Marketing	Publ y Prom (incluye dis y prod de Stands)	A
Producción	Testeo y Prototipos	A
Producción	Estudios Ambientales	A
Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	Sistemas de información y comunicaciones II	A
Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	Sistemas de información y comunicaciones	A
Estrategia	Gestión del Medioambiente	A
Marketing	Packaging y presentaciones	B
Producción	Incorporación de tecnología	B
Producción	Investigación y desarrollo	B
Producción	Reingeniería de procesos	B

	industriales	
Producción	Diseño Industrial	B
Producción	Seguridad	B
Producción	Producción	B
Producción	Procesos	B
Producción	Mantenimiento	B
Producción	Organización y Métodos	B
Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	Desarrollo de software	B
Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	Internet	B
Comercio Exterior	Estudios de mercado	B
Marketing	Investigación de Mercado	B
Administración, Finanzas y Presupuestos	Capacitación en Organización y Sistemas	C
Administración, Finanzas y Presupuestos	Evaluación de Proyectos	C
Administración, Finanzas y Presupuestos	Legales, fiscales y previsionales	C
Administración, Finanzas y Presupuestos	Gestión de compras	C
Administración, Finanzas y Presupuestos	Costos	C
Administración, Finanzas y Presupuestos	Logística	C
Administración, Finanzas y Presupuestos	Contabilidad	C
Administración, Finanzas y Presupuestos	Presupuesto	C
Administración, Finanzas y	Finanzas	C

Presupuestos

Administración, Finanzas y Presupuestos	Administración	C
Dirección de Empresas	Gestión de empresas - Avanzado	C
Dirección de Empresas	Gestión de empresas - Introducción	C
Comercio Exterior	Introducción al Comercio exterior	C
Marketing	Posicionamiento e Imagen Corporativa	C
Marketing	Marketing Directo	C
Marketing	Marketing	C
Ventas y Comercialización	Comercialización	C
Ventas y Comercialización	Ventas	C
Estrategia	Negociación	D
Estrategia	Planeamiento Estratégico y Operativo	D
Estrategia	Gestión del Cambio	D
Estrategia	Gestión de RRHH	D
Estrategia	Control de Gestión	D
Estrategia	Conducción y Liderazgo	D
Idiomas	Ruso	D
Idiomas	Japonés	D
Idiomas	Ucraniano	D
Idiomas	Portugués	D
Idiomas	Italiano	D
Idiomas	Francés	D
Idiomas	Inglés	D
Idiomas	Español	D

Idiomas	Coreano	D
Idiomas	Chino	D
Idiomas	Árabe	D
Idiomas	Cantonés	D
Idiomas	Alemán	D
Marketing	Capacitación en productos y servicios	D
Marketing	Capacitación en Mercado	D
Marketing	Comunicación	D
Marketing	Pricing	D
Marketing	Motivación	D
Marketing	Atención y Retención (incluido Call Centres)	D
Producción	Capacitación en Infraestructura productiva	D
Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	Bases de Datos	D
Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	Utilitarios oficina	D
Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	Tecnología	D
Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	Sistemas	D

ANEXO IV

MODELOS DE CERTIFICACION CONTABLE PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS

Señores

Razón Social/Nombre

Domicilio Legal

C.U.I.T.

En mi carácter de Contador Público independiente, a solicitud del interesado y para su presentación ante la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA, certifico la información detallada en el apartado siguiente:

1. INFORMACION OBJETO DE LA CERTIFICACION

Declaración efectuada por la Sociedad/empresa XXXXXX con respecto a la inscripción en ADMINISTRACION FEDERAL de INGRESOS PUBLICOS, entidad autárquica dependiente del MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS, la actividad principal de la empresa, las ventas de los últimos TRES (3) ejercicios, su composición del último año, las importaciones realizadas y las relaciones de vinculación y/o control con otras sociedades, y demás información incluida en hoja adjunta en los términos de la reglamentación SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA para su Programa de Acceso al Crédito y Competitividad para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PACC), firmada por mí al solo efecto de su identificación.

RODRIGUEZ DEMARIA VICTORIA
DNI: 30.848.998

A) TAREA PROFESIONAL REALIZADA

La emisión de una certificación consiste en constatar determinados hechos y circunstancias con registros contables y documentación de respaldo. Por lo expuesto, mi tarea profesional se limitó a cotejar los conceptos contenidos en la Declaración señalada en el punto 1 con los comprobantes respaldatorios correspondientes y que detallo a continuación, referenciados para cada uno de los puntos indicados en la planilla de datos que se adjunta:

- 1.
 - 2.
 - 3.
 - 4.
 - 5.
 - 6
- Etc.

B) MANIFESTACION

En función de la tarea realizada, certifico que los datos A) a H) de la Declaración Jurada adjunta surgen de la documentación detallada en el punto anterior.

En la Ciudad de....., a los del mes dede 201

Cdor.xxxxxxxxxxxx

Contador Público Nacional C.P.C.E.----. T° xxx F° xxx

ANEXO DECLARACION JURADA SOBRE "BASE DE DATOS DE LA EMPRESA"

Razón Social / Nombre:	
C.U.I.T. N°:	
Tipo de empresa (SA, SRL, Sociedad de Hecho, Unipersonal, etcétera):	
Domicilio legal:	
Calle / Ruta:	
N°/Km:	
Piso:	
Depto. / Oficina:	
Código Postal:	
Provincia:	
Partido:	
Localidad:	
Teléfonos:	
E – mail:	
Página Web:	
A) Patrimonio Neto (al MM/AA):	
Origen del capital:	
% Argentino:	
% Extranjero	
B) Fecha de inicio de actividades: (Entendiéndose por tal el registro de ingresos por ventas) (1)	
Código de actividad principal (según CLANAE):	



Código de actividad secundaria (según CLANAE):	
Actividad principal que desarrolla Descripción detallada:	
Detalle de Bienes/Servicios que ofrece:	
Ventas anuales de los últimos DOS(2) años (2)	
C): Monto Ventas anuales - año 20__ :	
Monto Ventas anuales - año 20__:	
Promedio de las Ventas de los DOS (2) últimos años (2):	
D) Tamaño de la empresa: Según Resolución N° 24/01 y modificatorias, de la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA.	
¿La empresa integra un grupo económico en carácter de controlante o controlada en los términos del Art. 33 de la Ley 19.550?	SI/NO
Ventas Consolidadas del grupo económico (2):	
Monto Ventas anuales - año 20__:	
Monto Ventas anuales - año 20__:	
Promedio de ventas del grupo económico:	
¿La empresa está vinculada con otras sociedades en los términos del Art. 33 de la Ley 19.550?	SI/NO



