



ASOCIACION CIVIL
CENTRO DE ESTUDIOS POPULARES C.E.P.

Estudio de la Oferta y la Demanda de Financiamiento para las PyMEs Bonaerenses

Diciembre de 2011

Equipo de Trabajo:

- **Hugo Guerrieri**
Coordinador
- **Martín Darío Carlomagno**
Consultor Sénior
- **Marcelo Lasalle**
Consultor Sénior
- **Norma Vera**
Consultor Junior
- **José María Serbia**
Consultor Junior
- **Laura María Vennera**
Consultor Junior
- **Sergio Daniel Macedo**
Asistente Administrativo
- **Ignacio Lolhe**
Asistente Administrativo

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| 1. RESUMEN | 3 |
| 2. ANTECEDENTES | 4 |
| 2.1. Las Pymes y su importancia en la Provincia de Buenos Aires..... | 4 |
| 2.2. El bajo apalancamiento financiero de las Pymes | 6 |
| 2.3. Objetivo | 6 |
| 3. ESTUDIO DE LA OFERTA | 8 |
| 3.1. Introducción | 8 |
| 3.2. Metodología. Instrumentos. Fuentes | 9 |
| 3.3. Detalle pormenorizado de cada una de las líneas de crédito disponibles, requisitos y lugares de consulta y gestión | 9 |
| 4. ESTUDIO DE LA DEMANDA | 30 |
| 4.1. Introducción | 30 |
| 4.2. Metodología. Instrumentos | 31 |
| 4.3. Detalle de la demanda a través de los créditos otorgados por el Banco de la Provincia de Buenos Aires | 32 |
| 4.4. Detalle de la demanda a través del relevamiento realizado a cámaras sectoriales y empresas | 34 |
| 4.5. Determinación de las características más representativas de las empresas tomadoras..... | 36 |
| 5. ANÁLISIS DE LOS RELEVAMIENTOS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA .. | 38 |
| 5.1. Análisis General de los relevamientos realizados | 38 |
| 5.2. Detalle de las limitaciones de la oferta | 39 |
| 5.3 Detalle de los inconvenientes de la demanda | 40 |
| 6. CONCLUSIONES, SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES..... | 42 |
| 6.1. Conclusiones | 42 |
| 6.2. Sugerencias de medidas e instrumentos | 42 |
| 6.3. Recomendaciones para futuras aplicaciones | 43 |

1 - RESUMEN

El presente documento analiza el grado de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de la provincia de Buenos Aires.

A tal fin, el estudio realiza un detallado relevamiento de la oferta y de la demanda teniendo en cuenta estudios anteriores en la materia, realizando entrevistas con entidades empresarias y con empresas de diferentes sectores económicos y regiones de la provincia y llevando a cabo encuestas descriptivas. Posteriormente, este trabajo, se aboca a desarrollar un profundo análisis con el objetivo de determinar cuales son las causas más importantes, desde la oferta y desde la demanda, que limitan el acceso al crédito de las Pymes. Y por último se describen las conclusiones, efectuándose una serie de sugerencias de medidas e instrumentos para aplicar por parte de las autoridades publicas provinciales y un conjunto de recomendaciones propuestas para ser tenidas en cuenta en el diseño de políticas futuras con el propósito de mejorar el tema en cuestión.

2 – ANTECEDENTES

2.1. Las Pymes y su importancia en la provincia de Buenos Aires

En primer lugar, debemos analizar las características de las Pymes y su importancia en el desarrollo económico de la provincia de Buenos Aires, ya que las mismas son el objeto de presente estudio. En cuanto a los parámetros utilizados para clasificar a una empresa como Pyme, la misma se realiza en términos del monto anual de facturación y varía de acuerdo al sector productivo al que pertenece, de acuerdo a la regulación establecida por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación (SEPyME) y son los siguientes:

Gráfico 1
Clasificación Oficial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
Valor de Ventas anuales expresadas en Pesos (\$)

| Tamaño de la empresa | Sector | | | | |
|----------------------|--------------|---------------------|-------------|------------|--------------|
| | Agropecuario | Industria y Minería | Comercio | Servicios | Construcción |
| Micro | 610.000 | 1.800.000 | 2.400.000 | 590.000 | 760.000 |
| Pequeña | 4.100.000 | 10.300.000 | 14.000.000 | 4.300.000 | 4.800.000 |
| Mediana | 24.100.000 | 82.200.000 | 111.900.000 | 28.300.000 | 37.700.000 |

Fuente: Resolución 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional

En relación a la importancia de las Pymes a nivel de participación en la industria, en el siguiente cuadro podemos observar su relevancia en la generación de puestos de trabajo y de valor agregado:

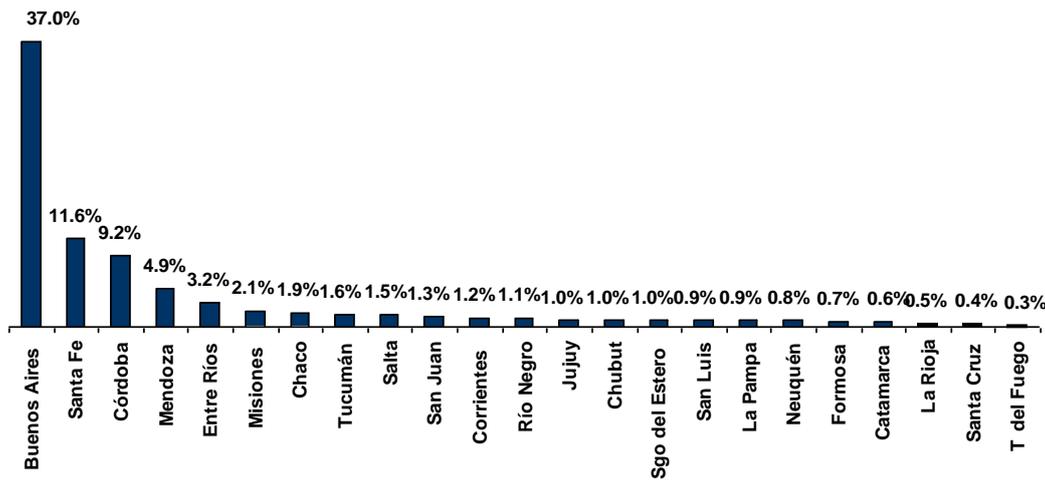
Gráfico 2
Participación de las PyMEs en la industria argentina

| Rango de puestos de trabajo | Locales productivos | Puestos de trabajo | Valor Agregado |
|-----------------------------|---------------------|--------------------|----------------|
| 0-10 | 82.7% | 23.8% | 12.6% |
| 11-50 | 13.6% | 26.3% | 22.7% |
| 51 y más | 3.8% | 49.8% | 64.7% |
| Total | 100% | 100% | 100% |

Fuente: IERAL en base a CNE04

Por otra parte el siguiente gráfico muestra la distribución de las PyMEs industriales del país según localización provincial. Se observa a partir del mismo una significativa concentración de locales industriales de hasta 50 empleados en la provincia de Buenos Aires (37%), siendo este el ámbito del presente estudio.

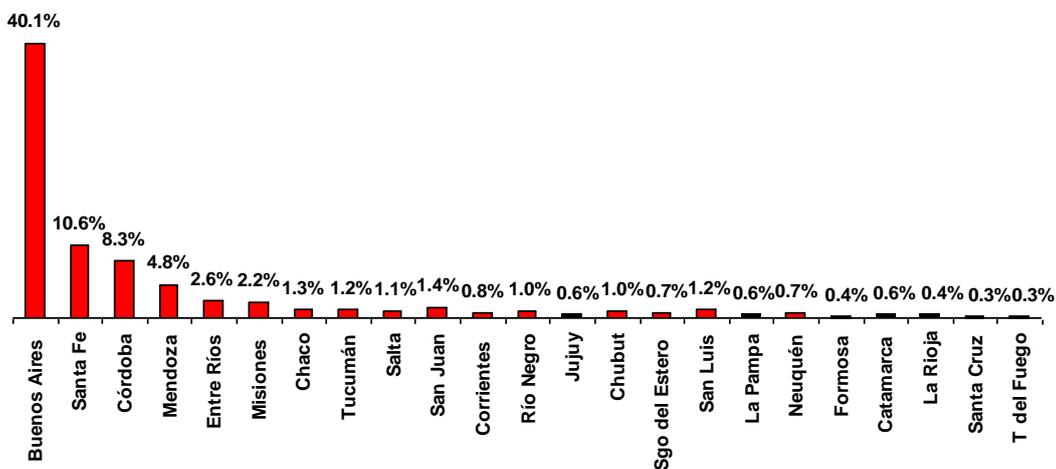
Gráfico 3
Distribución de las PyMEs industriales entre las provincias argentinas



Fuente: IERAL en base a CNE04.

Al analizar la distribución de los puestos de trabajo generados por las PyMEs industriales en el país se tiene el siguiente gráfico. Se extrae que, al igual que en el caso de los locales productivos, hay una significativa concentración de la mano de obra industrial empleada por las PyMEs en las provincias de Buenos Aires (40.1%).

Gráfico 4
Distribución del empleo generado por las PyMEs industriales

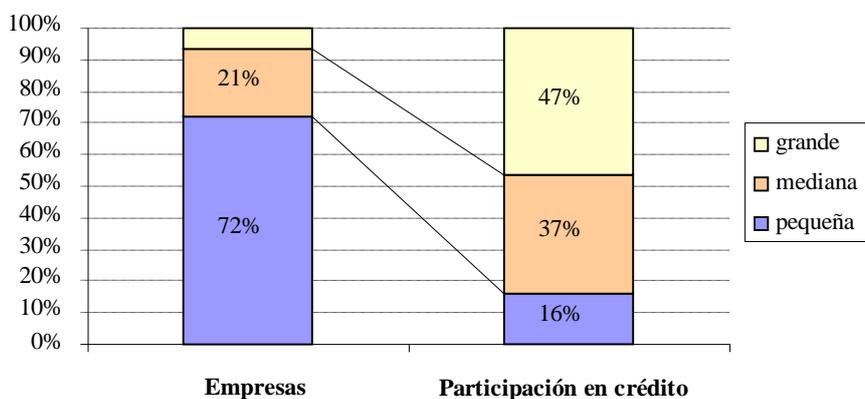


Fuente: IERAL en base a CNE04

2.2. El bajo apalancamiento financiero de la PyMEs

Un punto a destacar es que el crédito al sector empresarial se concentra en las grandes empresas, esta es una realidad en todos los países. Sin embargo, en el caso de Argentina, los recursos disponibles (depósitos en bancos) son solo suficientes para cubrir las necesidades de las empresas grandes, y las PYME quedan desplazadas del financiamiento bancario. Esta afirmación se confirma cuando se observa que solo el 35% de las PYME se acercan a los bancos a pedir crédito. Casi la mitad del crédito bancario se lo llevan unas 1.700 empresas grandes que representan apenas el 2% del número de empresas con crédito en el país. A esta realidad no escapa el ámbito de la provincia de Buenos Aires.

Gráfico 5
Distribución del crédito



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de la CEPAL

2.3. Objetivo

El objetivo del presente estudio es el detectar los principales problemas que dificultan el acceso de las Pymes al crédito, el de proponer la generación de políticas e instrumentos que apunten a disminuir los problemas detectados y a su vez, contar con la información que permita ser utilizada en los futuros desarrollos provinciales en la materia.

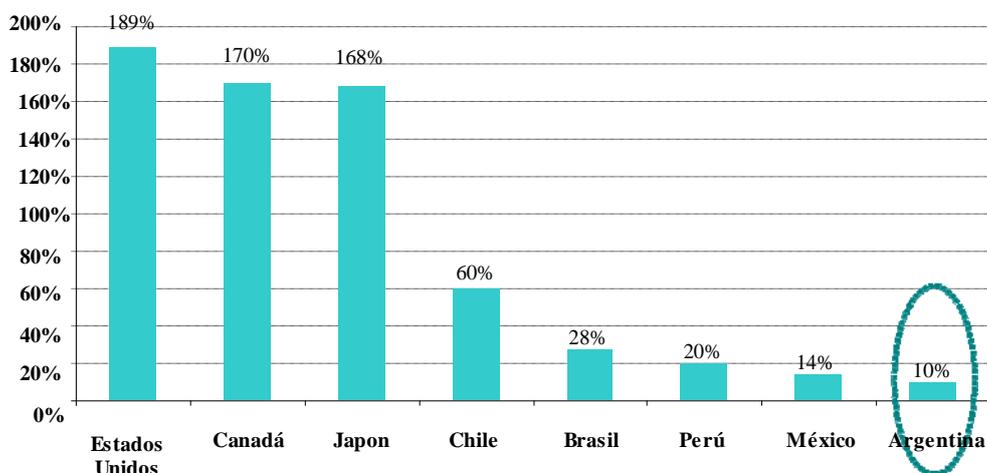
3 – ESTUDIO DE LA OFERTA

3.1. Introducción

Argentina presenta muy bajos índices de profundización financiera cuando se los compara con otros países en gran parte como consecuencia de sucesivas crisis financieras que redujeron los niveles de bancarización y de apalancamiento de los recursos prestables en el sistema financiero.

