



# **INFORME FINAL DEL PROYECTO**

Universidad Nacional de La Matanza

Departamento de Ciencias Económicas

Código: C2-ECO-017

## **FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR PARA PYMES PERTENECIENTES AL PARTIDO DE LA MATANZA**

### **Director del Proyecto**

Fernández, Luis Alberto

### **Integrantes del Proyecto**

*Ivo, Carina*

*Dragani, Marcela Elizabeth Alejandra*

*Aulicino, Daniel*

*Bouzas, Angel Ricardo*

*Farias, Juan Ignacio*

*Lanzelotti, Mariángeles*

*Del Vecchio, Lorena*

*Agüero, Luis.*

**Fecha de inicio:** 01/01/2013

**Fecha de finalización:** 31/12/2014



## FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR PARA PYMES PERTENECIENTES AL PARTIDO DE LA MATANZA

### Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad, brindar los elementos de aplicación crediticia para el financiamiento de transacciones de importación y exportación y asesorar en su correcto uso a las Pymes ubicadas en el partido de La Matanza.

Cada Pyme tiene sus estrategias para financiar su actividad, que dependerán de su liquidez y accesibilidad propia de la empresa a los mercados de capitales, pero las actividades de comercio exterior, por la particularidad de su operatoria, de sus medios de pagos, tienen algunas fuentes y modalidades de financiación que son prácticamente las mismas.

El proyecto de investigación pretende brindar el asesoramiento, la información y la utilización de diversos elementos de financiación que ayudaran a las empresas a que sus proyectos en el extranjero alcancen el éxito deseado.

Relevamos datos en Pymes, donde indagamos acerca de sus operaciones de exportación e importación, de sus recursos, de su asistencia crediticia, financiamiento y expectativas en las actividades de comercio exterior.

Investigamos modalidades de financiación que los bancos tengan preparadas para actividades de importación y exportación de Pymes.

También buscamos información en la Municipalidad de la Matanza a través de la Secretaría de la Producción.

Los resultados de esta investigación, serán útiles para las Pymes, el sector público (municipio, provincia), para el sector académico: Departamento de Ciencias Económicas y alumnos de carreras a fines

**Palabras Claves:** *Financiación, importación, exportación, PyME*



## **Introducción**

Durante el primer año del presente trabajo de investigación se llevaron a cabo las actividades de recopilación de información obtenida a partir de una encuesta de elaboración propia realizada a empresas Pymes radicadas en el Partido de la Matanza, comprendidas en las Localidades de Gonzalez Catán, Laferrere, La Tablada, Villa Madero, Lomas del Mirador, San Justo, Ramos Mejía, entre otras. Así mismo se detalla información obtenida de libros, documentos, y otros medios de información.

La parte estadística se realizó en función de la encuesta efectuada.

También se utilizó información del Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC), y del Banco Central de La República Argentina (BCRA). Si bien es cierto que la bibliografía es amplia, el uso de internet como medio de investigación es de suma importancia, debido a que el conocimiento de los problemas de asimetría informativa no son relativamente recientes, por lo que gran parte de la información se encuentra en formato digital, facilitando en gran medida los procesos de búsqueda y obtención de la misma.

El trabajo presenta una breve introducción de los instrumentos internacionales de pago<sup>1</sup>, mecanismos de financiación propuestas por el sistema bancario y herramientas que brinda para dichas operaciones la Municipalidad de La Matanza a través de la Secretaria de la Producción

Seguidamente se expone un análisis detallado de los datos obtenidos por medio de las respuestas suministradas por las Pymes que contestaron el cuestionario y finalmente y como complemento se realizó un análisis estadístico.

Las Instituciones Financieras y Bancarias representan dentro de las transacciones comerciales internacionales un canal muy importante para su concreción, es por ello el alto grado de responsabilidad y seriedad que debe asumir toda institución en el desarrollo de ésta función.

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) es el único ente que puede autorizar el desempeño de un banco en el área de comercio exterior, siempre y cuando éste cumpla con la reglamentación impuesta por aquél. El BCRA es la autoridad de contralor. El BCRA, también es el que norma los requisitos que debe cumplir toda persona física o jurídica que a través de un banco interviniente ingrese a la actividad



comercial internacional. De ésta manera brindará respaldo a los banco del exterior que quieran contactarse con nuestro país en forma oficial para realizar transacciones internacionales.

Luego del importante cambio en el escenario económico producido a fines del 2001, principios del 2002, el BCRA pasó a desempeñar un papel fundamental dentro de la actividad del Comercio Internacional. A grandes rasgos podemos definir dos principales facultades:

- Fiscalización
- Investigación

En la actualidad, el BCRA tendrá, entre otras funciones, la de “conocer” la balanza de transferencias existente en nuestro país, es decir, crea la obligatoriedad de, no solo saber las divisas que se giran al exterior en concepto de Importaciones, sino también las divisas que entran del exterior en concepto de Exportaciones, y para tal fin ha creado plazos y exigencias para su correcto control. De allí, que encontramos, por ejemplo, la obligatoriedad de:

- Ingresar Divisas: Momento en que los fondos producto del pago de un comprador del exterior, se encuentran acreditados en el Banco del Exterior
- Negociar Divisas: Momento en el cual el Exportador solicita al su Banco Interviniente el cierre de cambio para su posterior acreditación de fondos en cuenta
- Liquidar Divisas: Momento en el cual se hace efectiva la acreditación

Es importante para todo banco que desee expandirse en ésta área contar con una adecuada línea de sucursales y/o corresponsales en el exterior, con los cuales la institución local mantiene cuenta corriente en la moneda del país, complementándose además con una serie de medidas de reciprocidad (acuerdos) que finalmente redundan en el beneficio del cliente, otorgándoles, no solo agilidad a las transacciones, sino también seguridad de pago y de cobro.

Los bancos actúan como intermediarios entre compradores y vendedores, radicados en distintos países, para los cual se exige una gran especialización en el tema.



La Importación y la Exportación son actividades que involucran desde la necesidad de desarrollar y perfeccionar procesos de producción, inclusive en muchos casos importando la materia prima, máquinas, etc., hasta ampliar niveles de ventas buscando nuevos mercados exteriores, pasando por la necesidad de inversión, rentabilidad y seguridad sin olvidarnos del financiamiento, plazos, tasas, etc., teniendo como objetivo esencial la implementación de una correcta logística con el fin de conquistar y posicionar un producto en el mercado externo en forma eficiente y beneficiosa para la empresa.

Uno de los rasgos que diferencian al Comercio Internacional del Comercio Interno, es que cada nación posee su propia moneda y su propio sistema bancario, por lo tanto para atender las obligaciones por transacciones comerciales o de servicios realizados entre vendedor y comprador de distintos países.

### **Selección del tema**

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, se producen salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) Existe una relación entre un comercio más libre y el crecimiento económico.

Todos los países cuentan con activos -humanos, materiales y financieros- que se utilizan para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

Las relaciones internacionales son de suma importancia en el desarrollo, político, comercial, cultural. A nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No existe una nación que pueda considerarse autosuficiente y que no necesite de los recursos y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas, por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al intercambiar los activos que producen mejor, por aquellos que carecen o tienen dificultades para conseguirlos.





### **Definición del Problema**

Uno de los principales problemas en las operaciones de comercializar con el exterior de las PyMEs de nuestro partido, es que no cuentan con una estrategia para financiar su actividad.

Estas estrategias estarán gobernadas por la liquidez y la accesibilidad propia de la empresa a los mercados de capitales.

### **Justificación del Estudio**

Las Pequeñas y Medianas Empresas de La Matanza, representan un sector con elevado crecimiento y flexibilidad para adaptarse al entorno cambiante del mercado, han enfrentado numerosos obstáculos, pero es de suma importancia recordar que la naturaleza de este tipo de empresas requiere de constantes operaciones que le permitan operar en el corte plazo para mantener así su competitividad e insertarse en el mercado internacional, necesitando:

- A. Anticipo de prefinanciación de exportaciones
- B. Financiación de importaciones
- C. Aspectos cambiarios
- D. Instrumentos de financiación y cobranza

### **Limitaciones**

En las actuales operaciones de comercio internacional, que incluyen los temas anteriormente enumerados, la asistencia que la empresa necesita para apoyar su proceso productivo y mejorar las condiciones financieras, es esencial para alcanzar el éxito deseado.

Las condiciones que ofrecen los mercados y las nuevas herramientas financieras tienen por finalidad permitir realizar transferencias con el exterior en forma rápida y sencilla.

El problema se genera cuando las Pequeñas y Medianas empresas locales necesitan del acceso al crédito para importar productos o acceder a determinados productos y servicios para exportar sus bienes, dado que ambas operaciones se le dificultan por producirse contrapunto o desconocimiento en el ámbito financiero.

### **Alcances del Trabajo**



El estudio se circunscribió especialmente al análisis del acceso crediticio para operaciones de comercio exterior en las empresas Pymes radicadas en las distintas localidades del Partido de La Matanza.