Entre las empresas vinculadas ¿Cuál es el mayor promedio de ventas (2) de los últimos DOS(2) años? Cuál es el monto promedio?	
E) Destino de Ventas: (% de venta según su mercado de destino)	
Argentina:	
Exportación:	
¿La Empresa es importadora de productos finales destinados a la reventa?	SI/NO
Si corresponde, ¿El % de importación de productos finales destinados a la reventa con respecto a las ventas totales supera el VEINTICINCO POR CIENTO (25 %)?	SI/NO
F) ¿La Empresa posee deuda impositiva exigible?	SI/NO
¿La Empresa posee deuda previsional exigible?	SI/NO
G) ¿La Empresa posee la capacidad operativa necesaria para realizar las actividades incluidas en el proyecto dentro de los plazos determinados?	SI/NO
H) ¿La Empresa tiene la capacidad económica financiera para afrontar las erogaciones que requiera la implementación del proyecto?	SI/NO
(1) Si la empresa es una sociedad regularmente constituida que es continuadora de	

otra sociedad regular o de hecho o de una empresa unipersonal, en tanto la actividad principal de ambas sea la misma y la sociedad antecesora haya sido dada de baja en los registros impositivos, puede consignarse la fecha de inicio de actividades de la antecesora.

(2) Se entenderá por ventas totales anuales, el valor de las ventas que surja del balance o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el Impuesto al Valor Agregado, el impuesto interno que pudiera corresponder y deducidas las exportaciones hasta un máximo del TREINTA Y CINCO POR CIENTO (35%) de dichas ventas en caso de corresponder

Lugar y Fecha:

Contador Independiente:

Representante de la empresa:

Firma:

Firma:

Aclaración:

Aclaración:

C.P.C.E.-----, T° F°

Firmado a los efectos de su identificación con la Certificación adjunta de fecha
dd/mm/aaaa

ANEXO V

MODELO DE PRIMER TESTIMONIO DE ESCRITURA PUBLICA PARA EMPRESA/S SOLICITANTE/S Y UNIDAD/ES CAPACITADORA/S o CONSULTORAS (PERSONA/S JURIDICA/S).

FOLIO N°____.- PRIMERA COPIA.- ESCRITURA NUMERO

En la Ciudad de _____, a _____ días del mes de _____ del año dos mil once, ante mí, Escribano Público Autorizante, comparece _____, de nacionalidad _____ (argentina), nacido el ___de ___de ____, _____(estado civil), titular del Documento Nacional de Identidad número _____, Clave Unica de Identificación Tributaria (CUIT) N°_____, domiciliado legalmente en la calle _____ de _____, persona capaz, de mi conocimiento, doy fe, así como de que interviene en su carácter de _____(Representante legal de acuerdo al tipo social que corresponda y/o apoderado con facultades suficientes) de la sociedad que gira bajo la denominación de “_____”, CUIT N° _____, con domicilio en _____ y sede social en la calle _____, objeto _____ (designación del objeto principal únicamente), lo que se justificará mas adelante, y MANIFIESTA que requiere mi intervención a los fines de poder cumplimentar lo establecido por la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL, solicitándome que: justifique la existencia de la persona jurídica y de su vigencia actual, denominación o razón social, fecha de constitución, datos de su inscripción y modificaciones en el registro público correspondiente, domicilio y sede social, objeto social, acreditar la justificación de la personería de su/s representante/s legal/es con mandato vigente y la fecha en que vence su mandato.

YO EL ESCRIBANO AUTORIZANTE EN CUMPLIMIENTO DE LO REQUERIDO HAGO CONSTAR: Que la compareciente acredita lo que me solicita que justifique, con la siguiente documentación: a) La constitución de la sociedad y su existencia legal con la escritura de constitución de la sociedad de fecha _____, que pasó ante _____, al folio ____ del Registro Notarial ____ a cargo de _____, la que en su primera copia se inscribió el _____ bajo el número ____ del Libro ____ de _____ (y reformas si las hubiera). b) Que según surge de la documentación citada en el punto anterior la sociedad tiene una vigencia de ____ años contados a partir del __/__/____ (fecha que comienza a correr el plazo), por lo cual la misma se encuentra vigente.- c) Que su Objeto social es:_____ y su domicilio legal es _____d) El carácter de representante legal de la misma con _____(indicar las actas de asamblea de elección de autoridades y de directorio de distribución de cargo si fuera una Sociedad Anónima o actas o instrumento correspondiente si fuera otro tipo societario), que se encuentran inscriptas en _____. De dicha documentación surge que los representantes estatutarios de la sociedad son _____ (completar lo que corresponda según el tipo de sociedad), que ejercen su mandato por el término de ____ contados a partir del día __/__/____, y hasta el día __/__/____, por lo cual se encuentra vigente.

La documentación relacionada en su primera copia y original la tengo a la vista.

LEIDA Y RATIFICADA firma la requirente de conformidad por ante mí, doy fe.

_____ - Hay un sello.- Ante mí: _____ - PARA _____ expido esta Primera Copia en un Sellado de Actuación Notarial número que sello y firmo en el lugar y fecha de su otorgamiento.

(En caso de tratarse de una Escritura otorgada fuera de la jurisdicción de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, deberá contener la legalización del Colegio de Escribanos correspondiente).



ANEXO VI

MODELO DE CERTIFICACION CONTABLE PARA LA SOLICITUD DE DESEMBOLSO DE APORTES NO REEMBOLSABLES / DETALLE DE IMPUTACION DE FACTURAS DEL PSAT/ADQUISICIONES

Actividad N°:

Nombre de la Actividad:

Monto Total de la Actividad(en \$ neto de IVA):

ANR de la Actividad:

DATOS DE FACTURA N° 1

Nombre del PSAT / Proveedor:		N° de UCAP :(si corresponde)	
------------------------------	--	------------------------------	--

Factura (Tipo y N°):		Fecha:	
----------------------	--	--------	--

Forma de Pago

Cheque N°	Fecha de débito	Banco	Monto
Transferencia N°	Fecha de débito	Banco emisor	Monto

DESCRIPCION

N° DE TAREA	Denominación de la Tarea	Neto de IVA	ANR Solicitado
TOTAL			

Retenciones		
Concepto	Período DDJJ	Monto
Ganancias		
Ingresos Brutos		
IVA		
SUSS		

Cuenta Bancaria para reembolsos		
Denominación	Cuenta N°	CBU

ANEXO VII

MODELO DE CERTIFICACIÓN CONTABLE PARA LA SOLICITUD DE DESEMBOLSO DE APORTES NO REEMBOLSABLES / RENDICION DE CUENTAS

Señores

[Apellido y Nombre o Razón Social de la empresa Solicitante/Beneficiaria]

[C.U.I.T.]