Esta situación queda en evidencia, cuando se compara Argentina con otros países en relación al financiamiento al sector privado como porcentaje del PIB. Según datos aportados por IERAL de Fundación Mediterránea en base a BID y BCRA se observa que Estados Unidos tiene una relación diecinueve veces mayor que Argentina, o un poco más cerca, Chile supera ese ratio en seis veces.

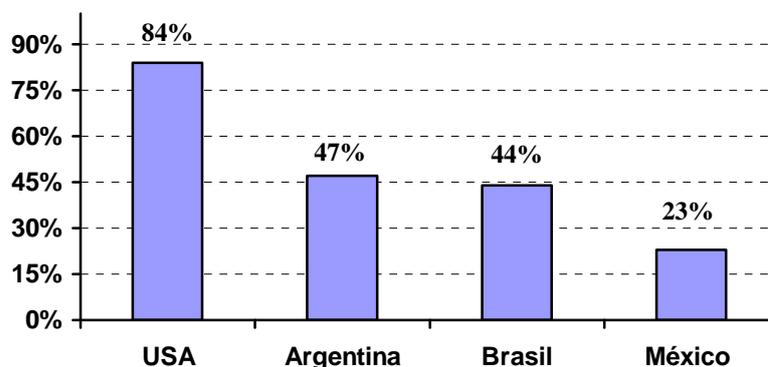
Gráfico 6
Crédito sector privado / PIB



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a BID y BCRA.

Medido como el porcentaje de la población que accede a los bancos, por ejemplo a través de una cuenta en caja de ahorro, podemos ver que son mínimos los niveles de bancarización.

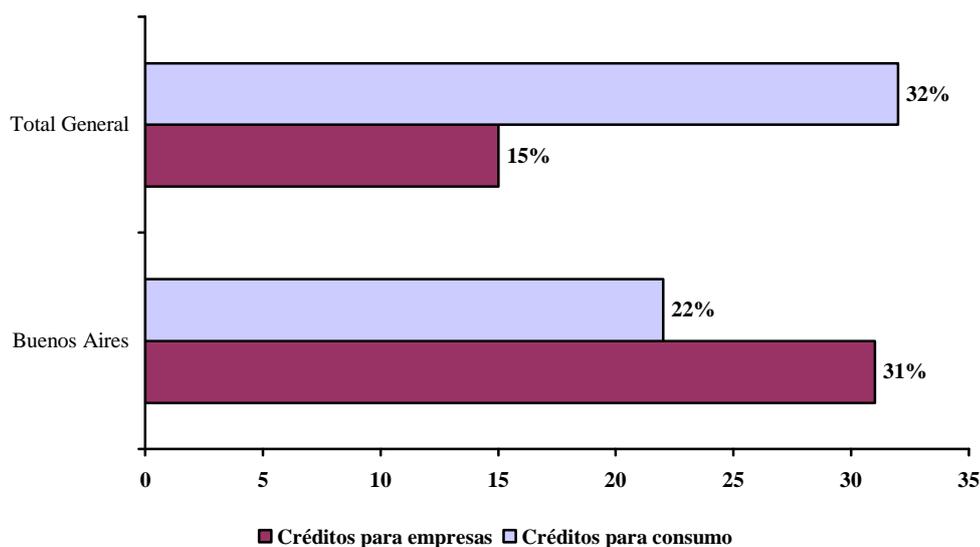
Gráfico 7
Población con cuentas de ahorro en bancos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a BID y BCRA.

El crédito bancario se ha expandido a una tasa promedio anual del 20% a partir de 2004, después de mostrar tasas de variación negativas desde la crisis. Cabe destacar que el ritmo de crecimiento de los préstamos a actividades productivas ha crecido por encima de los créditos al consumo en el interior del país. A pesar de ello, las cifras a nivel nacional aún muestran una mayor expansión del consumo en relación a las actividades productivas (32% vs. 15%) debido a la alta concentración del crédito y a la expansión del crédito al consumo en la Ciudad de Buenos Aires.

Gráfico 8
Evolución de créditos según destino
(promedio anual junio 2004 a junio 2007)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a BCRA.

3.2. Metodología. Instrumentos. Fuentes.

Es en el contexto descripto anteriormente, donde realizamos el estudio de la oferta de financiamiento en la provincia de Buenos Aires. A fin de conocer las características de los diferentes productos financieros ofrecidos por las entidades públicas y privadas, se estructuró una planilla guía para, mediante la búsqueda en la web, ir conformando toda la información relacionada con la oferta.

Por otra parte se realizaron entrevistas personales con gerentes de los bancos Provincia de Buenos Aires, Nación, BICE (de Inversión y Comercio Exterior) Credicoop, Ciudad, y con las sociedades de garantías Recíprocas Garantizar y FOGABA.

La investigación, entonces, consiste en un relevamiento minucioso, ingresando en las páginas web de cada entidad y completado luego con las entrevistas personales, utilizándose en estos casos una encuesta de tipo descriptiva.

Por otra parte, para el estudio de la oferta se tomaron como fuentes importantes un trabajo realizado por la CEPAL en el año 2010 “Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina” y otro de IERAL.

3.3. Detalle pormenorizado de cada una de las líneas de crédito disponibles, requisitos y lugares de consulta y gestión.

El resultado del estudio nos permitió confeccionar los siguientes resultados:

a. Detalle pormenorizado de cada una de las líneas de crédito disponibles

Banco de la Provincia de Buenos Aires – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financiación | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsido) | Comisión |
|---|--|--|-------------------------------------|---|-------------------------|----------------|--|-------------------------------------|--|
| FUERZA PRODUCTIVA TRAMO SEGUNDO FINANCIACION E INVERSIONES | PyMEs | Bienes de capital nuevos y usados | 100 % de la inversión (Neta de IVA) | H/\$1.500.000 P Físicas H/\$4.000.000 P Jurídicas H/\$500.000 Capital de Trab. Monto Max. de ambas H/\$1.500.000 P Físicas - H/\$4.500.000 P Jurídicas | Hasta 36, 48 y 60 meses | Hasta 12 meses | Badlar (13.21%) | Subsidio: 3.5% Tasa final: 9,71% | 2 % anual adelantado sobre saldos Garantía: a satisfacción del Banco o con aval de FO.GA.BA. S.A.P.E.M. |
| FUERZA PRODUCTIVA TRAMO SEGUNDO ADQUISICION MAQUINARIA | PyMEs | Bienes de capital nuevos y usados | 100 % de la inversión (Neta de IVA) | | Hasta 36, 48 y 60 meses | Hasta 12 meses | Badlar (13.21%) | Subsidio: 4.5% Tasa final: 8,71% | |
| FUERZA PRODUCTIVA - SUBPROGRAMA PARQUES PRODUCTIVOS | PyMEs | Financiación de inversiones para trasladar la empresa a un agrupamiento industrial o para mejorar un proyecto dentro de un Parque | 100 % de la inversión (Neta de IVA) | | Hasta 36, 48 y 60 meses | Hasta 12 meses | Badlar (13.21%) | Subsidio: 5.5% Tasa final: 7,71% | |
| FUERZA PRODUCTIVA TRAMO SEGUNDO CAPITAL DE TRABAJO | PyMEs | Bienes de capital nuevos y usados | 100 % de la inversión (Neta de IVA) | | Hasta 12 meses | Hasta 3 meses | Badlar (12.21%) | Subsidio: 2.5% Tasa final: 9,71% | |
| FINANCIACION DE INVERSIÓN EN PESOS | PyMEs y grandes empresas | Adquisición de bienes de capital y otros bienes nuevos y usados, nacionales y extranjeros nacionalizados, tecnología y/servicios para ser aplicados a la producción de bienes y servicios, obra civil y compra o retención de hacienda vacuna de cría. | 100 % de la inversión (Neta de IVA) | | Hasta 84 meses | Hasta 12 meses | Bladlar + 5% Mínimo 14.5% nominal anual | ----- | |
| SUBPROGRAMA DESARROLLO COOPERATIVO CAPITAL DE TRABAJO | Cooperativas limitadas de consumo, de producción industrial y servicios públicos | Bienes de capital nuevos y usados | 100 % de la inversión (Neta de IVA) | | Hasta 12 meses | Hasta 12 meses | Badlar (12.21%) | Subsidio: 2.5% Tasa final: 9,71% | |
| SUBPROGRAMA DESARROLLO COOPERATIVO FINANCIACIÓN DE INVERSIONES | | | | | Hasta 36, 48 y 60 meses | Hasta 12 meses | Badlar (13.21%) | Subsidio: 4.5% Tasa final: 8,71% | |

Banco de la Provincia de Buenos Aires – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financiación | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsidio) | Comisión |
|---|--|--|----------------|--|--|----------------|---------------------------------------|--|----------|
| PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA SECTOR LECHERO | PyMEs | Inversión y capital de trabajo | | H/\$500.000 pudiendo incluir \$150.000 destino para capital de trabajo | Hasta 36 meses Capital de trabajo | Hasta 3 meses | Badlar (15,79%) o Fija: Minagri | Subsidio: 6% Tasa final: 9,79% o Minagri | |
| | | | | | Hasta 5 años para Inversión | Hasta 6 meses | | | |
| FINANCIACIÓN DE INVERSIONES SECTOR AGROPECUARIO (EN PESOS) | Personas Físicas y Jurídicas dedicadas a la actividad agropecuaria | Maquinarias e implementos (nuevos y usados, nacionales y extranjeros nacionalizados), instalaciones, implantación de pasturas, tecnologías y otros bienes. | | | Hasta 7 años | Hasta 12 meses | Badlar (14,79%) | | |
| FINANCIAMIENTO PARA LA COMPRA DE MAQUINARIA E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS PRODUCIDOS EN EL PAÍS | Personas físicas y jurídicas dedicadas a la actividad agropecuaria | Maquinaria e implementos nuevos, fabricados en el país. | | Hasta \$500.000 por persona física, jurídica o grupo económico | Hasta 5 años, según actividad y generación de recursos | No especifica | Badlar (15,21%) | Subsidio: 4% Tasa final: 11,21% o MAGRIBA: 8,71% (empresas con convenio) | |
| FUERZA PRODUCTIVA TRAMO SEGUNDO MAQUINARIA AGRÍCOLA | PYMES agropecuarias | Maquinaria agrícola fabricada en la Provincia de Buenos Aires | | | Hasta 5 años | Hasta 12 meses | Badlar (13,21%) | Subsidio: 4,5% Tasa final: 8,71% | |
| FINANCIACIÓN DE INVERSIONES EN PESOS SECTOR AGROPECUARIO | Personas físicas y jurídicas dedicadas a la actividad agropecuaria | Maquinarias e implementos (nuevos y usados, nacionales y extranjeros nacionalizados), instalaciones, implantación de pasturas, tecnología y otros bienes para ser aplicados a la producción agropecuaria | | No especifica | Hasta 7 años | Hasta 12 meses | Badlar (14,71%) | ----- | |

Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financiación | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsidio) | Comisión/Garantías |
|--|--|---|--|---|---|---|---|--|---|
| BA-INNOVA (MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN) | <p>-Pymes o grupos asociativos, legalmente constituidas, que desempeñen su actividad en la PBA.</p> <p>-Las empresas deben tener entre 6 meses y no más de 4 años de trayectoria en el mercado.</p> <p>-Concurso de proyectos, dos llamados anuales.</p> | <p>-Capital de trabajo, Activo Fijo.</p> <p>-Proyectos de Innovación en productos, procesos y gestión; modernización tecnológica; capacitación o reentrenamiento en nuevas tecnologías y Asistencia Técnica de técnicos expertos o profesionales, externos de la empresa.</p> | | <p>Monto Máximo: -Sub-línea A (micro y pequeñas empresas): hasta \$ 40.000</p> <p>-Sub-línea B (empresas medianas, solo innovación): hasta \$ 60.000</p> | Hasta 60 meses | H 12 meses | Tasa: 6 % nominal anual | ----- | Garantías: reales, personales, terceros |
| CFI LINEA DE CRÉDITOS PARA LA REACTIVACIÓN PRODUCTIVA | <p>Microemprendimientos nuevos o existentes con Patrimonio Neto menor a \$ 540.000.</p> <p>Pymes nuevas o existentes con Patrimonio Neto superior a \$ 540.000</p> | <p>Preinversión</p> <p>Activo Fijo</p> <p>Activo de Trabajo</p> | <p>Microemprendimientos: hasta el 80 % de la inversión a realizar</p> <p>PyMEs: hasta el 70 % de la inversión a realizar</p> | <p>Microemprendimientos -PN hasta \$ 280.000: Monto máximo \$ 65.000</p> <p>-PN entre \$ 280.000 y \$ 540.000: Monto máximo \$ 115.000</p> <p>PyMEs -PN superior a \$ 540.000: Monto máximo: \$ 600.000</p> <p>Monto máximo para capital de trabajo: \$ 260.000</p> | <p>Microemprendimientos -PN hasta \$ 280.000: Hasta 48 meses</p> <p>-PN entre \$ 280.000 y \$ 540.000: Hasta 84 meses</p> <p>PyMEs - PN superior a \$ 540.000: Hasta 84 meses</p> | <p>Microemprendimientos -PN hasta \$ 280.000: Hasta 12 meses</p> <p>-PN entre \$ 280.000 y \$ 540.000: Hasta 24 meses</p> <p>PyMEs PN superior a \$ 540.000: Hasta 24 meses</p> | Variable. Igual a la Pasa Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a plazo fijo a 30 días. A junio de 2011: 7,5 % | <p>Para créditos de hasta \$ 25.000, disminución de un 50 % de la tasa de interés (a Jun de 2011: 7,5 %)</p> | <p>Garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al 130 % del monto total del préstamo.</p> <p>Por montos menores a \$ 25.000, a sola firma o con garantías personales a satisfacción del agente financiero.</p> |

Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsidio) | Comisión/Garantías |
|---------------|--|--|----------|--------|--------|--------|-----------------|---------------------------------|--------------------|
| FOGABA | Micro y pymes de la PBA, sean personas físicas o jurídicas | <p>-Garantías Bancarias. -Garantías para Operaciones de Leasing Bancario Empresas de leasing. -Garantías para Líneas de Financiamiento del Consejo Federal de Inversiones (CFI) -Garantías para el Financiamiento a través de Fideicomisos para el agro. -Garantías para la Red de Microfinanzas. -Garantías para el Financiamiento Emprendedores. -Garantías para la Negociación de Cheques de Pago Diferido en la Bolsa de Comercio de Bs.As. -Garantías para Operaciones de Comercio Exterior (Perú). -Garantías Técnicas para mantenimiento de oferta. Si entre las alternativas expuestas su necesidad no fue contemplada.</p> <p>El BCRA le otorgó la máxima calificación (Garantía Preferida "A" equivalente a una garantía líquida de rápida realización).</p> | | | | | | | |

Banco Bice – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsidio) | Comisión/ Garantías |
|---|--|--|---|--|--|---------------------|--|---------------------------------|---|
| FINANCIACIÓN DE INVERSIÓN TASA COMBINADA \$ | Sectores productores de bienes y servicios | -Proyectos de inversión -Bienes de capital | -80 % proyectos en ejecución -80% bienes de capital nuevos. -20 % capital de trabajo. | Mínimo: \$500.000 Máximo: \$150.000 | -Hasta 9 años -Pagos periódicos, máx. semestral. -Francés o alemán. | Hasta 2 años | En función de ventas anuales Hasta 100 mill: 70% fija Hasta 200 mill: 50% fija Hasta 300 mill: 30% fija | | |
| INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA REGIONAL | Personas Físicas o Personas Jurídicas con domicilio en el país | -Proyectos de inversión en infraestructura que permita el desarrollo de los sectores productivos regionales. | -80% del monto total del proyecto de inversión (IVA incluido) | Dependerá del subprograma que se desarrolle para la presente línea de créditos | -Hasta 10 años -Pagos periódicos, máx. semestral. -Francés o alemán. | Hasta 2 años | | | |
| SUBSECTORES PRODUCTORES DE BIENES DE CAPITAL \$ | Sectores productivos de bienes de capital nacionales | -Proyectos de inversión -Bienes de capital, muebles, registrables o no, en el marco de una decisión de inversión | Hasta el 80 % | Mínimo: \$500.000 Máximo: \$15.000.000 | -Hasta 9 años -Pagos periódicos, máx. semestral. -Francés o alemán. | Hasta 2 años | a) Mypypes: 70% fijo (12% TNA) + 30% variable (badlar + 150bps) b) Resto: badlar + 0/3.5% (según empresa y plazo proyecto) | | Se podrán cobrar comisiones por costos, instrumentación y garantías |
| FINANCIACIÓN DE INVERSIONES | Sectores productores de bienes y servicios | Bienes de producción nacional o no producidos en el país (reconversión y modernización productiva) | Hasta el 85% | Mínimo: a) US\$20.000 bienes de capital, b) US\$100.000 proyectos de inversión Máximo: a) US\$1.000.000 bienes de capital b) US\$3.000.000 proyectos de inversión | -Hasta 10 años -Pagos periódicos, máx. semestral. -Francés o alemán. | Hasta 1 año y medio | a) Libor + 1.5/5%, según categoría de la empresa y plazo del proyecto b) BADLAR + 0/3.5% según categoría empresa y plazo del proyecto | | |
| PROYECTOS DE MODERNIZACIÓN Y/O INNOVACIÓN TECNOLÓGICA (ACUERDO CON FONTAR) | Empresas productoras de bienes | Proyectos de modernización tecnológica de productos o procesos. Tipo de proyectos: -Modificación o mejora de tecnologías de productos o procesos. -Introducción de tecnologías de gestión de producción que potencien competitividad. -Desarrollos tecnológicos para pasar de la etapa piloto a la etapa industrial. -Adquisición de tecnología incorporada en equipos para producción y el esfuerzo de ingeniería asociado. -Incorporación de tecnologías de información y comunicación. -Implementación de sistemas de calidad. | Hasta el 85% | Mínimo: \$1.000.000 Máximo: \$4.000.000 | -Hasta 9 años -Pagos periódicos, máx. semestral. -Francés o alemán. | Hasta 2 años | No específica Ver acuerdo con FONTAR | | |

Banco Nación Argentina – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsido) | Comisión |
|--|---|--|---|--|-----------------------------------|----------------|--|--|----------|
| FINANCIAMIENTO PARA LA PRODUCCIÓN DE GANADO PORCINO INVERSIÓN | Empresas dedicadas a la producción porcina, bajo cualquier forma societaria o unipersonal de todo el país | Inversiones: construcción, ampliación y mejoras de instalaciones o infraestructura (galpones para sistemas de confinamientos, equipamiento, jaulas, parideras, bebederos, comederos, pistas de recrias o engordes, mangas corrales, balanzas, alambrados, tratamiento de efluentes, etc.), adquisición de maquinarias de fabricación nacional o importadas cuando no exista oferta local (moledora de granos, mezcladoras, norias, silos para almacenamiento de alimentos, etc.), compras de reproductores machos y hembras, laboratorios propios de inseminación. Excepto: Compra de inmuebles rurales. Camiones, camionetas o tractores. Honorarios profesionales. | 100% del monto solicitado | \$10.000.000 por usuario en conjunto para todos los destinos | Hasta 7 años. Sistema alemán | Hasta 12 meses | Tasa de interés fija del 15% anual para los primeros tres años. A partir del cuarto y hasta el final del plazo, la tasa de interés será variable, BADLAR + 5% | El Ministerio de Agricultura bonificará 5% anuales a la tasa de interés durante los primeros tres años del crédito | |
| FINANCIAMIENTO PARA LA PRODUCCIÓN DE GANADO PORCINO CAPITAL DE TRABAJO | | Capital de trabajo asociado a la inversión | 20% del monto del préstamo destinado a la inversión | | Hasta 5 años. Sistema alemán | No especifica | | | |
| FINANCIAMIENTO PARA LA PRODUCCIÓN DE GANADO PORCINO GASTOS DE EVOLUCIÓN | | Gastos de evolución asociados a la inversión | 100% de las necesidades, sin superar el monto máximo mencionado y pudiendo ser el único destino | | Hasta 24 meses. Sistema alemán | No especifica | | | |

Banco Nación Argentina – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsido) | Comisión |
|---|---------|--|--|-----------------------------------|--|--|--|---|----------|
| FINANCIAMIENTO INVERSIONES DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS PARA LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | | Adquisición de bienes de capital de origen nacional, nuevos o usados, bienes de capital de origen extranjero adquiridos en plaza ya nacionalizados, nuevos o usados, e importación de bienes de capital de origen extranjero nuevos. | Bienes nuevos hasta 100% del valor o tasación (el menor) incluido IVA y gastos de nacionalización bienes de origen extranjero. | En pesos o dólares, según destino | Inversiones: hasta 10 años Capital de trabajo incremental: hasta 5 años Gastos de evolución: hasta 1 año | Hasta 6 meses a partir del último desembolso para préstamos de inversión | Tasa Nominal Anual del 15% o 17% hasta 5 años, según destino | Bonificación por buen cumplimiento 1%. (Subsidios específicos a consultar) | |
| | | Adquisición de bienes de capital de origen extranjero, incluidos rodados y maquinarias agrícolas cuando no exista oferta local, adquiridos en plaza ya nacionalizados, nuevos o usados. Asimismo, otras inversiones en general de origen extranjeras, importadas o nacionalizadas cuando no exista oferta local. | Bienes usados: hasta 70% del valor o tasación (menor) con IVA. | | | | | | |
| | | Instalación y/o montaje de accesorios y otras inversiones en general. | Capital de trabajo incremental: hasta 100% de las necesidades. El capital de trabajo incremental será menor al 25% del total de la inversión financiada. | | | | | | |
| | | Capital de trabajo incremental, derivado de la inversión que se realice. | Instalación y/o montaje y accesorios y otras inversiones en general: hasta 100% del valor o tasación (menor) con IVA | | | | | | |
| | | Gastos de evolución. | Gastos de evolución: hasta 100% | | | | | | |

Banco Ciudad – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsidio) | Otros |
|--|--|--|--|----------------------------------|---|--------|--|---|--|
| PYMES LÍNEA DE BIENES DE CAPITAL | No especifica | Compra de bienes capital nuevos o usados (inc. autos) | -80% en bienes nuevos -65% en bienes usados | Sujeto a calificación crediticia | A evaluar. Francés | | No especifica | Será reducida en 1%, si la empresa toma los siguientes servicios del Banco: -Plan Sueldo (nómina completa) -Provincia ART | Prenda fija sobre el bien a comprar. Seguro endosado a favor del banco. La deuda de corto menor a 75 días de ventas del solicitante. |
| PYMES LÍNEA DE VEHÍCULOS DE CARGA | Empresas o individuos habilitados | No especifica | -70% valor del vehículo, excl. Impuestos | No especifica | Hasta 60 meses. Francés. Amort. Mensual. | | Badlar privado +4% | | Apertura de carpeta comercial y cuenta corriente. Seguros a satisfacción del banco. Prenda en 1er. grado sobre los bienes a adquirir. Vehículo patentado en CABA |
| PYMES LÍNEA BNDES EN US\$ | No especifica | Compra de bienes de capital y servicios de origen brasilero | No especifica | Según evaluación crediticia | Hasta 12 años, en función del proyecto y del bien importado | | Libor + Spread (el spread se determina en función del caso) | | Garantías a satisfacción del banco |
| PYMES LÍNEA TRANSPORTE DE PASAJEROS | Empresas de transporte público de pasajero corta distancia con recorrido en CABA | Compra de vehículos de transporte públicos nuevos, piso bajo con acceso para personas de movilidad reducida y motores con normas de emisión Euro III | Hasta el 70% del valor de la unidad (sin impuesto) | Sujeto a calificación crediticia | Hasta 60 meses. Francés. | | Badlar +3% | | Apertura de carpeta comercial y cuenta corriente. Garantías satisfacción del banco. Prendas en primer grado con registro sobre los bienes a comprar |