### **Objetivos**

- Realizar una descripción de la actual situación del acceso de financiamiento para importar y/o exportar de las Pymes locales. (requisitos, tasas de interés, reglamentación, periodo de gracia, etc.)
- Establecer los principales puntos de conflictos entre las Pymes y las entidades financieras local.

### **Hipótesis**

Las empresas Pymes podrían llevar a cabo más y mejores operaciones internacionales, si tienen un mayor conocimiento de las opciones crediticias que les ofrece el mercado financiero.

### **Desarrollo**

#### **Material y Métodos**

Debido a la falta de antecedentes de investigaciones en el partido de La Matanza que involucre a las Pequeñas y Medianas empresas y a sus actividades de comercio exterior con bancos comerciales, se realizó un tipo de investigación Aplicada.

Contempló un seguimiento de la evolución que han tenido las operaciones de exportación e importación directa por parte de las Pymes domiciliadas en el partido de La Matanza y los efectos positivos y/o negativos que se han ido percibiendo,.

Se investigaron acuerdos y/o tratados celebrados con el municipio y bancos. Se realizó un búsqueda de información en el mercado financiero.

Los datos fueron examinados, comparados y ordenados según el grado de relevancia para el alcance de los objetivos propuestos para el presente trabajo.

Las técnicas para el relevamiento de la información fueron:

- Recolección de material escrito.



- Encuesta para determinar el grado de información que poseen la Pymes sobre el tema propuesto.
- Registro de observaciones.
- Relevamiento bibliográfico de la Biblioteca Digital de la UNLaM.
- Fichaje de libros, artículos y documentos relevados.
- Trabajo de discusión y revisión grupal de los temas desarrollados.
- Elaboración de las conclusiones a fin de aproximar alguna explicación a la hipótesis planteada y su contrastación.

#### Población:

- Pymes pertenecientes al partido de La Matanza
- Bancos comerciales del partido de La Matanza
- Municipalidad del partido de La Matanza (Secretaría de Economía y Hacienda, Secretaría de Producción)

Por lo tanto, el análisis de los datos fueron relacionados en forma cualitativa y cuantitativa, intentando señalar la homogeneidad o heterogeneidad de los valores asignados a las variables en estudio y sus relaciones.

#### Las variables analizadas fueron:

- Financiación: Entendida como el aporte de recursos para la adquisición de bienes y servicios, debido a que es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos.
- Importaciones y Exportaciones: La importación conceptual consiste en la introducción de bienes y servicios en el puerto de un país. Exportación, económicamente, es cualquier bien o servicio enviado fuera del país.

Las importaciones junto con las exportaciones, son la base del comercio internacional.

- Pyme: Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específico. Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por



las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal.

En la investigación se llevaron a cabo las actividades de recopilación de información obtenida a partir de una encuesta de elaboración propia realizada a empresas Pymes radicadas en el Partido de la Matanza, comprendidas en las localidades de:

- Gonzalez Catán.
- Laferrere.
- La Tablada
- Villa Madero.
- Lomas del Mirador.
- San Justo.
- Ramos Mejía, entre otras.

Así mismo se detalla información obtenida de libros, documentos, y otros medios de información.

La parte estadística se realizó en función de encuestas efectuada.

También se utilizó información del Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC), y del Banco Central de La República Argentina (BCRA). Si bien es cierto que la bibliografía es amplia, el uso de internet como medio de investigación es de suma importancia, debido a que el conocimiento de los problemas de asimetría informativa no son relativamente recientes, por lo que gran parte de la información se encuentra en formato digital, facilitando en gran medida los procesos de búsqueda y obtención de la misma.

El trabajo presenta mecanismos de financiación propuestas por el sistema bancario y herramientas que brinda para dichas operaciones la Municipalidad de La Matanza a través de la Secretaria de la Producción

## **Lugar y Tiempo de la Investigación**



**Investigación de campo:** la investigación se centra en hacer el estudio donde el fenómeno se da de manera natural, de este modo se busca conseguir la situación lo más real posible. La investigación se llevó a cabo en el ámbito del Partido de La Matanza, la misma se encuentra ubicada en la provincia de Buenos Aires, dentro del sector denominado genéricamente como Gran Buenos Aires. En las localidades de: Gonzalez Catán, Laferrere, La Tablada, Villa Madero, Lomas del Mirador. San Justo, Ramos Mejía, entre otras.

Se consultó sobre el préstamos para importación y exportación, en el Banco Central de La Republica Argentina, Banco Nación, Banco Provincia, Banco Supervielle, Banco Galicia, Banco Santander Rio

**Investigación sincrónica:** son aquellas que estudian fenómenos que se dan en un período corto , debido a que el desarrollo de la misma demandó dos años, en donde los primeros 6 meses se llevaron a cabo las tareas de recopilación de datos, durante los siguientes 14 meses se analizaron y encuestaron a distintas Pymes, como así también el estudio de las distintas líneas de financiación para las operaciones internacionales y durante los últimos meses se realizaron las tareas de análisis de todos los datos recabados para la preparación del proyecto de investigación. Realizando así una investigación sobre fenómenos cualitativos y cuantitativos.

### **Descripción del objeto de estudio**

El criterio de determinación de la condición Pyme en la República Argentina se encuentra definido en los dos últimos cuerpos legislativos para esta categoría de empresas, la Ley N° 24.467/1995 y la Ley N° 25.300/2000.

En el caso específico de la Ley N° 24.467, conocida como "estatuto Pyme", o de regulación de las pequeñas y medianas empresas, en su artículo 2º encomienda "a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas Pymes, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan", ello sin perjuicio de lo dispuesto en el Título III del mismo cuerpo legal, respecto a las relaciones de trabajo, cuya autoridad de aplicación en ese caso es el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Así, en el artículo 83 de la Ley mencionada señala que: "A los efectos de este Capítulo, pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes;



a-Su plantel no supere los cuarenta (40) trabajadores.

b-Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo 104 de esa Ley.

Por su parte el otro cuerpo normativo importante para las Pymes, la Ley N° 25.300 determina en su artículo 1º que la autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen. Al respecto precisa que lo hará: "*contemplando las especificaciones propias de los distintos sectores y regiones y con base a los siguientes atributos de las mismas o sus equivalentes: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo...*"

### **Descripción de Población y Muestra**

El Partido de La Matanza es el más extenso del conurbano ya que cuenta con una superficie total de 325,71 kilómetros cuadrados.

El distrito limita al noroeste con la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, al sudoeste con Cañuelas y Marcos Paz, mientras que al sudeste con los partidos de Lomas de Zamora y Esteban Echeverría; y por último al noroeste con Marcos Paz, Merlo, Morón y Tres de Febrero.

Es menester aclarar que dicho Partido cuenta con el presupuesto mayor de la Provincia de Buenos Aires y que habitan en el más de 2.000.000 de habitantes repartidos en las localidades de 20 de Junio, Gregorio de Laferrere, Aldo Bonzi, La Tablada, Tapiales, Ramos Mejía, San Justo, Villa Luzuriaga, Isidro Casanova, Ciudad Evita, González Catán, Virrey del Pino, Ciudad Madero, Rafael Castillo y Lomas del Mirador.

Cuenta con un Parque Industrial en donde se encuentran radicadas más de 30 empresas, asimismo es dable mencionar que el Partido de La Matanza fue reconocido como Capital Nacional del Calzado, dado que cerca de 200 empresas explotan ese rubro.

### **Diseño de la Investigación**

Básicamente el planteo del tema desarrollado en el presente trabajo se llevo a cabo mediante el armado de una planificación de recolección de información a través de encuestas a empresas Pymes dedicadas a la exportación e importación de bienes y servicios, como también información otorgada por instituciones financieras y bancarias



con respecto a la actividad en cuestión. Asimismo cabe destacar la asesoría ofrecida por la Secretaría de la Producción de la Municipalidad de La Matanza.

El proyecto de investigación pretende brindar el asesoramiento, la información y la utilización de diversos elementos de financiación que ayudaran a las empresas a que sus proyectos en el extranjero alcancen el éxito deseado.

Los resultados de esta investigación, serán útiles para las Pymes, el sector público (municipio, provincia), para el sector académico: Departamento de Ciencias Económicas y alumnos de carreras a fines.

### **Instrumentos de Recolección y Medición de Datos**

La recopilación de información se obtuvo a partir de una encuesta de elaboración propia realizada a empresas Pymes radicadas en el Partido de la Matanza.

La parte estadística se realizó en función de las encuestas efectuadas.

El uso de internet como medio de investigación es de suma importancia, debido a que el conocimiento de los problemas de asimetría informativa no son relativamente recientes, por lo que gran parte de la información se encuentra en formato digital, facilitando en gran medida los procesos de búsqueda y obtención de la misma.

También a través de entrevistas obtuvimos información acerca de los mecanismos de financiación propuestas por el sistema bancario y herramientas que brinda para dichas operaciones la Municipalidad de La Matanza a través de la Secretaria de la Producción.