[Domicilio real]

[Localidad]

CERTIFICACIÓN CONTABLE – RENDICIÓN DE CUENTAS

En mi carácter de Contador Público independiente, a su pedido y para su presentación ante el Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas – Préstamo BID 1884-OC-AR, certifico la información detallada en el apartado siguiente:

1. INFORMACIÓN OBJETO DE LA CERTIFICACIÓN

Solicitud de Desembolso N° XXX correspondiente al Proyecto de Desarrollo Empresarial N° XX del Subcomponente 1.1 Apoyo Directo a Empresas - del Programa de Acceso al Crédito y Competitividad para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas – Préstamo BID 1884-OC-AR, integrada por la documentación que a continuación se detalla:

1.- Detalle de Imputación de Facturas del/los Prestador/es de Servicio/s de Asistencia Técnica y/o Adquisiciones y Gastos, que integra la presente certificación, y consta de XXX cantidad de hojas.

2.- Copias de las remitos, facturas, recibos y todo comprobante de gasto, que respalde el monto de reembolso solicitado, de acuerdo a la normativa vigente.

3.- Original de la certificación de origen emitido por el proveedor (si correspondiere).

2. TAREA PROFESIONAL REALIZADA

La emisión de una certificación consiste únicamente en constatar determinados hechos y circunstancias con registros contables y/o documentación de respaldo. Por lo expuesto, mi tarea profesional se limitó a cotejar los comprobantes de respaldo de la Solicitud de Desembolso citada en el párrafo anterior (ítem 1) con los registros contables, según se detalla a continuación:

Tipo de Comprobante (factura/recibo, etcétera)	Fecha	Consultor/Proveedor	Actividad	Importe Neto de IVA	ANR Solicitado

3. CERTIFICACIÓN PROFESIONAL

Sobre la base de las tareas descritas, certifico:

1) Que las facturas, remitos, recibos y todos los comprobantes citados en el cuadro precedente y detallados en el Anexo I del presente Documento Ejecutivo, corresponden a servicios/bienes efectivamente recibidos en el marco del PDE aprobado N° XXXXXX.

2) Que el pago de los servicios y/o bienes correspondientes se efectuó por depósito/cheque/transferencia bancaria, de acuerdo a lo estipulado por las normas.

3) Que no se han efectuado pagos parciales y/o totales en efectivo.

4) Que las retenciones de impuestos nacionales y locales se han realizado y depositado en los organismos recaudadores respectivos de acuerdo a lo estipulado por las normas pertinentes.

5) Que los bienes adquiridos provienen de países elegibles para el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID).

6) Que la documentación respaldatoria de las operaciones (remitos, facturas, recibos y todo comprobante respaldatorio de gastos) son válidos en los términos de la normativa aplicable vigente.

7) Que los comprobantes detallados en el cuadro precedente se encuentran registrados en los libros contables de la empresa, los cuales son llevados en legal forma.

8) Que la titularidad de la cuenta bancaria N° xxxxxxxxxxxxxxxx del BANCO XXXXXXXXX, a la cual se transferirá el reembolso de la Solicitud de Desembolso N° xxx, corresponde a la Empresa XXXXXXXXXXXXX.

Lugar y Fecha

Dr. xxxxxxxxxxxxxxxx

Contador Público (Universidad)

C.P.C.E.C.A.B.A. T° ... F° ...



ANEXO VIII

CARATULA DE PRESENTACION PARA PRODUCTOS VERIFICABLES

Nombre o Razón Social de la Empresa	
Nº de PDE:	
Nº de Solicitud ² de ANR:	
Nombre de la Actividad Solicitada:	
Tarea/s:	
Nombre del PSAT ³ :	
Nº de DIRCON del PSAT:	
Ventanilla PYME	

Firma y aclaración del
Representante Legal de la
Empresa

Firma y aclaración del
Consultor del Servicio

LISTA DE PRODUCTOS VERIFICABLES

NOMBRE O RAZON SOCIAL				
ANR DE LA ACTIVIDAD SOLICITADA –sin IVA	Nº de PDE		Nº Solicitud	
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD SOLICITADA				
VENTANILLA PYME				

Tarea	DENOMINACION Y CONTENIDO DE LOS PRODUCTOS VERIFICADOS	Páginas	Nombre del PSAT ⁵	Nº de DIRCON
1				
2				

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

RODRIGUEZ DEMARIA VICTORIA
DNI: 30.848.998



ANEXO IX

Ingresando a DNA2.

Para ingresar a las aplicaciones desarrolladas en la página web Ud. deberá ingresar en <http://www.sepyme.gob.ar/> y acceder por el link que corresponda o simplemente hacerlo directamente ingresando en:

<http://www.accionpyme.mecon.gov.ar/dna2>

Al ingresar se desplegará en su navegador la ventana que se detalla a continuación:

Ingrese su nombre de usuario y contraseña para ingresar al sistema

Usuario

Contraseña

[Registrarse como nuevo usuario](#)
[Olvidó su usuario o contraseña?](#)



En la misma Ud. podrá:

A- Registrarse como nuevo usuario

B- Cambiar su contraseña (por olvido o necesidad de cambio).

C- Si tiene un usuario ya registrado. Ingresar al panel de aplicaciones (luego de ingresar su usuario y contraseña).

A- Registrarse como nuevo usuario

Haciendo Clic en el link Registrase como nuevo usuario accederá a la siguiente ventana:

Registrar Usuario para el siguiente programa

- Crédito Fiscal para Capacitación
- PACC
- Programa Expertos PyME
- Programa Desarrollo Emprendedor - Capital Semilla
- Programa Nacional de Capacitación
- Crédito Fiscal Instituciones

Ud. deberá seleccionar haciendo click sobre el programa para el cual se va a registrar. (en nuestro caso PACC) con lo que accederá a la carga de los datos del usuario con los datos que se muestran a continuación:



Registro Pacc

(*) Campos Obligatorios

Nombre de Usuario (*)

Contraseña (*)

Confirmar Contraseña (*)

Nombre (*)

Apellido (*)

DNI (*)

Email (*)

TE (*)

Enviar

IMPORTANTE

Tanto en el Nombre de usuario como en la Contraseña tenga en cuenta que NO es lo mismo letras mayúscula que minúscula. Además se recomienda no usar en los mismos caracteres especiales (solo usar números y letras) a fin de evitar errores de codificación de los mismos.

El e-mail que Ud. ingrese será de ahora en más el utilizado para cualquier tipo de comunicación con el usuario (incluida la activación del mismo) con lo que es de suma importancia no cometer errores en el ingreso de mismo.

Una vez que estén los datos completos y haga clic sobre el botón Enviar se desplegará la siguiente ventana: (si esto no ocurre es porque no completó correctamente los datos)



ANEXO X

Material de Consulta.