Banco Ciudad – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsidió) | Otros |
|---|--|--|--|--|---------------------------------|--|---|---------------------------------|---|
| PYMES DISTRITO TECNOLÓGICO A) FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN | Aquellas empresas pymes que se instalen o relocalicen en el área denominada Distrito Tecnológico (*) e inscriptas en el Registro de Empresas TIC del Ministerio de Desarrollo Económico y que cuenten con la respectiva aprobación | Compra de inmuebles, obras civiles, construcción, reciclado y acondicionamiento de edificios | 80% del presupuesto neto de impuestos, con desembolsos por avance de obra. Sujeto a evaluación crediticia. | Sujeto a calificación crediticia | Hasta 5 años | Hasta 2 años Durante el periodo de gracia se abonarán los intereses | Del mes 1 a 24: -fija del 16% o -variable + 1% a opción del cliente. Luego Tasa Variable + 1 % | | Por la evaluación de proyectos y administración, se cobrará 2% sobre el monto del préstamo. Se requerirá hipoteca en primer grado. |
| PYMES DISTRITO TECNOLÓGICO B) FINANCIAMIENTO PARA MUDANZAS, COMPRA DE EQUIPAMIENTO E INSTALACIONES | | Compra de inmuebles, obras civiles, construcción, reciclado y acondicionamiento de edificios | 70% del presupuesto neto de impuestos | H 70% del presupuesto neto de impuestos | Hasta 3 años Sistema francés | H 1 año. Durante el periodo de gracia se abonarán intereses. | Badlar privado corregida según exigencia de efectivo mínimo + 2% | | -Garantías a satisfacción del Banco -Comisión de otorgamiento 2% -IVA sobre int. 10,50% -IVA sobre otorgamiento 21% |
| PYMES DISTRITO TECNOLÓGICO C) FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO DE CORTO PLAZO | | Línea de descuento de cheques de pago diferido producto de las ventas del cliente | No especifica | Equivalente de hasta dos meses de ventas | Hasta 180 años | | -Cheques de Pago diferido que obliguen a empresas lera. Línea, Badlar + 1% -Con cheques de Pago diferido que obliguen a resto de empresas se aplicara Badlar +2% | | Garantías a satisfacción del Banco |
| PYMES DISTRITO TECNOLÓGICO D) FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO | | Línea de préstamos amortizables por sistema francés | No especifica | Monto sujeto a la evaluación crediticia que efectúe el Banco | Hasta 1 año | | Tasa fija del 15% TNA | | Garantías a satisfacción del Banco |

(*) Distrito Tecnológico: Se define como Distrito Tecnológico al área delimitada por las avenidas Sáenz, Boedo, Chiclana, Sánchez de Loria y Brasil, las calles Alberti y Manuel García y la avenida Amancio Alcorta en ambas aceras (Ley N° 2972 de la CABA).

Objetivo: Posicionar a la Ciudad de Bs. As. como la capital latinoamericana de la tecnología, promoviendo la instalación y radicación de empresas de tecnología y afines, brindando las mejores tasas del mercado, para favorecer su permanencia, crecimiento y desarrollo. Por eso junto con el Ministerio de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad, lanzamos una línea de créditos para empresas que se instalen o relocalicen en el Distrito Tecnológico (*).

Beneficiarios: Todas aquellas empresas que se instalen o relocalicen en el área denominada Distrito Tecnológico (*) e inscriptas en el Registro de Empresas ITC del Ministerio de Desarrollo Económico y que cuenten con la respectiva aprobación.

Requisitos: Deberán presentar, además de la documentación habitual para su calificación, las respectivas autorizaciones de obra, presupuestos, cronogramas y toda aquella información que el Banco requiera para la evaluación.

Comisión: Por la evaluación de proyectos y administración, se percibirá el dos por ciento (2%) directo sobre el monto total de los préstamos otorgados bajo las líneas de los puntos a) y b). La misma se liquidará al producirse el primer desembolso.

Banco Ciudad – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsido) | Otros |
|---|--|--|-----------------------------|---|---|--------|---|--------------------------------|---|
| GRANDES EMPRESAS -BIENES DE CAPITAL | Grandes empresas | -Compra de bienes de capital -Proyectos de Inversión | No especifica | Según evaluación crediticia | Hasta 60 meses Amort.: Francés y mensual | | -Badlar privada + spread -Tasa fija, opcional, pero a decisión del Banco | | |
| GRANDES EMPRESAS -BIENES DE CAPITAL VEHÍCULOS DE CARGA | Empresas o individuos con actividad habilitada por la autoridad correspondiente | | Hasta el 70% (sin impuesto) | No especifica | Hasta 60 meses | | Badlar privada + 4% | | Garantía: prenda fija en primer grado con registro sobre el / los bienes a adquirir |
| GRANDES EMPRESAS -BIENES DE CAPITAL TRANSPORTE PÚBLICO | Empresas de transporte público de pasajeros de corta distancia con recorrido dentro de la CABA | Línea de crédito para la adquisición de unidades destinadas al transporte público de pasajeros automotor | Hasta el 70% (sin impuesto) | Según evaluación crediticia | Hasta 60 meses Amort.: Francés | | Badlar privada + 3% | | Garantía: a satisfacción del Banco, mínimo prenda fija en primer grado con registro sobre los bienes a adquirir y seguros de práctica |
| GRANDES EMPRESAS -BIENES DE CAPITAL LÍNEA BNDES | No especifica | -Adquisición de bienes de capital y servicios de origen brasileño -Proyectos de inversión que involucre la adquisición de bienes importados de Brasil | Según evaluación crediticia | Según evaluación crediticia | Hasta 12 años dependiendo del proyecto y de los bienes a importar Amortización semestral | | Libor + spread (spread según caso) | | Garantías a satisfacción del Banco |
| PROYECTO DE INVERSIÓN EN DÓLARES A 20 AÑOS | Empresas exportadoras de primera línea, según Com. "a" 4420 del BCRA | Proyectos de inversión destinados para exportaciones | Hasta el 70% (sin impuesto) | Mínimo: US\$1.000.000 Máximo: Hasta el 70% del monto del proyecto (sin impuestos) | Hasta 20 años | | El mayor entre: a) Libor +3% b) Libor*1.3 c) la tasa no será menor al 6% | | Calificación de Riesgo del Proyecto por Calificadoras registrada ante CNV. Comisión de seguimiento: 0.50% Comisión precancelación: 1% cdo opere el 25% del plazo original. 0.5% cdo. opere el 50% del plazo original Hipoteca en primer grado |

Sepyme/Bco. Nación – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsidió) | Otros |
|--|---|--|--|-------------------------------|---|---------------|--|---|---|
| FONAPYME INDUSTRIA II (BNA) | Pymes con más de 2 años de antigüedad. Venta totales anuales menores a: Industria, minería y agroindustria: \$82.200.000 / Servicios industriales: \$28.300.00 / Construcción: \$37.700.000 | Proyectos de inversión, bienes de capital, construcción e instalaciones (hasta el 70%) y materias primas (solo asociado al proyecto y hasta 15% del monto del crédito) | | Entre \$100.000 y \$1.500.000 | Hasta 60 meses si el crédito es menor a \$750.000 Si el monto es mayor, el plazo es hasta 84 meses | Un año | Tasa de interés fija al 9% nominal anual | | No es ventanilla abierta. |
| PROGRAMA NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE PARQUES INDUSTRIALES EN EL BICENTENARIO (BNA) | Pymes radicadas o a radicarse en Parques Industriales Públicos | Ampliación de planta, inversión o compra de bienes de capital | No especifica | Hasta \$1.500.000 | Hasta 60 meses | No especifica | Tasa fija del BNA | Bonificación Sepyme 3% - TNA 9.5% para Norte Grande y 11% para resto país | |
| LÍNEA DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS (BNA) | Mipymes. Espectro amplio (que apunte a la generación de valor agregado) | a) Compra de bienes de capital nuevo nacional; construcción, instalaciones, tecnología y proyectos de inversión. b) Los créditos están destinados a inversiones directamente relacionadas con las actividades incluidas | Hasta 80% del precio de compra del bien de capital o proyecto de inversión (sin IVA) | Hasta \$ 800.000 (sin IVA) | Hasta 60 meses | No especifica | Tasa fija del BNA del 15 % | Bonificación: a) 1% BNA por buen pago b) 2% SEPYME todos los sectores c) 1% SEPYME adicional para sectores específicos. Final 11/12% | |
| PLAN DE RENOVACIÓN DE FLOTA DEL TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGAS (BNA) | Pymes transportista que: a) Posea un camión de categoría N2 o N3 de más de 30 años de antigüedad. b) Resulte sujeto de crédito para el BNA. c) Cumpla la totalidad de requisitos legales establecidos por el Decreto 353/2010 y normas complementarias y/o modificatorias. Ver normativa | Adquisición de una unidad cero kilómetro mediante la entrega para destrucción de una unidad de antigüedad superior a 30 años | No especifica | Monto máximo \$160.000 | No especifica | No especifica | Tasa de interés BNA | Subsidio de tasa Sepyme del 2% | -Crédito con garantía prendaria -El beneficio está compuesto por dos partes inescindibles: a) Una compensación por la baja, destrucción total y compactación de su unidad usada de entre \$25 mil y \$35 mil según la antigüedad de la misma. b) El crédito antes citado |

Sepyme/Bco. Nación – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsido) | Otros |
|---|---|--|--|---|---|---------------|--|--------------------------------|--|
| FINANCIAMIENTO DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA - CONDICIONES ESPECIALES PARA EL SECTOR TURISMO (BNA) | Mipymes: a) Alojamiento hotelero y para-hotelero. b) Servicios gastronómicos c) Agencias de Viaje y Turismo. | Inversión y/o adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional (incluye capital de trabajo) Para a) y b): inversión en mobiliario, electrodomésticos, construcción, ampliación y/o refacción de instalaciones y equipamiento Para c): Construcción ampliación y/o refacción de instalaciones, equipamiento informático y adquisición de rodados para dinamizar la actividad de la empresa. | Menor al 80% del precio del bien sin IVA | \$800.000 Capital de trabajo menor a \$300.000, sin exceder el 25% de las ventas anuales (sin IVA) | Hasta 60 meses Capital de trabajo hasta 24 meses | No especifica | TNA fija y en \$ para la línea al momento del otorgamiento del préstamo (BNA) | Bonificación Sepyme: 2% anual | Garantías y amortización a consideración del banco |
| PROGRAMA PARA EL DESARROLLO REGIONAL SECTORIAL - FOMENTRO AL DESARROLLO SECTORIAL (BNA) | Pymes promovidos a través de organizaciones intermedias (Cámara, Asociaciones, Federaciones, Agencias de Desarrollo, entre otras) | Desarrollo de proyectos sectoriales. Número mínimo de empresas: cinco | Hasta 90% | hasta \$500.000 por proyecto | Hasta 10 años | No especifica | Tasa de interés: 60% de la tasa de interés de cartera general para operaciones activas | Bonificación Sepyme: 5 puntos | Garantías: personales, reales o líquidas |
| PROGRAMA PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y SECTORIAL - FOMENTO A LA ASOCIATIVIDAD EMPRESARIA | Pymes organizados (Cooperativa, UTE, ACE, entre otras). Número mínimo de empresas: cinco | Inversiones que realicen grupos de empresas de manera asociativa, o | Hasta 90% | hasta \$500.000 por proyecto | Hasta 10 años | No especifica | Tasa de interés: 60% de la tasa de interés de cartera general para operaciones activas | Bonificación Sepyme: 5 puntos | Garantías personales, reales o líquidas. La forma asociativa será la tomadora de un crédito único para financiar el proyecto colectivo. |
| PROGRAMA PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y SECTORIAL - FOMENTO AL DESARROLLO DE MICROEMPRESARIOS | Microemprendimientos productivos | consolidación de microemprendimientos productivos | No especifica | Máximo: \$40.000 Mínimo: \$3.000 | Hasta 48 meses | No especifica | TNA: 7% | Bonificación Sepyme: 5 puntos | Garantías a sola firma |

Banco Central de la República Argentina – Líneas de créditos disponibles

| Producto | Sujetos | Objeto | % Financ | Montos | Plazos | Gracia | Tasa de interés | Tasa de interés neta (subsido) | Otros |
|--|--|--|-----------------|---|---|--------------|---|--------------------------------|---|
| PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO DEL BICENTENARIO BCRA | <p>Criterio amplio.</p> <p>La Unidad de Evaluación de Proyectos priorizará aquellos proyectos que, entre sus características presenten:</p> <p>a) Generación de empleo b) Sustitución de Importaciones c) Aumento de la producción</p> | <p>Proyectos de inversión nuevos con criterio amplio, el cual cuenta con dictamen favorable de la UEP.</p> <p>No podrán destinarse a:</p> <p>a) Adquisición de una empresa en marcha b) Adquisición de tierras. c) Financiación de capital de trabajo. d) Refinanciación de asistencias previamente otorgadas por la entidad</p> | No especificado | <p>No especifica.</p> <p>El 100% de la responsabilidad patrimonial computable del banco que otorgue el crédito.</p> | Hasta 5 años (incluido el eventual periodo de gracia) | Hasta un año | Hasta 5 años (incluido el eventual periodo de gracia) | ----- | <p>1% para el Banco.</p> <p>Dec. 783/10 Res. MI 3/10 Res.MI 293 Com."A" 5089 BCRA Com."B" 9911 BCRA</p> |

b. Listado de requisitos documentarios solicitados (tomando como ejemplo un proyecto de inversión Pyme)