### **Confiabilidad y Validez de la Medición**

La finalidad de llevar a cabo la elaboración de un cuestionario de preguntas en lo que refiere a la actividad exportadora e importadora es que al ser dirigido puntualmente a las empresas, permite que, la calidad en la información obtenida sea óptima, ya que se ha recurrido a una fuente de información directa. Por otro lado, la información proveniente de las entidades financieras y bancos con respecto al financiamiento de las operaciones en cuestión otorga un panorama de cómo funciona el circuito de las operaciones internacionales, en su rol de intermediario entre los compradores y vendedores de distintos países, teniendo en cuenta plazos, tasas entre otros.

Las encuestas son una forma para estudiar las tendencias sociales, políticas y demográficas. Una manera de evaluar las encuestas es en términos de su validez y fiabilidad. La fiabilidad se refiere a la consistencia de los resultados de



la encuesta, en otras palabras, si la prueba se repite, ¿daría los mismos resultados? Validez, por el contrario, se pregunta si la encuesta mide lo que se supone que debe medir. Estos parámetros se pueden describir cuantitativamente, pero los pasos siguientes describen una forma sencilla de pensar en estos cualitativamente.

Repetir la encuesta con una muestra aleatoria diferente de la misma población. Si la encuesta tiene una alta fiabilidad, los dos resultados deben ser coherentes entre las dos encuestas. Si los resultados son altamente inconsistentes, la encuesta tiene baja fiabilidad. Este es el camino de prueba y reevaluación para estimar la fiabilidad.

Incluir diferentes conjuntos de preguntas de la encuesta que midan el mismo atributo. Si los resultados de los diferentes grupos de preguntas son consistentes, la encuesta tiene una mayor fiabilidad que si los resultados son inconsistentes. Este es el enfoque de coherencia interna a prueba de fiabilidad.

Buscar los factores que pueden dañar la validez interna del estudio. La validez interna solo significa el grado en que la encuesta mide realmente lo que se quiere medir y no variables no relacionadas. La forma en que están redactadas las preguntas pueden hacer una gran diferencia. A menudo, cuando las encuestas tienen validez interna es porque las preguntas estaban redactadas mal o eran poco claras.

Preguntar lo bien que la muestra de la encuesta representa a la población general. Hay dos maneras de hacer la encuesta representativa. Los investigadores pueden elegir una muestra que es en todos los sentidos un microcosmos de la población más grande, en otras palabras, tienen exactamente los mismos porcentajes de personas de diferentes grupos, ya que es la población general. Este enfoque, sin embargo, es extremadamente difícil. Generalmente, los investigadores utilizarán muestreo aleatorio, siempre y cuando la muestra sea realmente aleatoria y suficientemente grande, por lo general será una buena medida. No todas las muestras que parecen ser aleatorias son verdaderamente aleatorias. Es importante, entonces, preguntarse cómo se realizó el estudio y asegurarse de que la población en cuestión era, una muestra aleatoria extraída



de una población que es representativa de la población general. Si la encuesta no cumple con estos criterios, no es necesariamente aplicable a grupos distintos de los que participaron en la encuesta.

El tamaño de la muestra. La elección de un tamaño de muestra mayor será mejorar la precisión de los resultados y disminuir el margen de error. El margen de error en la medición disminuye en proporción al tamaño de la muestra, sin embargo, lo que aumenta el tamaño de la muestra solo se puede mejorar la precisión

### **Métodos de Análisis Estadísticos**

El método utilizado para la información pretendida bajo análisis en el presente trabajo es por muestreo, es decir que se ha tomado una muestra representativa de Pymes radicadas en el Partido de La Matanza comprendidas en las Localidades de Gonzalez Catán, Laferrere, La Tablada, Villa Madero, Lomas del Mirador, San Justo, Ramos Mejía, entre otras, a las que se les efectuó un mismo cuestionario estructurado. El interrogatorio realizado se trata de preguntas abiertas donde el encuestado responde sin limitaciones y de tipo cerrada con opciones a elegir. De ahí se han desprendido datos esenciales para el estudio del tema.

**Población:** Una población es un conjunto de elementos (sujetos, objetos, entidades abstractas, Pymes radicadas en el Partido de La Matanza ) que poseen una o más características en común

**Poblaciones finitas:** formadas por un número finito de elementos.

**Muestra:** una muestra es un subconjunto de elementos de una población. Para extraer conclusiones validas e imparciales referidas a todos los elementos de la población a partir de la observación de sólo unos pocos elementos, es necesario, que la muestra utilizada sea representativa de la población; esto se consigue mediante las “técnicas de muestreo”.

**Tamaño muestral:** es el número de elementos que constituyen la muestra. Los elementos que componen la muestra se seleccionarán de la población

**Parámetro:** es un valor numérico que describe una característica de una población. Los parámetros son valores numéricos constantes (es decir, no son variables) , definida una población cualquiera y un parámetro en ella, ese parámetro sólo puede tomar un valor numérico concreto. Habitualmente los parámetros de interés serán la media y los porcentajes.



**Estadístico:** un estadístico es un valor numérico que describe una característica de una muestra. Su valor concreto depende de los valores de la muestra seleccionada en la que es calculado. Es evidente que de una población cualquiera es posible extraer más de una muestra diferente del mismo tamaño, por tanto el valor de un estadístico varía de una muestra a otra. Un estadístico no es un valor numérico constante (como lo es un parámetro), sino que es una variable: su valor concreto depende de la muestra en la que es calculado.

Una muestra proporciona una estimación de la magnitud (parámetro) a estudiar

**Muestreo:** el término muestreo se refiere al proceso seguido para seleccionar una muestra de una población. El muestreo puede ser de dos tipos:

**Muestro probabilístico:** puede calcularse la probabilidad asociada a cada una de las muestras que es posible extraer de una determinada población, cada elemento poblacional posee una probabilidad conocida de pertenecer a la muestra. Este tipo de muestro por estar basado en la teoría de la probabilidad permite obtener una idea sobre el grado de representatividad de una muestra. Por tanto, sólo él proporciona una base adecuada para inducir las propiedades de una población a partir de una muestra. Este tipo de muestreo es el que vamos a considerar nosotros en todo momento.

Existen varios métodos de muestreo que tratan de aprovechar ciertas características de la población objetivo, con el fin de conseguir una mayor precisión en sus estimaciones sin incrementar el tamaño muestral. La estratificación tiene como objetivo principal aumentar la precisión global de la estimación sin incrementar el tamaño muestral.

Estratificar una población consiste en dividirla, “antes” de la extracción de la muestra, en subconjuntos homogéneos (respecto de caracteres determinados a priori), llamados estratos.

Los estratos deberán ser homogéneos *en* sí y heterogéneos *entre* sí respecto de la característica en estudio. La selección de la muestra se efectúa de manera independiente en el interior de cada estrato. Esto conlleva a que la varianza en cada estrato sea pequeña. Se trata de que los estratos sean lo más homogéneos posibles dentro de cada uno de ellos, es decir, que exista en cada uno la menor variabilidad posible y de que haya grandes diferencias de unos a otros estratos.

**Nivel de confianza:** Es el grado de confianza que tenemos de que el intervalo dado contenga el verdadero valor del intervalo.

La finalidad de llevar a cabo la elaboración de un cuestionario de preguntas en lo que refiere a la actividad exportadora e importadora es que al ser dirigido puntualmente a



las empresas, permite que, la calidad en la información obtenida sea óptima, ya que se ha recurrido a una fuente de información directa. Por otro lado, la información proveniente de las entidades financieras y bancos con respecto al financiamiento de las operaciones en cuestión otorga un panorama de cómo funciona el circuito de las operaciones internacionales, en su rol de intermediario entre los compradores y vendedores de distintos países, teniendo en cuenta plazos, tasas entre otros.

### **Métodos de Análisis Estadísticos**

El método utilizado para la información pretendida bajo análisis en el presente trabajo es por muestreo, es decir que se ha tomado una muestra representativa de Pymes radicadas en el Partido de La Matanza comprendidas en las Localidades de Gonzalez Catán, Laferrere, La Tablada, Villa Madero, Lomas del Mirador, San Justo, Ramos Mejía, entre otras, a las que se les efectuó un mismo cuestionario estructurado. El interrogatorio realizado se trata de preguntas abiertas donde el encuestado responde sin limitaciones y de tipo cerrada con opciones a elegir. De ahí se han desprendido datos esenciales para el estudio del tema.

### **Resultados**

El sector pyme desempeña un rol fundamental en la generación de empleo y valor agregado de la economía nacional. En ese contexto, se vuelve un factor esencial para el desarrollo y el crecimiento de la actividad contar con fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo.

Según las encuestas realizadas sobre inversiones de las pymes industriales, el 64% se financia con recursos propios, mientras que sólo el 21% recurre al financiamiento bancario. El resto se apoya en proveedores, clientes y hasta en programas públicos para obtener los fondos necesarios. Las pyme tienen un rol central en la generación de empleos.