**F-PDE - FORMULARIO PARA LA PRESENTACION DE PROYECTO
DE DESARROLLO EMPRESARIAL --PDE--**

PACC
Apoyo Directo a Empresas

**MINISTERIO DE PRODUCCION
SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Y DESARROLLO REGIONAL**

**PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD
PARA MiPyME
SUBCOMPONENTE 1.1 APOYO DIRECTO A EMPRESAS**

Nombre o Razón Social de la Empresa	BLOCK.AR
Nombre del Proyecto	Sistema de Gestión Integral
Ventanilla PYME	CAMARA DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS DE SALTA
PDE N° ¹	
Fecha de Recepción en la Ventanilla PYME ²	
Fecha de Recepción en la UEP ³	

¹ A consignar por la Unidad Ejecutora del Programa (UEP).

² A consignar por la Ventanilla PYME

³ A consignar por la Unidad Ejecutora del Programa (UEP).



ANEXO XI

Material de Consulta.

F- PDE - A INFORMACION DE LA EMPRESA

PACC

Apoyo Directo a Empresas

2 DATOS TECNICOS Y ESTADISTICOS.

2.1. Recursos Humanos y Capacitación

RECURSOS HUMANOS Y CAPACITACION					
Areas	Modalidad de Contratación			% de Mujeres por Area	Capacitación
	Plazo Indeterminado	Plazo Fijo	Plazo Por Temporada		
Gerencial o Directiva	3	0	0	0,00	SI
Producción	95	0	0	3,16	SI
Ventas	9	0	0	33,33	SI
Administración	3	0	0	33,33	SI
Otras	0	0	0	0,00	
Subtotal	110	0	0	6,36	
Total	110				

2.2 Sistemas de Información y de Gestión

Departamentos Cubiertos por Sistemas Informáticos	
Administración de Compras & Proveedores	Si
Administración de Ventas & Clientes	Si
Contabilidad	Si
Costos	Si
Recursos Humanos	Si
Stock & Distribución	Si
Planeamiento de la Producción	Si
Proyectos y Diseños	Si
Organización y Gestión	
Organigrama Actualizado	No
Manual de Objetivos y Funciones por Area	No
Diagrama de Flujos de Procesos	No
Política Ambiental	Si
Manual de Procedimientos	No
Sistema Formal de Comunicaciones Internas	Si
Manual de Calidad	Si
Programa de Seguridad de Trabajo	Si
Otros:	



ANEXO XII

Material de Consulta.

F- PDE - A INFORMACION DE LA EMPRESA

PACC

Apoyo Directo a Empresas

2.3. Certificación de Normas, Sistemas de Gestión de Calidad y/o Producto.

Tipo de Norma	Vencimiento
Normas IRAM 11161-3 año 1998 Apartados certificados 3.2,3.3,3.4 Sistema numero 5 de ISO Licencia del INTI numero 67-4414	3/12/2010

2.4 Facturación y Resultados Anuales por Ejercicio Económico.

VALORES ANUALES PARA LOS DOS ULTIMOS EJERCICIOS VENCIDOS			
Orden	Ejercicio Económico Vencido	Facturación en Pesos Neta de IVA	Resultado del Ejercicio en Pesos
Ultimo	31/12/2011	27.518.235,00	1.676.270,00
Penúltimo	31/12/2010	28.090.868,88	1.925.199,95
Antepenúltimo *	31/12/2009	23.722.721,90	2.022.415,63

2.5 Importaciones

Importaciones Anuales en Pesos					
Ejercicio	Insumos	Componentes	Productos Reventa	Otros	Total
Ultimo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Penúltimo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Antepenúltimo *	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



ANEXO XIII

Material de Consulta.

F- PDE - A INFORMACION DE LA EMPRESA

PACC

Apoyo Directo a Empresas

2.6 Inversiones

Inversiones Anuales en Pesos					
Ejercicio	Consultoría Externa	Bienes de Capital	Investigación Tecnológica	Otros	Total
Ultimo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Penúltimo	6.890,00	515.066,44	23.489,14	324.946,40	870.391,98
Antepenúltimo *	48.750,00	2040609,35	2.561,85	709.869,97	2,801,791.17

2.7 Exportaciones

Valor y Destino de las Exportaciones			
Destino	Monto en Pesos del Ejercicio		
	Ultimo Ejercicio	Penúltimo	Antepenúltimo *
MERCOSUR	0,00	0,00	0,00
Resto de América Latina	0,00	0,00	0,00
América del Norte	0,00	0,00	0,00
Europa	0,00	0,00	0,00
Asia y Oceanía	0,00	0,00	0,00
Africa	0,00	0,00	0,00
Total	0,00	0,00	0,00
Tipo de cambio promedio: **	0,0000	0,0000	0,0000

2.8 Productos y Servicios que Produce la Empresa.

La empresa realiza bloques premoldeados de hormigón y vigueta pretensada de hormigado como viguetas, los productos son desarrollados con una alta calidad.

ANEXO XIV

Material de Consulta.

F- PDE - A INFORMACION DE LA EMPRESA

PACC

Apoyo Directo a Empresas

2.9 Mercados en los que Opera la Empresa.

La empresa comercializa producto por mayor, teniendo una zona de afluencia de Salta, Jujuy, provincias del Norte y Cuyo, Cordoba y Santa Fe

2.10 Aspectos Generales de Mercado

A- Alcance Geográfico del Mercado:

Actualmente la empresa comercia a nivel Nacional, aunque el objetivo a mediano plazo es poder expandirse a los países limítrofes

B- Principales Clientes:

Los principales clientes de la empresa son:

Maipu Materiales, El Porvenir, El Constructor y disitntas cooperativas de viviendas del País



ANEXO XV

Material de Consulta.

F- PDE - A INFORMACION DE LA EMPRESA

PACC

Apoyo Directo a Empresas

2.9 Declaración Jurada

El que suscribe _____ LE/LC/DNI/CI

Nro.: _____ con domicilio en _____

_____ de nacionalidad _____, mayor de edad, de estado civil

_____ de profesión _____ en su carácter de Representante

Legal de la razón social _____

con domicilio social en _____

(CUIT N° _____) según consta en la documentación en copia certificada adjuntada a la presente, se

dirige al Coordinador General del Programa de Acceso al Crédito y Competitividad para MIPyME (PACC);

y manifiesta con carácter de DECLARACION JURADA que:

- 1.- La información consignada en el presente Formulario F-PDE es veraz y exacta.
- 2.- La empresa presentante del proyecto :
 - 2.1.- Reviste la calidad de PyME de conformidad con lo establecido en la Ley 25.300 y sus normas complementarias.
 - 2.2.- Se encuentra radicada en la Argentina , que tiene dos años de actividad económica verificable en documentación respaldatoria.
 - 2.3.- Cuenta con una situación fiscal regularizada.
 - 2.4.- Posee una adecuada organización en los aspectos técnicos, legales, administrativos y de control financiero que garanticen una eficiente utilización de los recursos que le podría llegar a otorgar por el PACC en relación al proyecto propuesto; y que tienen la capacidad operativa necesaria para realizar el proyecto dentro del plazo determinado
 - 2.5.- No pertenece a los sectores de intermediación, financieros, de seguros, de servicios profesionales jurídicos y/o contables; y no poseen una participación accionaria extranjera superior al 40% y que en caso de ser importadora, que la facturación de bienes importados no supera el 25% de la facturación total
- 3.- El proyecto presentado se corresponde con los objetivos del Programa PACC.
- 4.- Los consultores a contratar no se hallan vinculados laboral o patrimonialmente con la empresa solicitante (ni con sus controlantes o controladas) ni ocupan cargos en la misma.
- 5.- Adhiere sin reservas al Reglamento Operativo del Programa (ROP) y a sus normas complementarias.