Información específica para analizar el Proyecto de Inversión:

1. Memoria descriptiva del Proyecto de inversión. Productos principales a comercializar incluyendo mercados de destino.
2. Principales activos fijos a invertir. Breve descripción, incluyendo: capacidad de producción presente y potencial; nivel de actualización tecnológica del parque; y cronograma de inversión a realizar. En todos los casos, desagregar en:
 - a. Obras de infraestructura.
 - b. Maquinaria.
 - c. Etapas que se prevé se puede dividir el proyecto.
 - d. Fuentes de financiamiento para cada una de las etapas.
 - e. Condiciones para la adquisición de nuevos equipos, maquinaria y obras.
 - f. Otros que considere de importancia para incluir.
3. Estudios de mercado efectuados que avalen los principales lineamientos del Proyecto (si existen).
4. Descripción de la competencia y la cadena productiva (clientes y proveedores críticos del Proyecto). Formas corrientes de operación (plazos de pago y de cobro, moneda, tasas, garantías, etc.). Existencia de contratos, órdenes de compra o instrumento/documentación equivalente con el cual se pueda evaluar el crecimiento de volumen que prevé el proyecto.
5. Flujo de fondos estimado correspondiente al Proyecto bajo análisis. Realizar una proyección no menor a la cantidad de años acordes a la estructura del financiamiento demandado. Explicitar los supuestos de las principales variables asumidas en tales proyecciones (ej.: volúmenes, precios, moneda, plazos, capital de trabajo, recursos humanos, aspectos impositivos y previsionales, fuentes de financiamiento y sus condiciones, etc).
6. Composición básica del costo de producción (mano de obra, materia prima, gs. indirectos, etc.) correspondiente a los principales productos a comercializar.
7. Comentarios sobre la experiencia previa que tiene la empresa en el tipo de proyecto a realizar.
8. Estimación de la generación de mano de obra directa (e indirecta de ser posible) asociada al Proyecto en cuestión.
9. Cumplimiento de normas ambientales y estudios correspondientes.
10. Toda otra información sectorial o bien del Proyecto que el desarrollador considere de importancia adjuntar.

Información de la empresa solicitante:

1. Historia breve de la empresa.
2. Descripción de la composición accionaria y de las empresas que componen el grupo económico o se encuentren vinculadas (de corresponder).

3. Organigrama funcional y dotación de personal empleado, discriminado por área y gerencias principales.
4. Descripción de los productos que fabrica o comercializa actualmente la firma. Lanzamientos recientes y a realizar. Resumen de su estrategia comercial. Prospectos informativos institucional y/o de productos.
5. Descripción del proceso productivo y medios de producción -caso compañías manufactureras-. Breve descripción de principales activos fijos actuales que posee. Nivel de actualización tecnológica, capacidad de producción y porcentaje de utilización. Composición del costo de producción (mano de obra, materia prima, gastos indirectos, gastos fijos, etc.).
6. Market share de los principales productos y por mercado. Principales competidores y posicionamiento en el mercado.
7. Mix de ventas por cliente, producto y mercado (expresado en volúmenes y montos).
8. Principales clientes, detallando condiciones normales de venta (ej.: plazo promedio, etc.) y participación en el total de ventas de la empresa.
9. Principales proveedores, indicando el tipo de bien/insumo/servicio que provee y sus principales condiciones de compra (ej.: plazos, etc.).
10. Presentación de los tres últimos balances anuales auditados y certificados.
11. Ventas mensuales post-balance comparativas con igual mes del ejercicio previo, desagregando mercado local y mercado exterior y producto.
12. Deudas bancarias, financieras y comerciales actualizadas, incluyendo principales condiciones financieras (monto, plazo, tasas, garantías) y situación de cumplimiento de las mismas.
13. Saldo por préstamos y anticipos otorgados a accionistas y directores.
14. Flujo de fondos proyectado de la empresa (como un todo) que incluya al Proyecto bajo análisis incluyendo el detalle de supuestos asumidos para las principales variables.
15. Manifestación de bienes de los accionistas o socios.
16. Toda otra información sectorial o bien de la empresa que consideren de importancia adjuntar.

Información legal-fiscal:

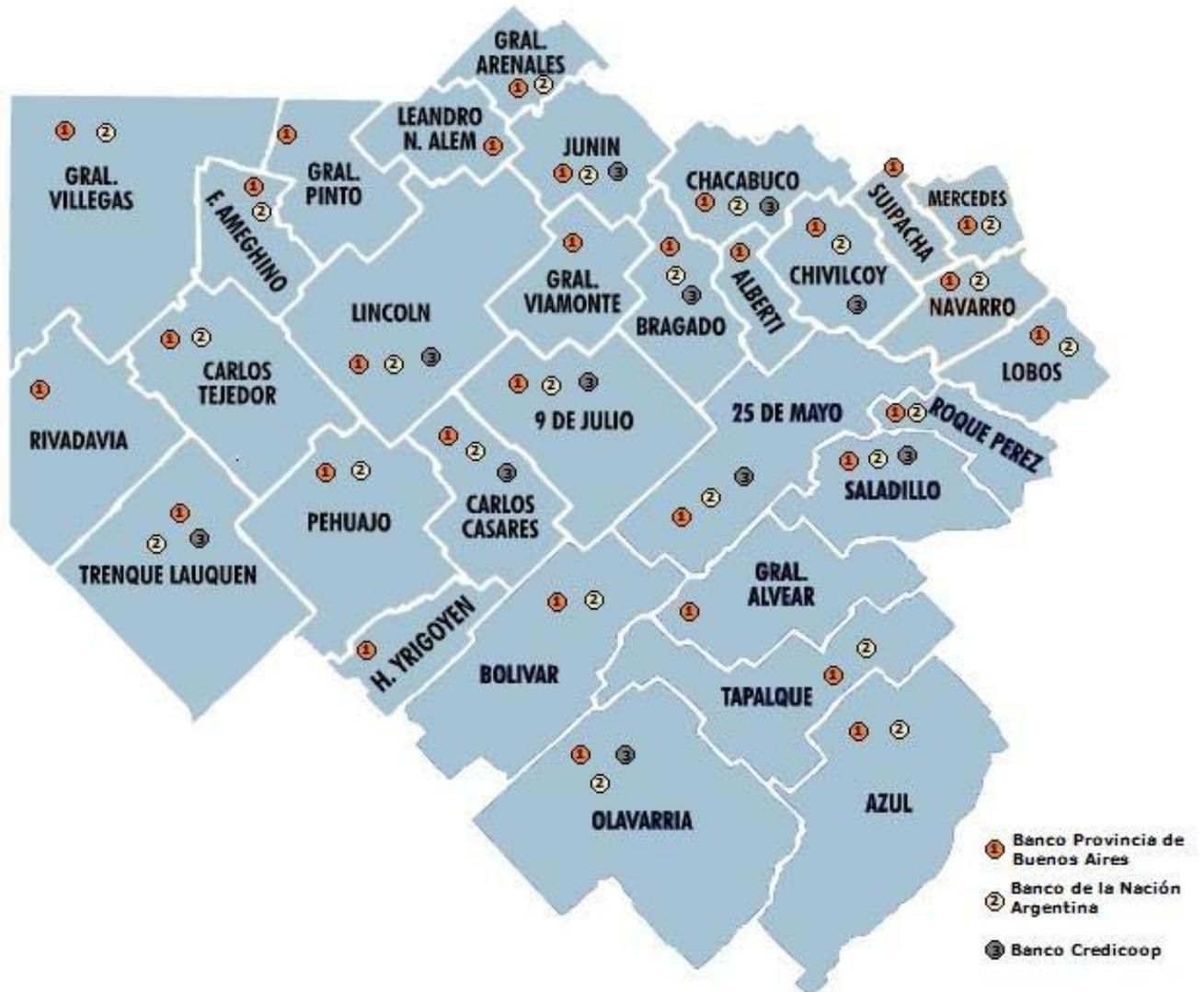
1. Copia de Estatuto y poderes de la Sociedad y modificaciones.
2. Acta de Directorio con distribución de cargos.
3. Formulario de CUIT e Ingresos Brutos.
4. Copia del R.I.N.
5. Detalle de seguros contratados y sus coberturas.
6. Carta manifestación de la Gerencia Legal de la compañía que informe sobre la existencia de juicios como demandada y el estado actual de los mismos –de corresponder.
7. DDJJ del Impuesto a las Ganancias / Bienes Personales, del último ejercicio con sus constancias de presentación.
8. DDJJ de IVA posteriores al cierre del último ejercicio fiscal con sus respectivas constancias de presentación.
9. Monotributista, constancia de inscripción y/o recategorización.
10. DDJJ Ingresos Brutos de la Provincia de Buenos Aires.