El 64% de las pymes industriales relevadas financia sus proyectos de inversión con recursos propios, mientras que apenas el 21% de los consultados se financia a través del sistema bancario, lo que muestra una escasa utilización del crédito bancario por el sector y un serio limitante para el desarrollo futuro de esta tipo de empresas.

El resto de las opciones de financiamiento más buscadas por las pymes son Proveedores, con el 8% del total, asistencia crediticia por parte de programas o

entidades públicas con el 3% y financiamiento con clientes con el 1%. El restante 3% busca otras opciones.



Se puede advertir en base al estudio realizado, que existe una reacción negativa por parte de las Pymes a realizar operaciones internacionales, arribando a la conclusión de que existe un recelo por parte de las mismas que hacen un impedimento al crecimiento de este tipo de operatorias. Entre los motivos se pueden citar la falta de conocimiento de las alternativas ofrecidas por las entidades financieras, en algunos casos las Pymes no logran alcanzar los requerimientos enmarcados por las mismas, la incertidumbre que genera la falta de estabilidad a nivel país en todos sus ámbitos, ya sea por lo económico, financiero, tributario entre tantos otros que podrían citarse. De este modo se puede precisar la importancia del presente trabajo debido a que cuenta con información relevante obtenida por entidades financieras intermediarias en operaciones internacionales, pero que no garantiza la reacción de las Pymes a implementar este sistema de operatorias debido al grado de incertidumbre generalizado existente.

### Discusión

El futuro de las Pyme no es muy augurioso si al mercado financiero no se le aplican incentivos específicos. A las pequeñas y medianas industrias les resulta caro obtener crédito en el mercado financiero. En otros países, por ejemplo, el financiamiento se



desbancarizó y se promovió la entrada de capitalistas que intervienen en la primera fase de capitalización.

En cuanto a los incentivos, es complicado no caer en medidas de clientelismo político. El Estado debería tender a reducir la tasa de financiación de las Pyme, pero no sería correcto aplicar un subsidio a la financiación".

En otro orden se conoce que las Pyme ya han recibido apoyo, para las cuestiones impositivas: tienen el monotributo. Actualmente existen una gran cantidad de Pymes y no sería posible satisfacer las necesidades de todas. Sólo las más eficientes deberían recibir los préstamos.

Cabe reconocer el papel de las pequeñas y medianas empresas (Pyme) como generadoras de trabajo y para crear empleos hay que apuntar al crecimiento de la economía del país, hay que promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y las economías regionales.

## **Conclusión**

El presente estudio se encuadra en la línea de investigación que analiza las relaciones entre las empresas denominadas Pymes y las entidades financieras en lo que respecta a las asimetrías informativas y su acceso al financiamiento en operaciones de comercio exterior, así como sus factores determinantes. Luego de diseñar una encuesta y suministrarla a una muestra de pequeñas y medianas empresas pertenecientes al Municipio de La Matanza, se obtuvo un panel de datos y se analizó el grado de racionamiento financiero presentado por las firmas en este sector del conurbano bonaerense. Del análisis realizado surge que la mayoría de la empresas que contestaron la encuesta son Pymes medianas (30 empleados en promedio), con varios años de antigüedad en el mercado (30 años) y con un fuerte sesgo a exportar sus productos. Por otro lado, se observa que las empresas que mantienen vínculo con un banco, o con muy pocos, son las que parecen mostrar un mayor grado de racionamiento financiero, siendo precisamente las de menor dimensión, más jóvenes y menos endeudadas. En otras palabras, se trata de las que se encuentran en las primeras etapas del ciclo de vida financiero, y por lo tanto, afrontan mayor problema de selección adversa.

En relación el acceso al crédito de las pymes, puede advertirse que la solvencia patrimonial y las garantías a ofrecer constituyen elementos claves para obtener financiamiento por parte de las entidades bancarias, con lo cual el solo hecho de ser,



quien solicita un préstamo, una importante empresa con experiencia e historia y potencial de crecimiento, no es suficiente para lograr el apoyo bancario que permita financiar sus operaciones. Por lo tanto, las pymes siguen sufragando la mayor parte de sus necesidades de inversión y capital de trabajo, principalmente con recursos propios (aportes, reinversión de utilidades), u otras fuentes exógenas como sus propios proveedores o clientes. Respecto a los créditos bancarios para solventar las transacciones comerciales en el mercado internacional, las pymes solicitantes no se encuentran exentas del cumplimiento de los requisitos establecidos por las instituciones financieras en cuanto a la vinculación y calificación crediticia. El hecho de contar inclusive con medios de pagos financieros, como por ejemplo cartas de crédito confirmadas por bancos de primera línea, no resulta suficiente para soslayar una calificación bancaria tradicional y poder acceder a las líneas de crédito destinadas al financiamiento de operaciones de comercio exterior. Con lo cual, el acceso de las pymes a estas líneas de crédito para financiar sus exportaciones e importaciones requiere en primer término la vinculación al banco para luego obtener calificación crediticia que efectúa el banco, basada fundamentalmente en los estados contables o documentos equivalentes, y de la cual resultará la posibilidad o no de obtener asistencia financiera. Asimismo, aun cuando la calificación obtenida desde el punto de vista del análisis de sus estados contables y demás información, sea muy buena, es decir que la pyme cuente con una adecuada estructura patrimonial, holgada situación financiera y posición económica rentable, si los titulares de las firmas no cuentan con patrimonio personal solvente para afianzar en forma solidaria y mancomunada el préstamo solicitado y la empresa no posee activos o bien estos no se encuentran disponibles para constituir una garantía adicional (hipoteca, prenda, etc.) la obtención de asistencia financiera sigue siendo muy limitada. Ahora bien, el solo hecho de lograr por parte de las pymes, el cumplimiento del requisito referido a la posibilidad de ofrecer una garantía adicional, no la exime del cumplimiento de obtener una adecuada calificación crediticia, dado que desde el punto de vista de la institución bancaria, la decisión de otorgar un préstamo se funda en un escaso riesgo de incobrabilidad, y no exclusivamente en la existencia y calidad de garantías adicionales susceptibles de ser ejecutadas ante el eventual incumplimiento del cliente tomador del préstamo.

Frente a la situación antes descripta, en donde la obtención de apoyo financiero por parte de los bancos requiere demostrar solvencia, capacidad de pago y garantías, las sociedades de garantía recíproca fueron concebidas para intervenir en el circuito del



crédito con el objeto de facilitar a las pymes el cumplimiento de estos requisitos y mejorar el acceso al crédito en cuanto a menores tasas de interés, comisiones y plazos de amortización. El aspecto positivo adicional es que la intervención de estas sociedades no implica solamente eliminar una de las principales restricciones al financiamiento bancario de las pymes, es decir la insuficiencia o inexistencia de garantías, dado que además, el aval otorgado por una SGR (sobre todo si se encuentra inscrita en el BCRA, lo que le otorga a sus avales la condición de garantías preferidas A), exime a las instituciones bancarias de realizar una exhaustiva y rigurosa calificación crediticia. Aunque aún siguen siendo poco conocidas por las pymes. Este mismo desconocimiento lleva a los socios o titulares particulares de las pymes a mostrarse reticentes a la vinculación crediticia a través de estas sociedades. Por último, se espera que con la intervención de las sociedades de garantía recíproca, en el circuito del crédito, las pymes no solo encuentren un canal de acceso más dinámico al financiamiento bancario, sino también mejores condiciones, en cuanto a montos, plazos y tasas de interés.

En función de las conclusiones arribadas y teniendo en cuenta el eficiente funcionamiento que presentan los mercados en los países desarrollados, se establece lo siguiente:

En coincidencia con la visión popular sobre el tema, el diagnóstico básico es que el volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Sin embargo, en contradicción a esta visión popular se sostiene que:

1. La asistencia financiera debería enfocarse en PyMEs que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todos los sectores PyMEs, sino solo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidio sin contraprestación o, similarmente, de préstamos incobrables.