Firma del Representante
Legal de la PyME

Aclaración



ANEXO XVI

F - PDE - B DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

PACC

Apoyo Directo a Empresas

1. DENOMINACIÓN DEL PROYECTO.

Sistema de Gestión Integral

2. OBJETIVOS DE MEDIANO PLAZO DE LA EMPRESA.

Incrementar la eficiencia en los procesos para aumentar la rentabilidad a través de la disminución de los costos, principalmente los costos ocultos.

Instalación de una segunda planta y centro comercial para aumentar la capacidad productiva, disminuir los costos de transporte, generar nuevos puestos de trabajo y lograr expandirse a nuevos mercados, nacionales como así también a países limítrofes.

Generar innovaciones incrementales en los productos que permitan distinguir a BLOCK.AR de las otras empresas del Mercado.

3. DIAGNOSTICO.

BLOCK.AR es una empresa PYME en crecimiento, integrada en su totalidad por capital nacional, su actividad principal es la fabricación de pre moldeado, los cuales son utilizados en la industria de la construcción.

La empresa desarrolla la actividad en una industria altamente competitiva, la cual exige altos estándares de calidad. Motivó a la empresa iniciar un proceso de implementación de un sistema de gestión integrando normas de calidad y medio ambiente. Representa un de sus principales objetivos para los años 2012 y 2013.

La empresa tiene como fortaleza principal una alta calidad en el proceso productivo habiendo obtenido la certificación de sus productos del Instituto nacional de tecnología industrial. Hay que destacar que a pesar de esta virtud la empresa no cuenta con un sistema integrado que garantice la satisfacción total de cliente tanto interno como externo.

Esto se evidencia por una falta de estructuración, organización y eficiencia de los procesos de comercialización y administración.

Se considera fundamental el desarrollo de un sistema de gestión integrado que permita incrementar la competitividad de la empresa para crear un ambiente adecuado que le permita un crecimiento sostenido y sustentable.

BLOCK.AR se encuentra en las afueras de la ciudad de Salta, zona que sufre de importantes sequías durante el año. Como se mencionó anteriormente, la empresa utiliza este recurso natural como insumo en el proceso productivo, razón por la cual es fundamental el reciclado del agua y el uso eficiente de la misma a través de la formalización de los procesos de tratado tanto de los recursos naturales como de los residuos.

En la actualidad la empresa cuenta con serios problemas en sus procesos, teniendo importantes falencias de control interno, cuellos de botellas que provocan desabastecimiento por falta de compras eficientes y oportunas, falta de estandarización de los procesos de cobrabilidad de créditos, no teniendo identificación de riesgos ni metodología de tratamiento de problemas que permita resolver de raíz las causas de los mismos (ejemplo: clientes con riesgos).

También existe falta de control en los procesos de administración que garanticen el uso eficiente de los recursos financieros y la oportunidad en la toma de decisión.

Detectamos la necesidad de una real ingeniería de los procesos que conllevarían a cambios organizativos debido a un crecimiento no acorde (ni en cantidad ni en la calidad) entre el tamaño del negocio que se ha generado y la estructura de los procesos y de las personas para llevarlo a cabo.

Por último entendemos que un desarrollo de esta naturaleza implica no solamente el despliegue de las herramientas de gestión que permita trabajar distinto y acorde con el fin de cada una de estas normas, sino también lograr en el mismo tiempo una cultura de trabajo (concientización) que refleje en cada una de las personas esta nueva forma de trabajar y la conciencia concreta de la calidad y del medio ambiente. Implica una nueva forma de pensamiento, de toma de decisión y de resolución de problemas.

4. OBJETIVOS DEL PDE.

Instaurar una nueva cultura de trabajo acorde con los fines de las normas 9001 y 14001. Aprovechar estas herramientas para lograr mejorar de fondo a corto, mediano y largo plazo el funcionamiento de la empresa: implica un cambio en la forma de gestionar así como en las herramientas de gestión a ser usadas pudiendo manejar en paralelo el crecimiento y las necesidades cambiantes de la empresa.

En concreto, implica:

- Identificación de los procesos de la empresa y de los cambios a realizarse en cada uno de ellos para poder llevar adelante el desarrollo con los fines propuestos.

6 - 1



- Identificar los riesgos y peligros y proponer soluciones de gestión que permitan un real cuidado del medio ambiente.
- Implementar herramientas de tratamiento de causas para asegurar soluciones de raíz.
- Desplegar las herramientas de gestión necesarias para lograr un sistema de gestión integrado que tenga permanencia en el tiempo.
- Estandarizar, eficientizar y dar confiabilidad a los procesos, para lograr mejorar la eficiencia interna, reduciendo así los costos.
- Implementar procesos de reciclado de residuos mejorando así la gestión ambiental.
- Generar las condiciones internas (a partir de la implementación de este tipo de sistema de gestión) para apalancar el crecimiento de la empresa.

5. JUSTIFICACION DE LAS ACTIVIDADES DEL PDE.

ACTIVIDAD N°: 1

Implantación de sistemas de calidad I

En esta primera actividad se desarrollaran los procesos administrativos, comerciales y de algunos procesos productivos. Para ello, se rediseñara la estructura redefiniendo los puestos de trabajo que permitan aumentar el control y la eficiencia en el uso de los recursos, preparando a la organización para un crecimiento ordenado y homogéneo. Se implementaran sistemas de controles internos que garanticen la calidad de los productos y procesos, para incrementar la rentabilidad.

Se implementara un sistema de gestión integrado que permita eficientizar los procesos minimizando los costos, generando un orden en el desarrollo de las tareas.

En la primera parte se trabajara con los procesos principales de la empresa, como ser Abastecimientos, Suministro al cliente, Gestión de la dirección.

Se realizara el relevamiento de los desperdicios que genera la empresa y se plantearan alternativas para el tratamiento de los mismos para, en una etapa posterior, poder definir el procedimiento correcto de tratamiento de los desperdicios.

ACTIVIDAD N°: 2

Capacitación en Calidad

1.PRESENTACIÓN INICIAL, INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN PARA EL DESARROLLO Y ANÁLISIS DE FORTALEZAS OPORTUNIDADES DEBILIDADES Y AMENAZAS. Dirigida a la totalidad de la empresa con una duración estimada de cuatro (4) horas.