c. Lugares de consulta y gestión. Mapa de sucursales por región

Sucursales Región 1



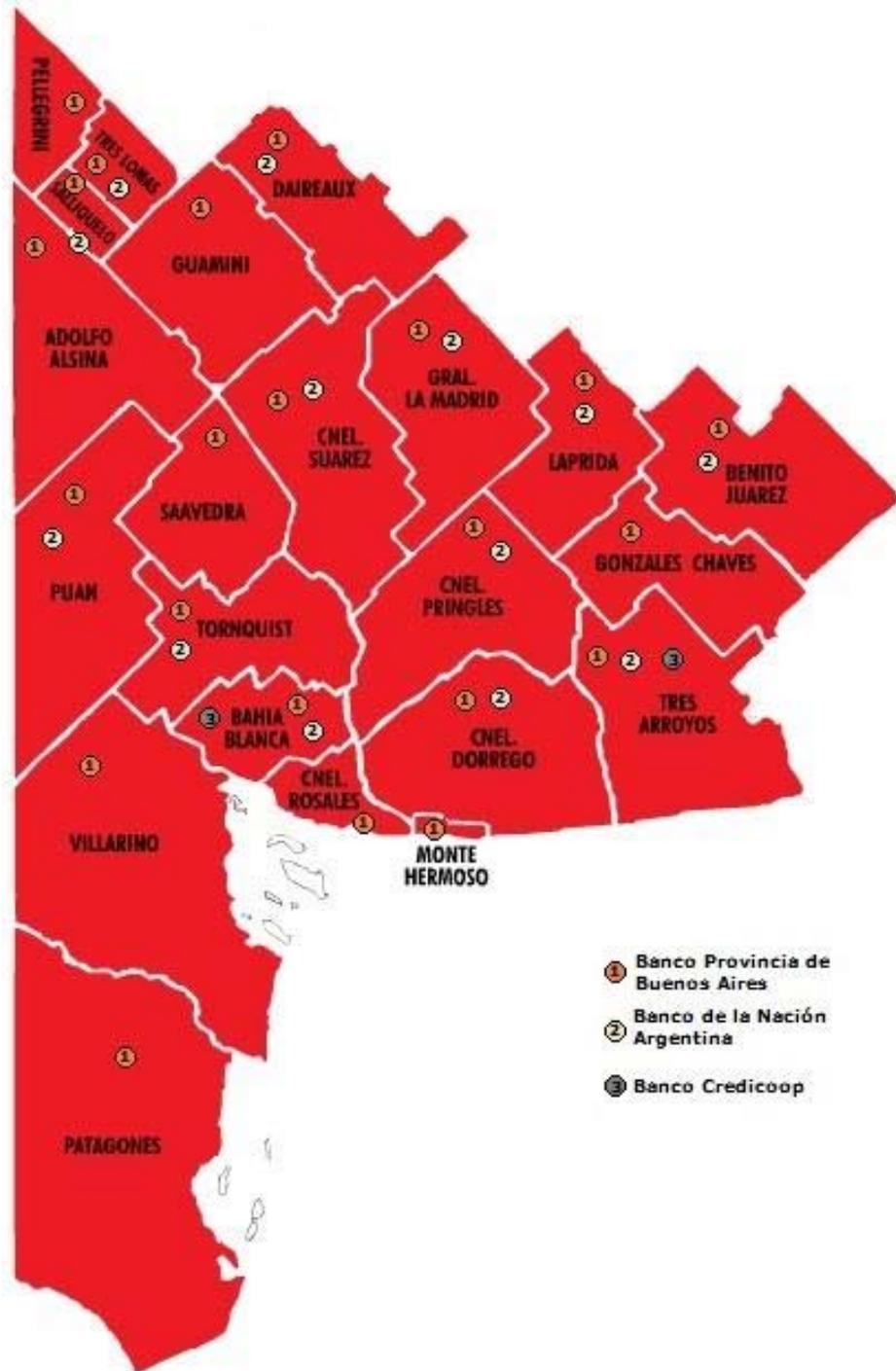
Sucursales Región 2



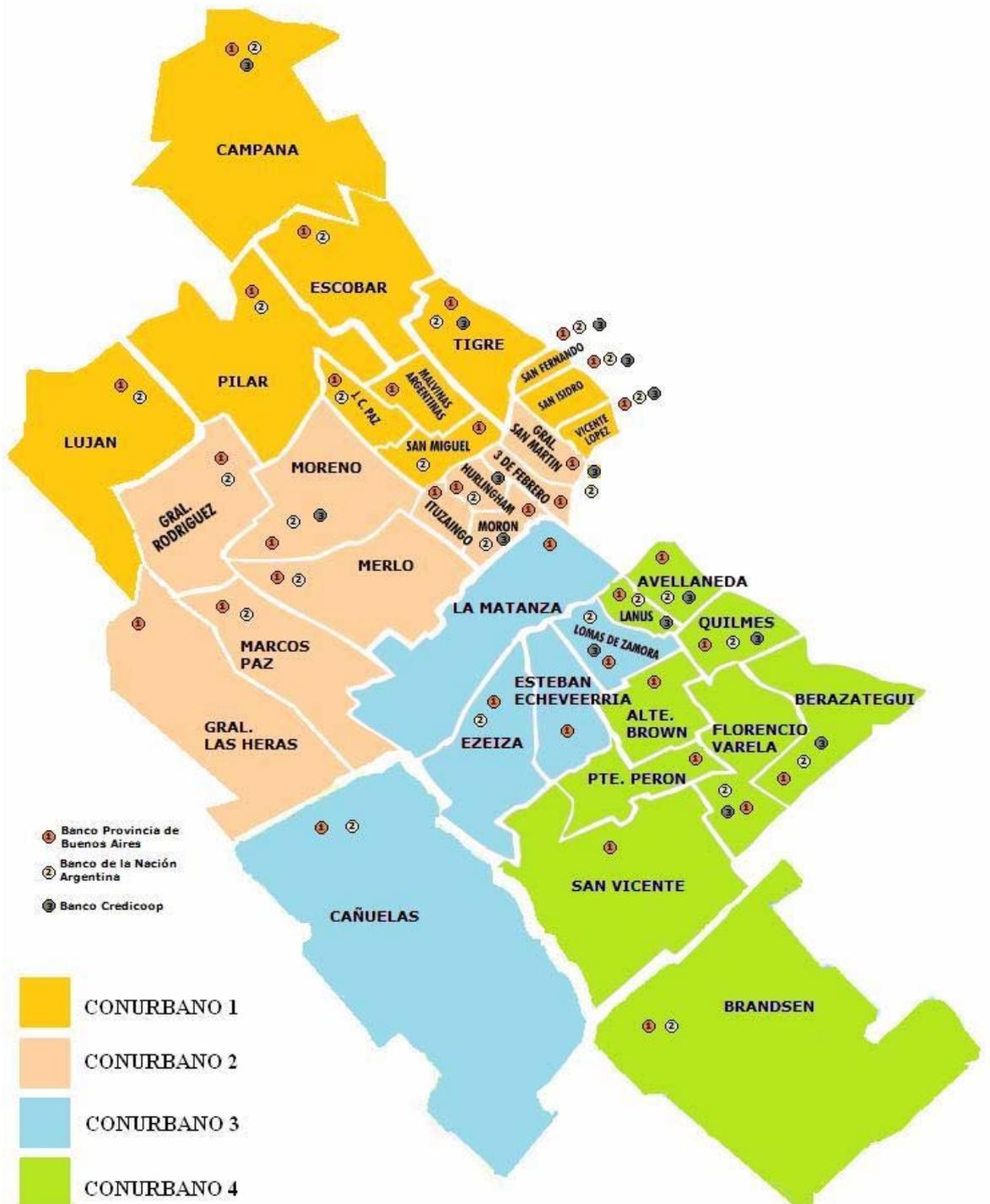
Sucursales Región 3



Sucursales Región 4



Sucursales Conurbano Bonaerense



4 – ESTUDIO DE LA DEMANDA

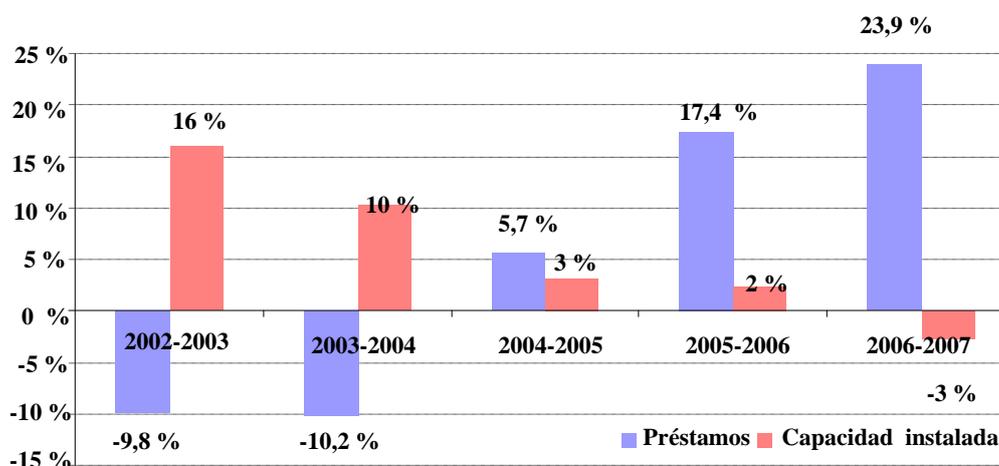
4.1. Introducción

Después de la crisis del 2001, el rebote de crecimiento en los niveles de producción de las empresas estuvo explicado principalmente por el mayor uso de capacidad instalada. Sin embargo, a partir de 2005 el uso de la capacidad instalada dejó de ser el motor de la ampliación de la inversión y la producción (entre jun2005 y jun2002 el uso de la capacidad instalada aumentó 50%; entre jun2005 y jun2006 se mantuvo constante). Este espacio lo ha venido ocupando el financiamiento.

De esta forma el financiamiento a la inversión empresarial ha venido creciendo de manera importante a partir de 2005 y ha reemplazado al uso de la capacidad ociosa como el motor del crecimiento de la inversión y la producción. Si bien el financiamiento parece haberse frenado en los últimos tiempos como consecuencia de las turbulencias en los mercados internacionales que impactaron en los aumentos de tasas en el mercado local, el incipiente desarrollo de instrumentos no bancarios (i.e. descuento de cheques, créditos avalados por SGR y fideicomisos financieros) abre una oportunidad para financiarse con herramientas que han mostrado ser menos vulnerables que el crédito bancario a los vaivenes del mercado. Aún así, queda mucho camino por recorrer para acercar a las PYME a estos instrumentos del mercado de capitales.

Gráfico 9

Variación porcentual de Préstamos y Uso de la Capacidad Instalada
(a junio de cada año)

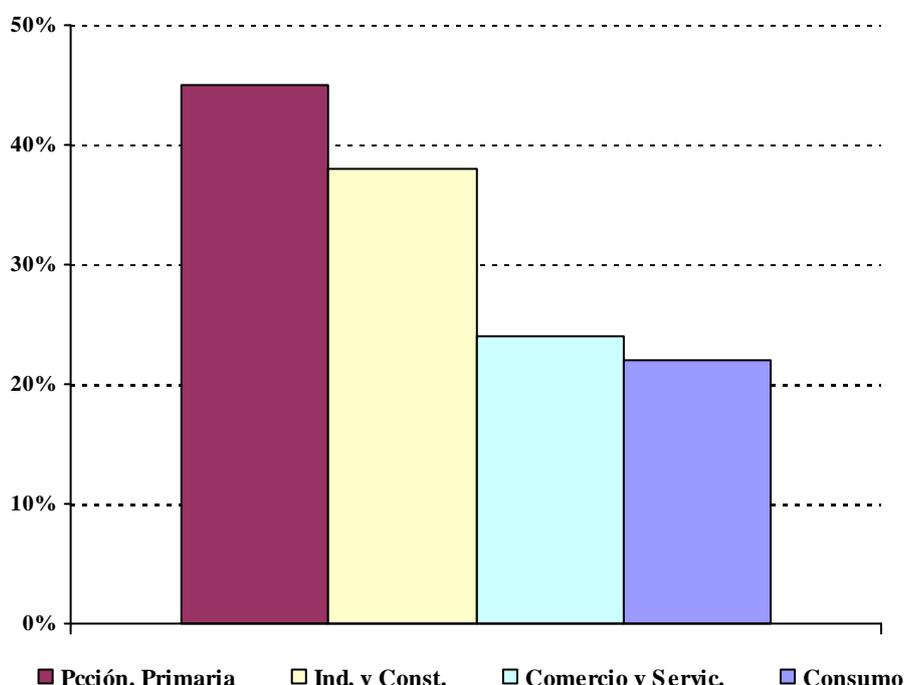


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a INDEC y BCRA.

Las PYME se enfrentan entonces al desafío de financiar sus inversiones a mayores plazos y a costos competitivos para mantener los altos ritmos de crecimiento de su actividad. Las preferencias por el autofinanciamiento se redujeron considerablemente, y más allá de la lógica importancia que mantiene la incertidumbre macroeconómica, aparecen de nuevo los obstáculos asociados en primera instancia a la disponibilidad de información, alto costo financiero del crédito y la dificultad de cumplir con los requisitos bancarios.

En relación a la disponibilidad de información se evidencia una relación inversa entre el tamaño de la empresa y la misma. Reduciendo las posibilidades de financiamiento en tiempo y forma en aquellas empresas de menor estructura.

Gráfico 10
Evolución de préstamos según destino (Buenos Aires)
 (promedio anual 2004-2007)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a BCRA.

4.2. Metodología. Instrumentos. Listados de fuentes relevadas

Se confeccionó una encuesta de tipo descriptiva con el objetivo de detectar los problemas que no permiten el acceso al funcionamiento de las Pymes. Para ello se realizó una encuesta con una serie de preguntas cerradas que se enviaron por correo a cámaras empresarias y empresas. Además se realizaron entrevistas personales a técnicos de cámaras empresariales especializados en el tema.

Por otra parte se realizaron reuniones con las autoridades de la gerencia Pyme del Banco Provincia de Buenos Aires con el propósito de obtener información acerca de los créditos otorgados en los últimos 5 años por la entidad y para obtener información sobre las dificultades que observaron en la gestión financiera por parte de la demanda. Se entrevistaron a 28 empresas de diferentes rubros y distintas regiones del conurbano bonaerense.