2. La solución a esta falla de mercado deriva de problemas informativos involucra tanto al Estado como al sistema financiero y a los propios beneficiarios. Al estado le cabe la



función de proveer como banca de segundo piso, los recursos financieros para viabilizar los programas de asistencia y de velar mediante un estricto control profesional de la banca comercial, por su uso adecuado al objetivo social planteado. La banca comercial por su parte, debería ser la encargada de seleccionar PyMEs con alta capacidad y voluntad de pago pero que no cumplen, al menos inicialmente, con los requisitos informativos que las entidades aplican normalmente. Dada que esta falla de mercado es la que justifica la presencia estatal en el sistema bancario, sería deseable que la banca pública lidere este proceso. Sin embargo ni la teoría y ni la evidencia acumulada para Argentina u otros países ofrecen argumentos en contra de la participación de entidades privadas como banca de primer piso. Por último, las propias PyMEs interesadas en este programa son las responsables de tomar acciones para mejorar la calidad y transparencia de su información contable histórica y proyectada, donde reside el principal obstáculo para insertarse en el mercado de crédito. La asistencia técnica y financiera del estado puede contribuir a eliminar barreras de costos y culturales que pueden frenar estas iniciativas a nivel interno de cada empresa;

3. La asistencia estatal no debería concretarse única ni necesariamente a través de la provisión de fondeo adicional para aumentar la cartera de crédito PyME de la banca comercial. El tipo de asistencia debería depender de ó de los objetivos que se fije el estado. Por ejemplo, además de la concesión de préstamos de bajo costo a las entidades, se podrían subsidiar los gastos administrativos de los bancos o mejorar o la inversión en mejoras del sistema informativo de las empresas, o se podría conceder garantías parciales de los préstamos realizados por la banca comercial. El objetivo de largo plazo de la asistencia debería ser en todos los casos la inserción de las PyMEs beneficiadas al mercado de crédito en condiciones competitivas de tasas, plazos y garantías, sin necesidad de apoyo estatal permanente. Por esta misma razón, el esquema debería orientarse principalmente hacia prestatarios no servidos con anterioridad por el sistema financiero;

4. El inevitable surgimiento de conflictos de intereses entre las tres partes (estado, banca comercial y PyME) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que pueden amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere (i) un cuidadoso diseño de mecanismos de apoyo, (ii) un celoso control del uso de fondos, (iii) la contribución de penalidades a quienes



infrinjan las reglas del programa, (iv) la realización de evaluaciones periódicas de costo y beneficio social, (v) un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

Además, de todas las recomendaciones que se pueden establecer en cuanto a la relación Estado, PyME, banca comercial, comienzan a emerger nuevas alternativas como ser el Mercado de Capitales. Dado que el desarrollo de este mercado resulta beneficioso para todos los actores por el lado de la empresa, obtiene fondeos en mejores condiciones en términos de plazo y tasa que la banca comercial estándar; por el lado del inversor, obtiene una buena rentabilidad por su inversión y seguridad jurídica; por el lado del gobierno, se beneficia de un mayor nivel de empleo y producción, al aumentar la actividad de las PyMEs, alentando el crecimiento económico nacional.

Establecer políticas que impulsen el desarrollo del mercado de capitales como una alternativa de financiamiento de empresas es un deber de las autoridades públicas y privadas. Por el lado de la oferta de fondos (inversores) se requiere de instituciones fuertes que brinden estabilidad en las reglas del juego, que doten de seguridad jurídica a los inversores de modo que estos dirijan confiadamente su dinero a financiar todo tipo de proyecto productivo, sin tener que preocuparse por el humor del político de turno.

Por el lado de la demanda de fondos (empresas), si bien desde la creación del departamento PyME del BCRA existe una importante política de difusión del mercado, es preciso generar un mayor acercamiento con las unidades productivas de modo que dejen de ver a estos mercados como complejos o exclusivos de las grandes empresas.

Entre una variada gama de instrumentos elegibles según la necesidad particular de cada empresa, la emisión de deuda bajo la forma de obligaciones negociables emerge como un mecanismo eficaz para darle aire a la compañía desde el punto de vista financiero a la vez que mejora la imagen institucional por la oferta pública. Un perfil de inversores locales con clara preferencia por la renta fija complementa el favoritismo por este instrumento.

Permitir que la empresa se endeude en función a la estacionalidad de su negocio, y no adecuar el negocio en función del dinero que se puede tomar prestado, se vuelve vital para el mundo PyME. La disponibilidad de fondos para asignar a proyectos o empresas altamente rentables germina el desarrollo de la compañía, derramando sus beneficios a todo el sistema económico.



Asimismo, se estima de utilidad la inclusión de modelos econométricos y simulaciones donde se pretenda mostrar algunos aspectos del racionamiento y exclusión del crédito que sufren las empresas, de tal forma de poder observar, qué características de las empresas permiten la mayor elegibilidad al crédito y constatar si todas las empresas con esas características han tenido préstamos bancarios.

### **Bibliografía**

Se utilizó información del Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC), y del Banco Central de La República Argentina (BCRA). Si bien es cierto que la bibliografía es amplia, el uso de internet como medio de investigación es de suma importancia, debido a que el conocimiento de los problemas de asimetría informativa no son relativamente recientes, por lo que gran parte de la información se encuentra en formato digital, facilitando en gran medida los procesos de búsqueda y obtención de la misma.

### **Anexos**

En el presente apartado consignamos importante información para la comprensión del problema planteado en el presente trabajo, la que ha sido relevante para la alcanzar los objetivos del mismo.

### **Líneas de Crédito para asistencia a las Pymes**

#### **BANCO SUPERVIELLE**

Esta entidad financiera ofrece asesoramiento profesional a empresas que requieren de sus servicios para realizar operaciones de Comercio Exterior con o sin financiación bancaria.

#### **Servicios Generales**

- 1) Amplia cobertura geográfica.
- 2) Asesoramiento personalizado en cuestiones técnicas, normativas y comerciales.
- 3) Revisión de documentos de embarque de cartas de crédito en 24 hs.



- 4) Agilidad en el proceso operativo de apertura de cartas de crédito, asegurando su apertura en el día.
- 5) Tecnología de primer nivel para el procesamiento seguro de operaciones.
- 6) Canales directos a servicios de Promoción de Comercio Exterior, asistencia para la Promoción de Exportaciones (Departamento de exportaciones de la Cancillería, Cámara de Comercio Franco Argentina, Coface, etc).

### **Consultas habituales realizadas por las empresas**

- 1) Cartas de Crédito para Importar /Exportar
- 2) Cobranzas Importar/Exportar
- 3) Obtención de Garantías Internacionales
- 4) Órdenes de pago del exterior
- 5) Transferencias al exterior
- 6) Valores al Cobro
- 7) SCOEXPO / SEPAIMPO
- 8) Costos anticipados
- 9) Costos de servicios

**10) Cobro de exportaciones embarcadas****11) Prefinanciación y Financiación de Exportaciones****12) Post-financiación de importaciones****BANCO DE LA NACION ARGENTINA**

El BNA, es el más antiguo en la realización de operaciones en comercio exterior. A continuación se enumeran los productos financieros y servicios bancarios que ofrece el banco para sus actividades de exportación, importación y financiamiento.

**Productos****1) Prefinanciación de exportaciones argentinas**

Es un préstamo en moneda extranjera, otorgado con anterioridad al embarque de las mercaderías a ser exportadas, para financiar el proceso productivo y de acondicionamiento de las mismas. Provee de recursos financieros al exportador para que esté en condiciones de atender las diversas fases del proceso de producción y comercialización de los bienes a ser exportados, constituyéndose en un incentivo a la exportación. Los exportadores finales de los sectores agropecuario, industrial y minero, que sean clientes del BNA y dispongan de un límite de crédito aprobado.

Principales beneficios:

1. Obtención de recursos para producir los bienes destinados a ser exportados, a tasas de interés altamente competitivas.
2. Obtención de capital de trabajo por hasta 180 días de plazo antes del embarque de la mercadería a ser exportada. En determinadas circunstancias el plazo puede ser de hasta 270 días o 360 días, dependiendo del ciclo de producción de los bienes a exportar.



### **Requisitos para la obtención del Crédito**

Además de la vinculación crediticia con el Banco, se podrá requerir, según los casos, algunos de los elementos habitualmente utilizados en la comercialización de los bienes a exportar.

#### **Para el Sector Minero**

- Crédito documentario irrevocable abierto a su favor.
- Contrato u orden de compra en firme.

### **Características de estos Créditos**

Son préstamos en dólares estadounidenses, por un plazo de 180 días y la proporción del apoyo alcanza hasta el 80% del valor FOB. Se podrán conceder plazos de hasta 270 días a exportadores de bienes agrícolas y laneros cuyos ciclos productivos excedan los 180 días. Para los exportadores de bienes de capital, cuyos ciclos de producción también excedan los 180 días, se podrá evaluar el otorgamiento de una prefinanciación por hasta 360 días.

## **2) Financiación de exportaciones argentinas**

Es una financiación en moneda extranjera, para vender a plazo bienes de origen argentino en los mercados del exterior y cobrar al contado. Beneficia a los exportadores argentinos de mercaderías, permitiéndoles colocar sus productos en los mercados externos en mejores condiciones de oferta. Para ello, el BNA cuenta con un Régimen de Financiación de exportaciones de bienes de capital y contratos de exportación llave en mano, a mediano y largo plazo, "*sin recurso*", y otro Régimen de Financiación de exportaciones de bienes en general (incluye bienes de consumo durables) a corto plazo, "*con recurso*" o "*sin recurso*" (*forfaiting*).

### **Usuarios**



- Los exportadores finales de bienes de capital, contratos de exportación llave en mano, y de otros bienes en general.
- En operaciones "*con recurso*" (*afectan el margen de crédito del cliente*) el exportador deberá estar vinculado crediticiamente al BNA.
- En operaciones "*sin recurso*" (*no afectan el margen de crédito del cliente*) se deberá ser titular de una cuenta corriente o, sujeto a ciertas restricciones, sólo ser beneficiario de créditos documentarios de exportación notificados por el BNA.