2.INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN FRENTE A LOS REQUISITOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9.001:2008. Dirigida a todo el personal, con una duración de cuatro (4) horas prevista para cada emplazamiento de la empresa.

3.INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN FRENTE A LOS REQUISITOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001: 2004. Dirigida a todo el personal, con una duración de cuatro (4) horas prevista para cada emplazamiento de la empresa.

4.FORMACIÓN EN AUDITORÍAS DE GESTIÓN INTEGRADA. Esta capacitación está demandada por la Norma y dirigida a quienes sean designados como Auditores Internos de la empresa y a los Responsable de la Gestión de Calidad, con una duración de dieciséis (16) horas.

5.FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRADA. Esta capacitación está dirigida en principio a todo el personal con antelación a la Preauditoría del Certificador, con una duración estimada de ocho (8) horas. Las capacitaciones estaran a cargo de la Consultora Senior

ACTIVIDAD N°: 3

Implantación de sistemas de calidad II

Esta actividad culminara el proceso de desarrollo del sistema de gestión integrado, se acompañara a la organización para garantizar la certificación apoyándolo en el proceso de auditoria y en el desarrollo de la redacción de los manuales.

Se diseñaran las herramientas específicas de gestión, como ser tablero de mando, herramientas de satisfacción de

5 2



clientes, evaluaciones de desempeño. Además se diseñaran las herramientas específicas de gestión de medio ambiente, que permita y garantice el tratamiento de los residuos.

ACTIVIDAD N°: 4

Certificación

Certificación

Auditorias de 1era y 2da fase para la certificación de las normas ISO 9001-2008 y 14001-2004.

5.1. El presente proyecto solicita ANR del 80% para la/s siguiente/s actividad/es:

Implantación de sistemas de calidad I

Capacitación en Calidad

Implantación de sistemas de calidad II

Certificación

6. RELACION ENTRE EL OBJETIVO, EL DIAGNOSTICO Y LAS ACTIVIDADES DEL PDE.

BLOCK.AR es una PYME Salteña en crecimiento, nació como una empresa familiar, la cual fue expandiéndose, tanto en cantidad de empleados como en los mercados que comercializa, esto provocó que la estructura deba ser modificada, generando nuevos puestos tanto administrativos, comerciales y productivos.

El incremento de la producción genera, en la actualidad, la necesidad de formalizar los procesos y los procedimientos para que la estructura acompañe a la expansión de la empresa.

La empresa se desarrolla en un mercado altamente competitivo e informal, razón que dificulta la competencia solamente a través del factor precio. Implica que una herramienta fundamental de la empresa para crecer y originar nuevos mercados sea la calidad.

El producto fabricado por la empresa requiere el insumo de una considerable cantidad de agua, un recurso natural escaso en la zona: esto lleva a la necesidad de generar un proceso que permita el reciclado de la misma para su mejor aprovechamiento, disminuyendo sus efectos nocivos en el medio ambiente.

En este contexto, la Dirección de BLOCK.AR decide invertir en este desarrollo, emprendiendo un camino que le permita aumentar y garantizar a sus clientes la calidad del producto, disminuyendo considerablemente los impactos nocivos al medio ambiente del proceso productivo.

También es objetivo indirecto de este proyecto aumentar la rentabilidad disminuyendo los costos de la no calidad.

Se espera también a mediano plazo no solamente crecer de una manera orgánica y con calidad sino también expandiéndose a nuevos mercados que permitan el crecimiento de la estructura organizativa aumentando los puestos de trabajo tanto especializados como no especializados.

Generar en el personal de planta una conciencia de protección del medio ambiente a través de la capacitación e implementación de procesos orientados a esos fines como parte de un sistema de gestión que perdure en el tiempo.



ANEXO XVII

Material de Consulta.

F - PDE - B DESCRIPCION DEL PROYECTO

PACC

Apoyo Directo a Empresas

7. IMPACTO ESPERADO

7.1 Recursos Humanos

Recursos Humanos	Incorporación de Empleados por Area Proyectado para el Año Base+1			Incorporación de Empleados por Area Proyectado para el Año Base+2		
	Modalidad de Contratación		% de Mujeres Por Area	Modalidad de Contratación		% de Mujeres Por Area
	Plazo Indeterminado	Plazo Fijo		Plazo Indeterminado	Plazo Fijo	
Gerencial o Directiva	2	0	0,00	3	0	0,00
Producción	40	0	0,00	45	0	0,00
Ventas	3	0	0,00	5	0	12,50
Administración	5	0	20,00	7	0	25,00
Otras	0	0	0,00	0	0	0,00
Totales:	50	0	2,00	60	0	3,64

7.2 Ventas, Exportaciones e Importaciones.

Concepto	Incremento Anual en Pesos Proyectado para el	
	Año Base + 1	Año Base + 2
Ventas Totales Globales	33.709.042,66	41.529.575,48
Ventas con Destino al Mercado Interno	33.709.042,66	41.125.032,04
Ventas con Destino al Mercado Externo -Exportaciones	0,00	404.543,44
al MERCOSUR	0,00	404.543,44
al Resto de América Latina	0,00	0,00
a América del Norte	0,00	0,00
a Europa	0,00	0,00
a Asia y Oceanía	0,00	0,00
a África	0,00	0,00
Importaciones Totales	0,00	0,00



ANEXO XVIII

Material de Consulta.

F - PDE - B DESCRIPCION DEL PROYECTO

PACC

Apoyo Directo a Empresas

7.3 Impacto Cualitativo.

¿Cómo impacta el proyecto en la economía local y/o regional? ¿Por Qué?

El 95% del personal de la empresa, son habitantes de la zona, Salta ciudad Capital, con lo cual la expansión provoca una disminución del desempleo, principalmente de mano de obra no calificada, provocando un impacto positivo con su medio local.

Salta es una ciudad en donde la construcción es una industria fundamental en la economía. Los principales proveedores están establecidos cerca de la planta productiva, provocando un doble impacto en el empleo local, se potencia la capacidad productiva de la empresa como la de sus proveedores que están inmersos en el mismo medio.

La eficiencia en el proceso provocara mejorar la calidad, insertando esta nueva alternativa de insumo de la construcción que permitirá la fabricación de viviendas a un menor costo, mejorando la calidad con respecto a su sustituto inmediato.

¿Cómo impacta el proyecto en el medio ambiente? ¿Por Qué?

Un insumo importante de la producción es el agua, este recurso, es escaso en la región sufriendo importantes sequias a lo largo del año, razón por la cual el tratamiento y reciclado de la misma permitirá considerablemente disminuir los efectos nocivos al medio ambiente y al medio local.