4.3. Detalle de la demanda a través de los créditos otorgados por el Banco Provincia de Buenos Aires

Los siguientes cuadros representan una síntesis de toda la información obtenida, tomando como base las líneas "Fuerza Pyme" y "Fuerza Productiva", ambas constituyendo los principales productos de promoción Pyme de la entidad.

| Detalle por Monto Desde Enero 2006 hasta Octubre 2011 | | | | |
|--|--------------------------------|----------------|---------------------------|----------------|
| Monto | Proyectos Desembolsados | | Monto Desembolsado | |
| | Cantidad | Part. % | Total | Part. % |
| Menos de \$10.000 | 358 | 3,40% | 2.210.659 | 0,20% |
| E/ \$10.000 y \$20.000 | 1.183 | 11,30% | 15.409.909 | 1,10% |
| E/ \$20.000 y 50.000 | 2.925 | 28,00% | 90.370.571 | 6,30% |
| E/ \$50.000 y \$100.000 | 2.271 | 21,80% | 149.557.525 | 10,40% |
| E/ \$100.000 y \$300.000 | 2.618 | 25,10% | 421.470.521 | 29,30% |
| Más de \$300.000 | 1.082 | 10,40% | 761.370.468 | 52,90% |
| Total | 10.437 | 100,00% | 1.440.389.653 | 100,00% |

| Detalle por Número de Empleados Desde Enero 2006 hasta Octubre 2011 | | | | |
|--|--------------------------------|----------------|---------------------------|----------------|
| Número de Empleados | Proyectos Desembolsados | | Monto Desembolsado | |
| | Cantidad | Part. % | Total | Part. % |
| Ninguno / 1 empleado | 3.782 | 36,20% | 189.104.651 | 13,10% |
| Entre 2 y 5 | 2.730 | 26,20% | 227.012.222 | 15,80% |
| Entre 6 y 10 | 1.252 | 12,00% | 168.486.374 | 11,70% |
| Entre 11 y 20 | 1.116 | 10,70% | 209.953.780 | 14,60% |
| Entre 21 y 50 | 960 | 9,20% | 304.210.858 | 21,10% |
| Más de 50 | 597 | 5,70% | 341.621.769 | 23,70% |
| Total | 10.437 | 100,00% | 1.440.389.653 | 100,00% |

| Detalle por Destino del Crédito Desde Enero 2006 hasta Octubre 2011 | | | | |
|--|--------------------------------|----------------|---------------------------|----------------|
| Destino | Proyectos Desembolsados | | Monto Desembolsado | |
| | Cantidad | Part. % | Total | Part. % |
| Inversión en bienes de capital, obra civil... | 3.250 | 31,1% | 766.570.481 | 53,2% |
| Capital de trabajo | 4.739 | 45,4% | 350.739.769 | 24,4% |
| Financiamiento de nuevas inversiones | 2.126 | 20,4% | 204.778.287 | 14,2% |
| Parques: Inversión en maquinaria, obra civil | 124 | 1,2% | 84.908.319 | 5,9% |
| Compra y/o retención de vientres vacunos | 148 | 1,4% | 23.495.505 | 1,6% |
| Maquinaria agrícola fabricada en Bs As | 47 | 0,5% | 9.797.292 | 0,7% |
| Compra y/o retención de vientres porcinos | 3 | 0,0% | 100.000 | 0,0% |
| Total | 10.437 | 100,0% | 1.440.389.653 | 100,0% |

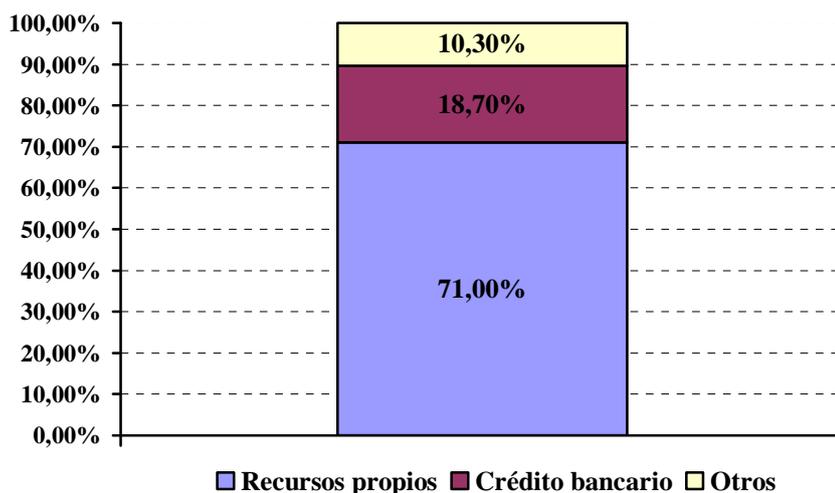
| Detalle por Sector Desde Enero 2006 hasta Octubre 2011 | | | | |
|---|--------------------------------|----------------|---------------------------|----------------|
| Sector | Proyectos Desembolsados | | Monto Desembolsado | |
| | Cantidad | Part. % | Total | Part. % |
| Industrias manufactureras | 2.366 | 22,7% | 571.841.132 | 39,7% |
| Comercio | 4.008 | 38,4% | 321.697.440 | 22,3% |
| Transporte de carga | 1.614 | 15,5% | 202.766.783 | 14,1% |
| Agropecuario | 1.034 | 9,9% | 136.398.396 | 9,5% |
| Construcción | 319 | 3,1% | 70.737.637 | 4,9% |
| Servicios sociales y de salud | 377 | 3,6% | 53.136.622 | 3,7% |
| Hoteles y restaurantes | 173 | 1,7% | 26.047.129 | 1,8% |
| Otros servicios | 271 | 2,6% | 22.404.529 | 1,6% |
| Inmobiliarias y servicios de profesionales | 184 | 1,8% | 14.631.864 | 1,0% |
| Minería | 16 | 0,2% | 7.438.120 | 0,5% |
| Suministro de electricidad, gas y agua | 22 | 0,2% | 6.837.500 | 0,5% |
| Pesca | 17 | 0,2% | 3.572.000 | 0,3% |
| Enseñanza | 31 | 0,3% | 2.671.000 | 0,2% |
| Administración Pública | 1 | 0,0% | 150.000 | 0,0% |
| Hogares privados con servicio doméstico | 1 | 0,0% | 20.000 | 0,0% |
| Intermediación financiera | 2 | 0,0% | 14.500 | 0,0% |
| Total | 10.437 | 100,0% | 1.440.364.653 | 100,0% |

4.4. Detalle de la demanda a través del relevamiento realizado a las cámaras sectoriales y a las empresas

Mostraremos una serie de gráficos en los que se expresan los resultados más relevantes de parte de la demanda, donde quedan reflejadas las principales dificultades que no permiten un mayor acceso de las Pymes al crédito bancario.

En primer lugar destacamos que el financiamiento de la inversión PyME proviene preponderantemente de recursos propios de las mismas. Como se observa en el siguiente gráfico, el 71 % de las inversiones realizadas por las PyMEs encuestadas, fueron financiadas de esta manera. Solamente un 18,7% de las inversiones se financiaron con recursos provenientes de créditos bancarios.

Gráfico 11
Fuentes de financiamiento de las inversiones



Fuente: Propia. Relevamiento realizado entre agosto y octubre 2011

Vemos también que en cuanto a la gestión de financiamiento bancario, la tasa de solicitud no es importante. En el siguiente gráfico se reflejan los niveles de gestión y la tasa de rechazo de los sectores económicos encuestados, destacándose el alto índice de PyMEs que no solicitó crédito bancario.

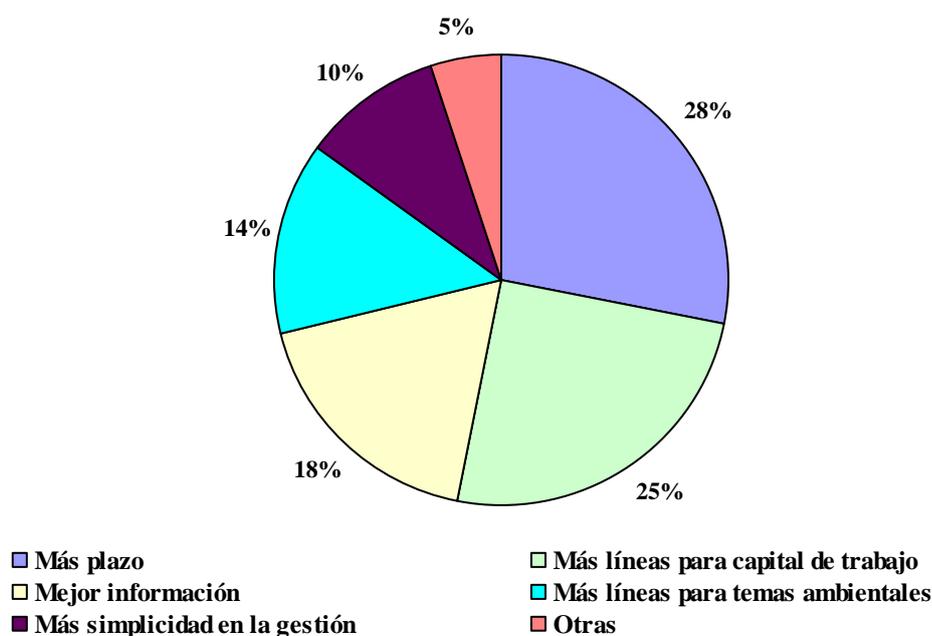
Gráfico 12

| Solicitud de crédito bancario | | | |
|-------------------------------|----------|-------------|-----------------|
| Sector | Solicitó | No solicitó | Tasa de rechazo |
| Metalmecánico | 23,50% | 76,50% | 23,80% |
| Calzado | 21,20% | 78,80% | 26,50% |
| Textil | 18,70% | 81,30% | 33,70% |
| Plástico | 19,30% | 80,70% | 29,50% |
| Autopartista | 21,80% | 78,20% | 22,30% |

Fuente: Propia. Relevamiento realizado entre agosto y octubre 2011

Por último se ha buscado con el presente trabajo recibir, por parte de la demanda, algunas sugerencias y recomendaciones en cuando a cómo mejorar la oferta. En el siguiente gráfico se señalan algunas de las más sugeridas.

Gráfico 13
Sugerencias para mejorar la oferta



Fuente: Propia. Relevamiento realizado entre agosto y octubre 2011

4.5. Determinación de las características más representativas de las empresas tomadoras

En cuanto a las características más representativas de las empresas tomadoras de crédito, podemos acotar lo siguiente.

- Se trata de empresas de con alto nivel de crecimiento en la última década, donde claramente el nivel de facturación se ha incrementado extraordinariamente.
- En todos los casos, vienen realizando progresivamente, paulatinas inversiones, mejorando su capacidad de producción, desarrollando nuevos productos, disminuyendo su impacto ambiental, mejorando su capacidad comercial y concretando buenos niveles de innovación tecnológica.
- En muchos casos se han relocalizado para mejorar su layout, trasladándose en general a parques industriales o regiones más alejadas de las zonas urbanas.

- La mayoría de estas empresas han crecido fuertemente en el mercado interno, pero además, casi todas han diversificado sus mercados desarrollando su internacionalización.
- Todas tienen un alto nivel de bancarización, que abarca casi todos los servicios que el sistema financiero ofrece.
- En los próximos componentes nos ocuparemos de analizar en profundidad las limitaciones de la oferta y los inconvenientes de la demanda que surgieron de ambos relevamientos; posteriormente, arribando a las conclusiones para sugerir medidas e instrumentos para mejorar el acceso al financiamiento por parte de las PyMEs.

5 – ANÁLISIS DE LOS RELEVAMIENTOS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

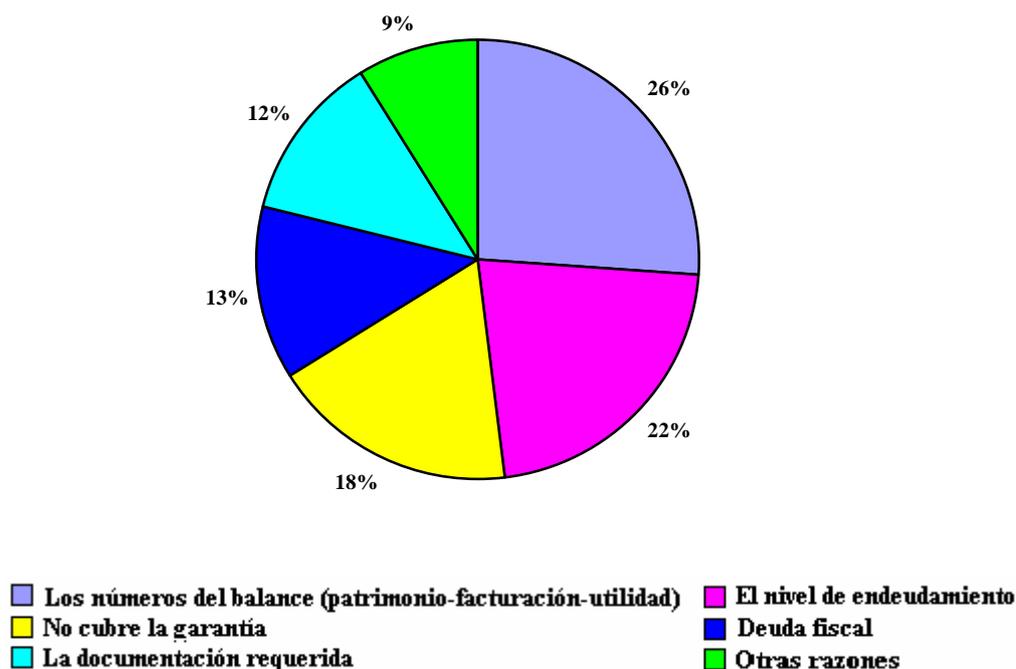
5.1. Análisis general de los relevamientos realizados

A los efectos de luego entrar en el detalle de las limitaciones de la oferta y al detalle de los inconvenientes de la demanda, resulta necesario realizar un análisis general de los relevamientos realizados tanto de la oferta como de la demanda. Podemos observar, a partir de la profundización del análisis, fundamentalmente, de los puntos 3.3, 4.3 y 4.4 del presente estudio, que surgen con claridad los inconvenientes y limitaciones más destacados.

A fin de avanzar con el propósito de este capítulo, consideramos primordial analizar los motivos más importantes que determinaron el rechazo de las solicitudes de crédito bancario. En el gráfico siguiente se expresan las razones más destacadas.