## **Requisitos**

- Para exportaciones de bienes de capital y contratos de exportación llave en mano:
- Seguro de crédito a la exportación cubriendo los riesgos extraordinarios.
- No se requerirá cuando las exportaciones tengan como destino final alguno de los países de la ALADI, siempre que los instrumentos emergentes de la financiación se afecten a los convenios de pagos y créditos recíprocos suscriptos entre el BCRA y sus similares del resto de los países de la ALADI y cuenten con la asignación del correspondiente código de reembolso automático.
- Aval de las letras por un banco del exterior que satisfaga al BNA o por una institución autorizada a operar a través de los Convenios de Pagos y Créditos Recíprocos, endosadas a favor del BNA sin recurso.

## **Para exportaciones de bienes en general a corto plazo:**

- Documentos de embarque negociados conforme.
- Endoso de letras de cambio o cesión de derechos de cobro de los instrumentos de pagos, según corresponda, de una institución autorizada a operar a través de convenios de pagos.
- Para operaciones con recurso, además se podrán requerir garantías autorizadas a operar a través de los convenios de pagos y adicionales a satisfacción del BNA

## **Características**



Para exportaciones de bienes de capital y contratos de exportación llave en mano.

Son operaciones cursadas sin recurso en dólares estadounidenses, por plazos de hasta 5 años y la financiación puede alcanzar hasta el 100% del valor FOB o CFR o CIF del bien exportado o sus equivalentes para otros medios de transporte. También se podrá financiar hasta el 10% del valor FOB o FCA en repuestos y accesorios; hasta el 100% de los servicios técnicos facturados concernientes a la instalación y puesta en marcha del bien exportado con un máximo del 10% del valor FOB o FCA y hasta el 100% de la prima de seguro de crédito a la exportación contra los riesgos extraordinarios.

#### **Para exportaciones de bienes en general:**

Son operaciones cursadas con o sin recurso en dólares estadounidenses, por plazos de hasta 360 días y la financiación puede alcanzar hasta el 100% del valor de los documentos

### **3) Financiación para la participación en Ferias y Exposiciones Internacionales**

Es un préstamo en pesos, para financiar la participación de exportadores y/o productores residentes en el país en ferias, exposiciones y salones internacionales. El exportador y/o productor contará con recursos financieros para solventar los gastos que requiere la concurrencia a eventos en el exterior para promocionar sus productos y/o servicios, contactar a potenciales clientes o proveedores, conocer las características del mercado, etc.

#### **Usuarios**

Las personas físicas o jurídicas, exportadoras y/o productoras de bienes y servicios argentinos que participen en ferias, exposiciones o salones internacionales.

#### **Requisitos**

- Vinculación crediticia del exportador/productor con el BNA.
- Garantías a satisfacción del BNA.



- Declaración Jurada del exportador/productor argentino en la que conste, entre otros puntos, la Feria o Exposición Internacional en el exterior en la que participará, el monto total de los gastos a su cargo, el monto de los apoyos o subsidios que eventualmente otorguen los países o entes organizadores del evento y el monto del apoyo solicitado al BNA.

### **Características**

Son préstamos en pesos, por plazos de hasta 2 años y la financiación puede alcanzar hasta el 70% de los gastos con un máximo de \$ 120.000, por beneficiario y por feria, exposición o salón internacional.

Los gastos que financia el BNA son: alquiler, diseño e instalación del stand; alquiler de equipo audiovisual; gastos de catálogos y material de difusión; flete y seguros de los elementos a exhibir excluyendo gastos de nacionalización del producto exhibido y pasaje y alojamiento de los participantes.

### **4) Financiación a empresas Exportadoras**

**Es un préstamo para financiar las necesidades de:**

1 - Capital de trabajo y/o adquisición de toda clase de bienes incluidos las importaciones temporarias de insumos, vinculados a la producción de mercaderías para su exportación.

2 - Inversiones: Incluye la financiación de maquinarias y equipos, nuevos, nacionales o extranjeros, para ser afectados a la producción de bienes destinados a la exportación o que permitan incrementar la producción de bienes exportables

### **Usuarios**

Empresas exportadoras de todos los sectores económicos, que cuenten con un flujo de ingresos en moneda extranjera proveniente de sus exportaciones que sea suficiente para la cancelación del financiamiento.



## Características

Moneda: Dólares estadounidenses.

Monto Financiable: Será fijado para cada usuario en función del riesgo cliente y deberá guardar relación con el flujo de ingresos previstos en moneda extranjera provenientes de sus exportaciones.

Plazo: Desde 30 (treinta) días y hasta 5 (cinco) años. El plazo que se acuerde surgirá de la evaluación individual de cada caso y deberá guardar relación con el flujo de ingresos previstos en moneda extranjera provenientes de sus exportaciones.

Amortización: Los vencimientos que se establezcan surgirán de la evaluación individual de cada caso y deberán guardar relación con el flujo de ingresos previstos en moneda extranjera provenientes de sus exportaciones. Las financiaciones mayores a 270 días podrán prever amortizaciones mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales como máximo.

## Requisitos

- Vinculación crediticia con el BNA.
- Los usuarios deberán encontrarse inscriptos en el Registro de Exportadores e Importadores de la Dirección General de Aduanas. Además, presentar una declaración jurada en la que conste que no contraerán financiamientos adicionales para la exportación que superen, en conjunto, el 80% de los flujos de ingresos previstos en moneda extranjera provenientes de sus exportaciones.
- Garantías a Satisfacción del Banco.

## 5) Financiación de Importaciones

Es un préstamo para financiar las importaciones y/o el pago anticipado de importaciones de bienes sin uso, otorgado en moneda extranjera o en moneda local.

## Usuarios



Las personas físicas o jurídicas vinculadas crediticiamente al BNA que requieran financiar sus importaciones instrumentadas mediante carta de crédito de importación, cobranzas de importación o transferencias al exterior. Las garantías a requerir se determinan en cada caso).

### **Características**

El apoyo financiero podrá alcanzar hasta el 100% del valor FOB, CFR, CIF o sus equivalentes para otros medios de transporte, siempre que, en los dos últimos casos, el seguro y el flete sean abonados en el exterior. Los plazos de financiación varían según el tipo de producto:

- **Bienes de capital:** hasta 5 años. Si la financiación es en moneda extranjera el plazo es hasta 2 años (1).
- Bienes de consumo durables: hasta 2 años.
- Bienes de consumo semidurables: hasta 1 año.
- Resto de los bienes: 180 días.

En ambos casos, la financiación puede alcanzar hasta el 100% del valor FOB o CFR o CIF o sus equivalentes para otros medios de transporte, siempre que, en los dos últimos casos, el seguro y el flete sean abonados en el exterior.

### **6) Avals de Importación**

Son avales otorgados en moneda extranjera para amparar operaciones comerciales de importación de bienes en general y bienes de capital.

#### Porcentajes a avalar

- Para bienes en general: hasta el 100% del capital más los intereses de financiación.
- Para bienes de capital: hasta el 85% del capital más los intereses de financiación.

#### Plazos y Características

- Para bienes en general: hasta 1 año.



- Para bienes de capital: desde 1 año y hasta 5 años.
- Vinculación crediticia con el BNA.
- Garantías a satisfacción del Banco.

## **Servicios**

### **A. Instrumentos y medios de pagos y cobros.**

El Banco de la Nación Argentina pone a su disposición una amplia gama de instrumentos de pagos y cobros internacionales para atender sus operaciones de comercio internacional.

### **Cartas de Crédito**

Instrumento de pago internacional mediante el cual, un banco -actuando por cuenta y orden de un cliente (importador)- se compromete a pagar o hacer pagar (generalmente por medio de otro banco) a un beneficiario (el exportador) una determinada suma de dinero, contra la presentación de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones establecidos en la carta de crédito.

Las cartas de crédito pueden ser confirmadas o no confirmadas.

En el primer caso, el beneficiario (exportador) obtiene una garantía adicional del pago en su propio país a través del Banco Confirmador, eliminando, de esa manera, eventuales riesgos comerciales y también políticos del país del ordenante (importador). A su vez, la confirmación facilita, en diversas oportunidades, la compra de los documentos de embarque que evidencian las ventas a plazo del exportador, sin afectar el margen de crédito asignado por su Banco.



En el segundo caso, el beneficiario (exportador) sólo cuenta con la garantía de pago del Banco Emisor de la carta de crédito.

### **Cartas de crédito de exportación**

El Banco de la Nación Argentina efectúa la notificación, confirmación, negociación y financiación de los créditos documentarios emitidos en el exterior, a favor de exportadores argentinos clientes o no del Banco. Nuestra extensa red de filiales y corresponsales en el exterior contribuye a que sus operaciones sean liquidadas con la agilidad y seguridad que su empresa merece.