Los insumo de mantenimiento tienen un importante porcentaje de contaminación al momento de su desperdicio, el eficiente uso de estos productos y un correcto tratamiento de estos residuos provocara la disminución incremental de esta clase de desperdicio.

La empresa tiene como prioridad la protección de la higiene y seguridad de sus empleados, contando en la actualidad con un responsable específico para dicha área, la formalización de los procesos y la certificación de la norma de medio ambiente y seguridad permitirá aumentar considerablemente la seguridad de los operarios

¿Qué otro impacto podría generar el proyecto? ¿Por Qué?

La empresa es socialmente responsable, apoyando a distintas organizaciones de la región tanto gubernamental como no gubernamental, con el incremento en la rentabilidad, se pretende formalizar la ayuda a la escuela técnica cercana a la zona de residencia de la empresa, incrementando la capacitación de los estudiantes que una vez egresados son empleados potenciales de la empresa.

Permitir que los estudiantes tengan un adecuado espacio de estudio y cuenten con las herramientas necesarias para su correcto aprendizaje y desarrollo personal



ANEXO XIX

F - PDE - C PLAN DE ACTIVIDADES

PACC

Apoyo Directo a Empresas

1. SERVICIOS Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR.

Servicios de Asistencia Técnica	Actividades	Seleccionar
Formulación del Proyecto	Formulación de Proyecto	
Desarrollo de la Organización y Sistemas	Asesoramiento Legal	
	Estudios económicos y financieros	
	Planes estratégicos	
	Reingeniería de procesos administrativos	
	Seguridad y sanidad laboral	
	Sistemas de Información y comunicaciones	
	Capacitación en organización y sistemas	
Desarrollo de Recursos Humanos	Incorporación, evaluación y promoción de personal	
Desarrollo de Mercado	Comercio electrónico	
	Estrategias de compras y proveedores	
	Envases y presentaciones	
	Logística y Distribución	
	Diversificación de producto	
	Estudios de Mercado	
	Imagen corporativa	
	Estrategia Comercial	
	PUBLICIDAD y promoción	
	Servicio de post-venta	
	Capacitación en Mercado	
	Desarrollo de página web	
	Desarrollo de Stands	
Desarrollo de la Infraestructura Productiva	Localización y diseño de planta	
	Estudios ambientales	
	Incorporación de tecnología	
	Logística	
	Planificación y control de la producción	
	Reingeniería de procesos industriales	
	Capacitación en infraestructura productiva	
Desarrollo de Productos y Servicios	Investigación y Desarrollo	
	Testeo y Prototipos	
	Lanzamiento	
	Calidad de producto	
	Capacitación en productos y servicios	
Desarrollo del Nivel de Calidad en Productos y Servicios	Implantación de sistemas de calidad	Si
	Capacitación en Calidad	Si
	Certificación	Si



ANEXO XX

Material de Consulta.

F - PDE - C PLAN DE ACTIVIDADES

PACC

Apoyo Directo a Empresas

2. PRESUPUESTO GENERAL DE INVERSIONES.

CONCEPTO	Inversión Total en Pesos (Sin IVA)	Aporte PyME en Pesos (Sin IVA)	ANR en Pesos	ANR/Inv. Total (%)
	A	B	C	C/A
Formulación del Proyecto PDE		0,00	0,00	0,00
Desarrollo de la Organización y Sistemas	0,00	0,00	0,00	0,00
Desarrollo de los Recursos Humanos	0,00	0,00	0,00	0,00
Desarrollo de Mercado	0,00	0,00	0,00	0,00
Desarrollo de la Infraestructura Productiva	0,00	0,00	0,00	0,00
Desarrollo de Productos y Servicios	0,00	0,00	0,00	0,00
Desarrollo del Nivel de Calidad en Procesos y Servicios	85.415,00	25.754,50	59.660,50	69,85
Subtotal Servicios de Asistencia Técnica (excluida Formulación)	85.415,00	25.754,50	59.660,50	69,85
Adquisiciones	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos -Viajeros nominados-	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal Adquisiciones y Gastos	0,00	0,00	0,00	0,00
Total PDE	85.415,00	25.754,50	59.660,50	69,85

Importante.

En los servicios de Asistencia Técnica deben incluirse únicamente los honorarios inherentes a la ejecución del PDE.

Adquisiciones elegibles: instrumentos de medición, ensayos y control; licencias asociadas a la implementación de TICs en la empresa; y hardware. Debe adjuntarse presupuesto por las adquisiciones propuestas.

Tope Cofinanciable en Adquisiciones: hasta el 25% del ANR correspondiente a servicios de asistencia técnica (excluida la Formulación del Proyecto PDE).

Gastos elegibles: únicamente pasajes aéreos y de micros de larga distancia. Ambos deben estar nominados a favor del Consultor de la actividad relacionada.

Tope Cofinanciable en Gastos: hasta el 5% del ANR correspondiente a servicios de asistencia técnica (excluida la Formulación del Proyecto PDE).

La suma de ANR para Adquisiciones y Gastos NO puede superar el 30% del ANR correspondiente a servicios de asistencia técnica (excluida la Formulación del Proyecto)

La UEP se reserva el reconocimiento de la elegibilidad de las Adquisiciones y Gastos.



ANEXO XXI

Material de Consulta.

F - PDE - C PLAN DE ACTIVIDADES

PACC

Apoyo Directo a Empresas

4. ENUMERACION Y DESCRIPCION DE ACTIVIDADES Y TAREAS.

	Total S/IVA (\$) (A)	ANR (\$) (B)	ANR (%) (B)/(A)	Consultor	DIRCON
Actividad N°: 0 Implantación de sistemas de calidad I	15.272,00	10.690,40	70,00		
Tarea N°: 0.1 Desarrollo de los principales procesos, reorganización de puestos de trabajo	15.272,00	10.690,40	70,0000	Rodriguez Demaria Victoria	1.420
Actividad N°: 1 Capacitación en Calidad	9.000,00	5.400,00	60,00		
Tarea N°: 1.1 Capacitación al personal de la planta sobre el sistema de gestión integrado	9.000,00	5.400,00	60,0000	Rodriguez Demaria	1.420
Actividad N°: 2 Implantación de sistemas de calidad II	45.743,00	32.020,10	70,00		
Tarea N°: 2.1 Culminación del proceso de gestión integrada	45.743,00	32.020,10	70,0000	Rodriguez Demaria	1.420
Actividad N°: 3 Certificación	15.400,00	11.550,00	75,00		
Tarea N°: 3.1 Preauditorias y Certificación	15.400,00	11.550,00	75,0000	Bureau Quality Asempro	679
Subtotal Servicios de Asistencia Técnica más Formulación	85.415,00	59.660,50			
Subtotal Adquisiciones y Gastos	0,00	0,00			
Total PDE	85.415,00	59.660,50			



ANEXO XXII

Material de Consulta.