El problema es una manifiesta tendencia en el segmento más pequeño de las Pymes a realizar balances apuntando a disminuir la presión fiscal, que repercute negativamente a la hora de solicitar la calificación para acceder al crédito. El alto nivel de endeudamiento, la falta de garantías apropiadas y no completar debidamente todos los requisitos en cuanto a documentaciones, son cuestiones que se destacan.

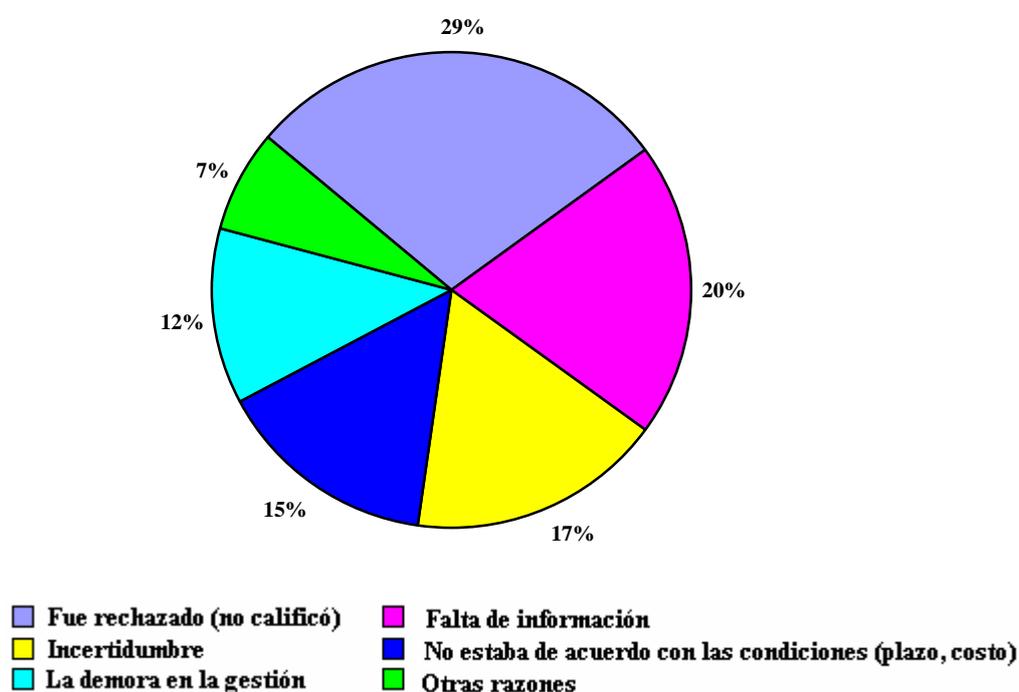
Gráfico 14
Motivos de rechazo de solicitud de crédito bancario



Fuente: Propia. Relevamiento realizado entre agosto y octubre 2011

Otro aspecto que resulta importante para el presente análisis es el relacionado con los motivos por los cuales las Pymes no financiaron sus inversiones con crédito bancario. En relación a este tema, se observan varias razones, destacándose el rechazo de la solicitud de crédito, la falta de información de las líneas disponibles por el sistema bancario, un cierto nivel de incertidumbre, que sumado a malas experiencias de años anteriores, determinan también retracción al endeudamiento bancario y del mismo modo las condiciones, sobre todo de plazo, no cubren las necesidades de las empresas. En el siguiente gráfico reflejamos estas cuestiones.

Gráfico 15
Motivos por los cuales no se financiaron con crédito bancario



Fuente: Propia. Relevamiento realizado entre agosto y octubre 2011

5.2. Detalle de las limitaciones de la oferta

A continuación describiremos las limitaciones más destacadas de la oferta que surgieron del análisis realizado.

- a) **Altos costos del financiamiento.** Sin dudas, el alto costo del financiamiento, producto de la complejidad de la intermediación financiero, constituye una limitación al momento en que la Pyme debe decidir si toma un préstamo o se financia con recursos propios.
- b) **Poca oferta a largo plazo.** La mayor parte del sistema bancario ofrece créditos a corto plazo, salvo la banca pública. Este fenómeno constituye

otro limitante importante para las Pymes, que necesitan financiamiento para una inversión con flujos proyectados que determinen capacidad de repago del crédito a mediano y largo plazo.

- c) **Falta de mayor difusión de la oferta de crédito.** Dada la extensión geográfica de la provincia de Buenos Aires, y de la particular concentración de oferta en el conurbano bonaerense en detrimento de una exigua presencia financiera en el interior (según se observa en el punto 3.3 c del presente estudio, en el que se detallan los mapas de sucursales por región) resultan escasos los lugares de consulta y gestión en gran parte de la provincia. Sumado a ello, podemos señalar que se destacan dos bancos públicos con presencia generalizada (el Banco de la Provincia de Buenos Aires y el Banco Nación Argentina) con una particularidad: ambas entidades tienen estructuras muy grandes y, en muchos casos, los gerentes zonales y locales no tienen la misma voluntad de promoción que quienes desde los altos niveles directivos generan los productos crediticios. Todos estos motivos hacen que la difusión sea insuficiente, y no tenga el alcance necesario para que el universo Pyme de la provincia se encuentre adecuadamente informado acerca de las ofertas de crédito.
- d) **Rigurosos requisitos documentarios.** Las entidades financieras establecen rigurosos requisitos documentarios en la mayoría de los casos por encima de las regulaciones establecidas por el Banco Central para cumplir por las empresas que solicitan préstamos. A las Pymes, se les exige los mismos requisitos, siendo esta cuestión una barrera al momento del inicio de la gestión del crédito o al momento de ser calificada la Pyme en base a la documentación presentada por la misma.
- e) **Demora en la calificación.** Por lo general todos los bancos, y muy especialmente los públicos, demoran un tiempo muy prolongado para calificar a las empresas, atentando con los tiempos de la demanda y sus oportunidades de negocios.
- f) **Varios.** Por último, existen otras limitaciones de la oferta, que según las fuentes consultadas para este estudio no se destacan con la misma importancia que las anteriormente descriptas, entre otras, la falta de productos financieros que se ajusten a la demanda específica de las Pymes, o por ejemplo créditos a mediano y largo plazo, con toda o parte de la tasa de interés variable, etc.

5.3. Detalle de los inconvenientes de la demanda

En el caso de la demanda los inconvenientes más destacados son los siguientes:

- a) **Inconvenientes con los balances contables.** Indudablemente, existen en el caso de las Pymes una marcada tendencia a elaborar los balances contables apuntando a reducir la presión fiscal. Esta cuestión determina una baja confiabilidad acerca de los datos contables de la empresa por parte de los

bancos y por otra parte, en muchos casos, se establecen patrimonios netos muy bajos, no generándose una relación adecuada con el monto del préstamo que solicitan.

- b) **Falta de garantías apropiadas.** Todas las entidades financieras exigen garantías reales, generalmente con un aforo de entre el 20% y el 40% y muchas veces las Pymes no cuentan con los bienes en condiciones apropiadas como para cederlos en hipoteca por el crédito solicitado.
- c) **Ausencia de personal especializado.** Casi la totalidad de las Pymes carecen de personal idóneo para preparar la documentación necesaria a los fines de conformar la carpeta y luego realizar un debido seguimiento de la gestión crediticia hasta llegar a obtener la calificación y luego el desembolso del préstamo.
- d) **Limitada capacidad y voluntad de pago.** En muchos casos las proyecciones financieras de la Pyme solicitante del crédito, no determinan una adecuada capacidad de repago del mismo, lo que sumado a ciertas dudas en cuanto a la voluntad de pago al momento de analizar el riesgo de la operación, resultan un serio inconveniente.
- e) **La informalidad del sector Pyme.** Sin duda alguna, la extendida informalidad que se observa en el sector Pyme constituye una dificultad a la hora de la gestión de crédito, significando una imposibilidad frente a los estándares de exigencias del sistema financiero.
- f) **Falta de información.** Las características de estas empresas, de poca estructura gerencial, hacen que quienes las conducen estén permanentemente abocadas a las cuestiones centrales del funcionamiento de las mismas, perdiendo la posibilidad de estar debidamente informadas acerca de la oferta de crédito.

6 - CONCLUSIONES, SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Las Pymes tienen un alto nivel de importancia en el desarrollo económico de la provincia de Buenos Aires, jugando un rol destacado en la generación de empleo e inclusión social.

En los últimos años se observa un alto crecimiento del sector Pyme, el que cuenta con una gran proporción de empresas con proyectos de alta rentabilidad, con una clara dificultad en cuanto al acceso de financiamiento. Si bien se viene materializando una mejora al respecto, todavía son muchas las empresas Pymes que tienen problemas para obtener un crédito, debido entre otras causas, a las condiciones de plazo, garantía, tasa y a no contar con la debida información acerca de la oferta, ni con el personal idóneo para la gestión financiera.

La oferta del sistema financiero privado, viene variando de acuerdo a las pautas que surgen del mercado y la oferta crediticia del sector público mejora con productos que cada vez se acercan más a las características de la demanda Pyme, generando este fenómeno impactos positivos en la oferta general del sistema. Por tal motivo, es muy importante poner énfasis en continuar con los esfuerzos para que la banca pública siga generando nuevos productos e instrumentos que permitan profundizar el proceso de acceso de las Pymes al crédito.

6.2. Sugerencias de medidas e instrumentos

Entre las muchas medidas e instrumentos que sugerimos concretar en la provincia de Buenos Aires a los efectos de profundizar el acceso de las Pymes al crédito, destacamos las tres siguientes:

- a) **Creación de un sistema regional y local de promoción y de apoyo en la gestión del crédito.** Consideramos que resulta absolutamente necesario, generar un sistema local y regional conformado por el gobierno provincial y representantes de las cámaras empresarias. Con una pequeña estructura descentralizada, se cumplirían dos funciones muy importantes. La primera, es la de difundir a través de múltiples medios, la oferta de crédito de todo el sistema financiero buscando informar a las Pymes acerca de las características, los alcances y las condiciones de las diferentes líneas de financiamiento. La otra función, sería la de colaborar con aquellas Pymes que quieran iniciar una gestión crediticia, asistiéndolas a preparar todos los requerimientos documentarios.

- b) **Creación de un Fondo Provincial de promoción del acceso al crédito de las Pymes.** Este fondo tendría por objeto subsidiar parte de los costos de diferentes instrumentos, que si bien son muy útiles, resultan con costos financieros elevados para las empresas. Se trata de bajar los costos de factoring, leasing y de los avales que otorgan las sociedades de garantías recíprocas.
- c) **Profundizar y consolidar a Invierta Buenos Aires.** A principios de este año, el gobierno provincial creó esta agencia de promoción del desarrollo, conformada por Grupo Bapro y el Banco Provincia y que, en este corto período de funcionamiento, viene demostrando ser un instrumento que está llamado a ocupar un rol vital en materia de asistencia a las Pymes de esta provincia. Por tal motivo, consideramos esencial que el gobierno tome todas las medidas necesarias para dotar a esta agencia de la estructura y el capital que corresponda a fin de que durante el año 2012, se profundice y consolide como el motor del apalancamiento de las Pymes para que accedan al crédito.

6.3. Recomendaciones para futuras aplicaciones

Queremos resaltar algunas recomendaciones, con el fin de ser tenidas en cuenta a la hora de diseñar futuras políticas e instrumentos en la materia en la provincia de Buenos Aires.

- a) **Simplificación de la gestión crediticia.** Resulta conveniente tener en cuenta que en el futuro se deberán simplificar los requerimientos documentarios para el caso de las Pymes, y a su vez, la política de calificación de estas empresas deberá ser más blanda, priorizando algunos aspectos como por ejemplo, una proyección del negocio y la voluntad de pago de la empresa. Al respecto se deberán diseñar mecanismos de compensación para que todo el sistema financiero (público y privado) actúe bajo los mismos parámetros.
- b) **Diseño de nuevas líneas a largo plazo.** Paulatinamente se deberán ampliar los plazos de los créditos para inversión de las Pymes. Con relación a este punto, el estado es quien debe tomar la iniciativa, siendo los bancos públicos quienes desarrollen nuevos productos a más largo plazo.
- c) **Capacitación y fortalecimiento de las Pymes.** Por otra parte, se deben continuar generando políticas e instrumentos que permitan profundizar el necesario proceso de capacitación y fortalecimiento de las Pymes. Todo lo que contribuya a que las Pymes cuenten con personal más idóneo, diversifiquen sus mercados, innoven tecnológicamente y que se asocien entre si, las acercará naturalmente a ser mejores sujetos de crédito para el sistema bancario.