### **Cartas de crédito de importación**

El Banco de la Nación Argentina realiza la emisión, negociación, pago y financiación de créditos documentarios solicitados por sus clientes, para la importación de bienes desde el exterior. Además, nuestra extensa red de filiales y corresponsales en el exterior, contribuyen a que sus operaciones sean notificadas, confirmadas –según se requiera-, negociadas y liquidadas con la agilidad y seguridad que su empresa merece.

### **Otras Modalidades**

Cartas de Crédito Rotativas (Revolving Crédito): el crédito documentario se renueva automáticamente a medida que es utilizado por el importe original, tantas veces como estuviese previsto, a lo largo de un período determinado.

Cartas de Crédito de financiamiento (Packing Credit): bajo esta modalidad, el crédito documentario puede ser utilizado, total o parcialmente por el beneficiario, con anterioridad al embarque.

Existen dos tipos de variantes:

Cláusula roja: pagadero contra simple recibo y/o compromiso de efectuar el embarque y entrega, en ese momento, de los pertinentes documentos de embarque o, en su defecto, reintegrar el anticipo percibido.



Cláusula verde: a la variable anterior, se agrega, como respaldo o garantía más efectiva, la presentación de warrants o certificados de depósitos.

## **Cobranzas**

En comercio exterior se emplean las "cobranzas" para realizar la gestión de cobro de documentos comerciales y financieros por parte de los Bancos. Este servicio permite a los exportadores tener la seguridad que los documentos de embarque no serán entregados al importador, en tanto éste no haya cumplido con la totalidad de las condiciones establecidas en la instrucción de cobro del exportador.

Las cobranzas pueden ser de Exportación e Importación

### Cobranzas de exportación

El Banco de la Nación Argentina realiza la gestión de aceptación y/o cobro de los documentos comerciales y financieros librados por exportadores ubicados en la Argentina, ante los importadores del exterior, utilizando para ello los servicios de un banco cobrador ubicado en la plaza del importador.

### Cobranzas de importación

El Banco de la Nación Argentina realiza la gestión de aceptación y/o cobro, ante importadores ubicados en la Argentina, de los documentos comerciales y financieros remitidos desde el exterior por exportadores extranjeros a través de nuestras filiales o bancos corresponsales.

## **Transferencias y órdenes de pago**

Es el giro de fondos desde o hacia el exterior, que un ordenante efectúa a favor de un beneficiario por intermedio de un banco.

### **Órdenes de pago recibidas desde el exterior**



El Banco de la Nación Argentina realiza el pago de los fondos recibidos del exterior para ser abonados a beneficiarios del país.

### **Transferencias emitidas hacia el exterior**

El Banco de la Nación Argentina emite transferencias a favor de beneficiarios del exterior a través de su vasta red de Filiales y Corresponsales en el exterior .

Realice sus operaciones en el día y con costos transparentes, entre las sucursales localizadas en el país y nuestras filiales en países del Mercosur, Bolivia, Chile, EE.UU y España.

### **B. Sistemas de pago en moneda local(SML)**

Es un sistema de pagos entre Argentina y Brasil destinado a operaciones comerciales de hasta 360 días de plazo, que permite a los importadores y exportadores de ambos países la realización de pagos y cobros en sus respectivas monedas.

Su utilización es voluntaria y optativa. Es aplicable sólo a las operaciones de comercio de bienes, incluidos servicios y gastos relacionados en la condición de venta pactada, como fletes y seguros. No es un mecanismo de cobertura de riesgo cambiario.

El SML posibilita la utilización del “peso” y el “real” en las operaciones de comercio exterior entre ambos países reduciendo así los costos de las transacciones.

Tanto el importador como el exportador deberán documentar la operación en su moneda local y canalizarla a través de una entidad financiera que esté operando con el sistema, siendo el importador quien inicie el ciclo de pago a través del SML en la moneda de su país.

Este sistema permite que las empresas dispongan de una nueva opción para canalizar sus operaciones con Brasil, complementariamente a la tradicional utilización de divisas libres o divisas convenio.

### **C. Garantías Contingentes.**

#### **Avales de importación**



Es una garantía irrevocable e incondicional de pago con una fecha preestablecida, con gran aceptación en los principales mercados internacionales.

En las operaciones de importación de bienes de capital o bienes corrientes que cuenten con financiamiento del exportador extranjero, generalmente, éste último requiere del importador local que la parte financiada se instrumente mediante la emisión de letras que deberán ser aceptadas por el importador y avaladas por un Banco.

El Banco Nación tramita este tipo de operaciones con clientes vinculados crediticiamente.

Por el aval, el Banco percibe una comisión que varía en función de los plazos.

### **Garantías aduaneras**

A requerimiento de las empresas que operan en comercio exterior, el Banco de la Nación Argentina emite garantías ante la D.G.A. para garantizar eventuales diferencias de derechos, falta de documentación, importación temporaria, tránsito terrestre, etc. Para acceder a este servicio, la firma en cuestión deberá vincularse crediticiamente al Banco.

### **Cartas de credits stand-by**

Son instrumentos utilizados como garantía de un contrato de préstamo u otro tipo de contratos vinculados a prestaciones diversas como ser: mantenimiento de oferta en licitaciones internacionales, mantenimiento de precio, provisión y ejecución de obras, etc. (bid bonds, payment bonds, performance bonds)

El Banco de la Nación Argentina proporciona estos instrumentos con el objeto de garantizar obligaciones asumidas por nuestros clientes en el exterior. También el BNA actúa como banco avisador en las cartas de crédito que se reciben del exterior a favor de las empresas en la Argentina, pudiendo realizar su confirmación si ello es requerido.

## **D. Valores al cobro y Negociados.**



El Banco realiza el envío de valores al exterior presentados por sus clientes para su gestión de cobro y posterior acreditación de los importes resultantes.

El Banco de la Nación Argentina también puede realizar la compra "en firme" de estos valores

### **E. Pago electrónico de Tributos Aduaneros**

Con este servicio, podrá realizarse el pago de impuestos y cargas previsionales a la AFIP desde la oficina y con la garantía de contar con el comprobante de cancelación electrónico al instante de conformar el pago. Este ticket que es validado por la AFIP cuenta con un código de seguridad único.

Con Pagos AFIP, una vez generados los VEPS a pagar en el sitio de AFIP, la empresa puede cancelar su obligación impositiva en un horario más extendido (de 8 a 18 hs) optimizando tiempos y eficientizando toda su gestión de pago.

### **F. Servicios vinculados con regímenes informativos BCRA**

Seguimiento del ingreso y liquidación de cobros de exportaciones (Com. "A" 3493 del BCRA).

Seguimiento de anticipos y prefinanciamientos del exterior (Com. "A" 3609 del BCRA).

Seguimiento de Pago de Importación - SEPAIMPO -(Com."A" 5060 del BCRA)

### **G. Otros Servicios**

Compraventa de monedas y divisas extranjeras.

Compraventa de cheques de viajeros



### Comex virtual

- Filiales en el Exterior
- Cajeros automáticos BNA en el exterior
- Oficinas operativas COMEX
- Oficinas comerciales COMEX
- Links
- Cotización de las principales monedas

### Gestión de pago. Comercio electrónico

#### Pagos B to B

Pagos B to B posibilita a clientes BNA ordenar pagos en pesos y/o dólares hacia más de 70 empresas nacionales o extranjeras, debitando los mismos de sus cuentas BNA.

El servicio Pagos B to B no conlleva costo de abono, ni comisión por pospagos realizados.

Con B to B los pagos entre empresas son: Sencillos, Rápidos, Seguros, SIN CARGO y se hacen por Internet.

#### **Características**

Pagos B to B permite canalizar, en forma ágil, segura y sin generar costo alguno, la cancelación de obligaciones en pesos y/o dólares que clientes BNA posean con sus empresas proveedoras, denominadas “Comunidades B to B” en el esquema de este servicio.

De acuerdo a lo definido por cada Comunidad, los pagos podrán cursarse a través del sitio de Internet de cada comunidad o directamente desde el portal de Interbanking.



## **BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

### **Productos y servicios**

#### **Exportación**

- ✓ Aviso, confirmación, negociación y pago de créditos documentarios de exportación
- ✓ Cobranzas simples y documentarias
- ✓ Órdenes de pago del exterior

#### **Importación**

- ✓ Emisión de créditos documentarios (sujeto a calificación crediticia)
- ✓ Emisión de cartas de crédito Stand By (sujeto a calificación crediticia)
- ✓ Aval de letras (sujeto a calificación crediticia)
- ✓ Cobranzas simples y documentarias
  
- ✓ Transferencias al exterior

### **Productos financieros**

#### **Sector exportador**

#### Prefinanciación de exportaciones

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

- Garantía: A satisfacción del Banco. Destino: Financiar el ciclo productivo de bienes destinados a la Exportación.
- Beneficiarios: Personas físicas y jurídicas inscriptas en el Registro de exportadores Clas."1" Normal.
- Monto Máximo: Hasta el 85 % del valor FOB. Presentación de cartas de crédito, órdenes de compra en firme, contratos de venta al exterior, facturas proforma o cualquier otra confirmación a favor del solicitante que ratifique la transacción de exportación.
- Plazo Máximo: Hasta 1 año o el correspondiente al ciclo productivo, conforme a la normativa vigente de acuerdo a la posición arancelaria.
- Frecuencia de Amortización: Pagadera total o parcialmente en forma simultánea con el ingreso de las divisas.
- Moneda: Moneda extranjera.