F - PDE - C PLAN DE ACTIVIDADES

PACC

Apoyo Directo a Empresas

5. PRESUPUESTO DE HORAS-HOMBRE.

Tareas	N°.	Horas Senior		Horas Junior		Importe
	Tarea	Cantidad	Valor (\$) Hora	Cantidad	Valor (\$) Hora	
Desarrollo de los principales procesos, reorganización de puestos de trabajo	0.1	83,00	125,00	83,00	59,00	15.272,00
Capacitación al personal de la planta sobre el sistema de gestión integrado	1.1	72,00	125,00	0,00	0,00	9.000,00
Culminación del proceso de gestión integrada	2.1	247,00	125,00	252,00	59,00	45.743,00
Preauditorias y Certificación	3.1	0,00	0,00	0,00	0,00	15.400,00
Subtotal Servicios de Asistencia Técnica más Formulación:						85.415,00

12 - 1

ANEXO XXIII

Material de Consulta.

F - PDE - C PLAN DE ACTIVIDADES

PACC

Apoyo Directo a Empresas

6 . DETALLE DE LOS PRODUCTOS VERIFICABLES. (PV)

Tareas	Nº. Tarea	Productos Verificables
Desarrollo de los principales procesos, reorganización de puestos de trabajo	0.1	Mapa de procesos Sistema documental Proceso específico 14000 : Identificación de peligros y evaluación de riesgos, Identificación y análisis de aspectos ambientales, cumplimientos Proceso específico 9000: Control de documentos, control de registros, No conformidades, Acciones correctivas y Acciones preventivas.
Capacitación al personal de la planta sobre el sistema de gestión integrado	1.1	Material teórico entregado en la capacitación Listado de Asistentes, estableciendo Fecha de Curso y personal Presente
Culminación del proceso de gestión integrada	2.1	Procedimiento de auditoria interno Plan de auditoria interna manual integrado herramienta de evaluaciones de desempeño
Preauditorias y Certificación	3.1	Informe de la Auditoria de Certificación Certificado



ANEXO XXIV

Material de Consulta.

FP - C FORMULARIO DE PROYECTO

PACC

Apoyo Directo a Empresas

7. CRONOGRAMA PARA LA SOLICITUD DE DESEMBOLSOS DE ANR.

Actividades	Mes 1 ANR \$	Mes 2 ANR \$	Mes 3 ANR \$	Mes 4 ANR \$	Mes 5 ANR \$	Mes 6 ANR \$	Mes 7 ANR \$	Mes 8 ANR \$	Mes 9 ANR \$	Mes 10 ANR \$	Mes 11 ANR \$	Mes 12 ANR \$	Total ANR Actividad
1 Implantación de sistemas de calidad I			0.690,40										10.690,40
2 Capacitación en Calidad					5.400,00								5.400,00
3 Implantación de sistemas de calidad II												32.020,10	32.020,10
4 Certificación												11.550,00	11.550,00
Subtotal Asistencia Técnica más Formulación			0.690,40		5.400,00							43.570,10	59.660,50
Subtotal Adquisiciones y Gastos													0,00
Total ANR del PDE			10.690,40		5.400,00							43.570,10	59.660,50



ANEXO XXV

Material de Consulta.

F - PDE - C PLAN DE ACTIVIDADES

PACC

Apoyo Directo a Empresas

8 . DESCRIPCION DETALLADA DE TAREAS

Nº. Tarea	Descripción Detallada de Tareas
0.1	Diagnostico de la situacion actual de la empresa en termino de gestion y en lo referido a los aspectos ambientales Elaboracion del plan de accion Elaboracion del organigrama de la empresa Establecer las tecnicas de relevamiento e inventario de los requisitos legales y reglamentarios aplicados al medio ambiente Diseño y redaccion del manual de gestion de la calidad integrado Establecer las politicas y objetivos exigidas en las normas Desarrollo de los indicadores de gestion Analisis y diseño de los macro procesos Analisis de los instructivos tecnicos requeridos segun la actividad que d
1.1	1.PRESENTACIÓN INICIAL, INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN PARA EL DESARROLLO Y ANÁLISIS DE FORTALEZAS OPORTUNIDADES DEBILIDADES Y AMENAZAS. Dirigida a la totalidad de la empresa con una duración estimada de cuatro (4) horas. 2.INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN FRENTE A LOS REQUISITOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9.001:2008. Dirigida a todo el personal, con una duración de cuatro (4) horas prevista para cada emplazamiento de la empresa. 3.INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN FRENTE A LOS REQUISITOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001: 2004. Dirigida a todo el personal,
2.1	Redacción del manual de calidad integrada incluyendo los procesos y procedimientos. Redacción de los siguientes procedimientos Compra Suministro a Clientes De control y seguimientos de datos Control de productos no conformes Establecimiento de los procesos y herramientas de auditoria interna Establecer la mejora continua del sistema de gestión a través de procedimientos de revisión por la dirección Definición herramientas específicas de gestión del Medio Ambiente Definición de la herramienta de análisis de resultados y retroalimentación de los Proceso
3.1	Se realizara la certification y las preauditorias que garanticen la emision del certificado



ANEXO XXVI

Material de Consulta.

F PDE C - ANEXO PLAN DE ACTIVIDADES

PACC

Apoyo Directo a Empresas

9 - Capacitación en Calidad

	Tipo de Servicio	Tema del Curso	Cantidad de Participantes
1	Desarrollo del Nivel de Calidad en Procesos y Servicios	1.PRESENTACIÓN INICIAL, INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN PARA EL DESARROLLO Y ANÁLISIS DE FORTALEZAS OPORTUNIDADES DEBILIDADES Y AMENAZAS.	110
2	Desarrollo del Nivel de Calidad en Procesos y Servicios	2.INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN FRENTE A LOS REQUISITOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9.001:2008. Dirigida a todo el personal, con una duración de cuatro (4) horas prevista para cada emplazamiento de la empresa.	110
3	Desarrollo del Nivel de Calidad en Procesos y Servicios	INTRODUCCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN FRENTE A LOS REQUISITOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001: 2004. Dirigida a todo el personal, con una duración de cuatro (4) horas prevista para cada emplazamiento de la empresa.	110
4	Desarrollo del Nivel de Calidad en Procesos y Servicios	4.FORMACIÓN EN AUDITORÍAS DE GESTIÓN INTEGRADA. Esta capacitación está demandada por la Norma y dirigida a quienes sean designados como Auditores Internos de la empresa y a los Responsable de la Gestión de Calidad, con una duración de dieciséis (16) horas.	3
5	Desarrollo del Nivel de Calidad en Procesos y Servicios	FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRADA. Esta capacitación está dirigida en principio a todo el personal con antelación a la Preauditoria del Certificador, con una duración estimada de ocho (8) horas	110