Financiación de exportaciones - (con recurso)

- Destino: Facilitar la colocación de bienes y servicios nacionales en mercados externos.
- Beneficiarios: Personas físicas y jurídicas inscriptas en el Registro de exportadores, Clas."1" Normal.
- Monto Máximo: Hasta el 100% de la operación. **Plazo Máximo:** Conforme al plazo de pago de la operación, según normativa vigente de acuerdo a la posición arancelaria.
- Frecuencia de Amortización: Pagadera total o parcialmente en forma simultánea con el ingreso de las divisas.
- Moneda: Moneda extranjera.
- Garantía: A satisfacción del Banco.



### Compra sin recurso de exportaciones

- Destino: Facilitar la colocación de bienes y servicios nacionales en mercados externos, sin afectar el margen de crédito del cliente.
- Beneficiarios: Personas físicas y jurídicas, inscriptas en el Registro de exportadores. No es condición para el otorgamiento que el solicitante sea sujeto de análisis de riesgo, ni tenga margen crediticio otorgado, dado que el objeto de riesgo es el Banco del exterior. La asistencia financiera que se brinda es una compra de los derechos emergentes de los documentos de pago de la exportación realizada.
- Monto Máximo: Hasta el 100% de la operación.
- Plazo Máximo: Conforme al plazo de pago de la operación, según normativa vigente de acuerdo a la posición arancelaria.
- Sistema de Amortización: Pago íntegro de capital al vencimiento. Los intereses se pagan por adelantado.
- Frecuencia de Amortización: Pagadera total o parcialmente en forma simultánea con el ingreso de las divisas.
- Moneda: Moneda extranjera.
- Garantía: Cesión del objeto de crédito.

### **Sector importador**

#### Crédito documentario de importación

- Destino: Facilitar la importación de bienes y servicios, mediante la formalización de un instrumento que implica seguridad en el cumplimiento de obligaciones recíprocas entre las partes y que está sujeto a reglas y usos uniformes normados internacionalmente. **Beneficiarios:** Personas Físicas y jurídicas inscriptas en el

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Registro de Importadores y clasificadas en Situación Normal "1" en el Sistema Financiero.

- Monto Máximo: Hasta el 100% de la operación.
- Plazo Máximo: A definir de acuerdo con el tipo de operación solicitado.
- Moneda: Moneda extranjera.
- Garantía: A satisfacción del Banco.

#### Financiación de importaciones

- Destino: Facilitar la importación de bienes y servicios.
- Beneficiarios: Personas Físicas y jurídicas inscriptas en el Registro de Importadores y clasificadas en Situación Normal "1" en el Sistema Financiero.
- Monto Máximo: Bienes de capital: 85% de la operación. Otros bienes y servicios: 100% de la operación. En todos los casos no se deberán incluir dentro del monto a financiar los importes ya financiados en el exterior.
- Plazo Máximo: A definir de acuerdo con el tipo de operación solicitado.
- Sistema de Amortización: Pago íntegro de capital e interés al vencimiento.
- Frecuencia de Amortización: A definir de acuerdo con el tipo de operación solicitado.
- Moneda: Pesos o moneda extranjera.
- Garantía: A satisfacción del Banco.

#### Financiación de importaciones de origen brasileño

- Destino: Apertura de Crédito Documentario de Importación a plazo (hasta 60 meses por la importación de bienes de capital y/o consumo de origen brasileño (excepto commodities).

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

- Importador: Empresa Importadora de bienes brasileños, a ser indicada por el exportador localizada en la República Argentina.
- Exportador: Empresa exportadora de bienes, constituida bajo las leyes brasileñas con sede y administración en Brasil, incluyendo “trading company” y empresa comercial exportadora.
- Monto Máximo: Bienes de capital y de consumo de origen brasileño: 100 % de su valor FOB.
- Plazo Máximo: Hasta 60 meses, a contar desde la fecha de embarque.
- Sistema de Amortización: Hasta 60 meses, siendo hasta 10 cuotas semestrales, iguales y sucesivas, venciendo la primera cuota 6 meses después de la fecha de cada embarque.
- Moneda: Dólares estadounidenses.
- Tasa de Interés: 2,65% (valor referencial, tasa variable en función del momento de realización de la operación a tratar).
- Comisión: - Otorgamiento: 0,50% a percibir al momento de cada embarque.  
- Apertura del Crédito: 1% del valor FOB.
- Garantía: A satisfacción del Banco.

Carta de crédito stand by

- Destino: Facilitar el comercio de bienes, servicios y/o cualquier otro convenio comercial, mediante la formalización de un instrumento que implica seguridad en el cumplimiento de obligaciones recíprocas entre las partes y que está sujeto a reglas y usos uniformes normados internacionalmente. Beneficiarios: Personas físicas y jurídicas Clasificadas "1" Normal. **Monto Máximo**: Hasta el 100% de la operación.
- Plazo Máximo: A definir de acuerdo con el tipo de operación solicitada.



- Frecuencia de Amortización: A definir de acuerdo con el tipo de operación solicitado.
- Moneda: Moneda Extranjera.
- Garantía: A satisfacción del Banco.

#### Normativa a seguir, según el bcra

- Relevamiento trimestral de pasivos externos (Com "A" 3602)
- Anticipos y prefinanciaciones (Com."A" 4443)
- Relevamiento de inversiones directas en el país y el exterior (Com "A" 4237)

#### **Pago anticipado por importación de mercaderías**

Comunicamos que a partir del 31-1-12 no se podrán cursar pagos anticipados por importación de bienes de aquellos clientes que registren a la fecha de liquidación, demoras en regularizaciones de pagos efectuados sin despacho, en el conjunto de las entidades financieras.

A partir del 1-2-12, en forma adicional a los requisitos existentes, será indispensable para cursar este tipo de operaciones la Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI ) en estado de "Salida" (aprobado), según lo dispuesto por la **Comunicación "A" 5274**.

#### **Documentación para demostrar el ingreso de la mercadería:**

El importador, una vez que realizó la oficialización de la mercadería, deberá presentar la documentación que se detalla, a fin de dar por cumplido lo normado por el BCRA:

- Copia de Factura emitida por el exportador.



- Copia del Documento de Transporte, según corresponda, u original del courier para afectar.

**Despacho, a saber:**

- Copia, si fue oficializado luego del 30/06/2010.
- Copia del efecto 1 con sello del despachante de aduana indicando que es la única Copia que hizo del mismo si fue oficializado entre el 03/08/2009 y el 30/06/2010 (de acuerdo a lo indicado en la Com. "C" 54052).
- Original del efecto 2 si fue oficializado antes del 03/08/2009.

**BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR**

El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), es un banco público de segundo grado proveedor de créditos de mediano y largo plazo destinados a la inversión productiva y al comercio exterior, que tiene como único accionista al Estado Argentino.

**Productos**1) Prefinanciación de exportaciones

Ofrece capital de trabajo para la producción orientada a la exportación.

**Beneficiarios:** Exportadores, productores y fabricantes, prestadores de servicios.

**Destino:** Productos primarios, manufacturas de origen industrial y agropecuario y la prestación de servicios en general con destino al mercado externo.

---

**Monto a financiar:** Hasta el 75% del valor FOB de la exportación o del monto de los servicios.

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

<u>Mínimo A Financiar:</u>	US\$ 20.000
<u>Máximo A Financiar:</u>	US\$ 2.000.000
<u>Plazo del Crédito:</u>	6 meses
<u>Moneda del Préstamo:</u>	Dólares Estadounidenses.
<u>Amortización:</u>	Al vencimiento
<u>Servicios de Intereses:</u>	Al vencimiento.
<u>Tasa de interés:</u>	En actualización
<u>CFT * :</u>	En actualización
<u>Garantía:</u>	A satisfacción del BICE .

## 2) Post financiación de exportaciones

Créditos especiales para el financiamiento post embarque.

<u>Beneficiarios:</u>	Sectores productivos
<u>Destino:</u>	Productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, bienes durables y bienes de capital.
<u>Monto a financiar:</u>	Hasta el 100% del valor FOB o del monto del proyecto o de los servicios.
<u>Mínimo A Financiar:</u>	US\$ 20.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes y US\$ 200.000 para plantas industriales y proyectos "llave en mano".

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

<u>Máximo A Financiar:</u>	US\$ 3.000.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes y US\$ 15.000.000 para plantas industriales y proyectos "llave en mano".
<u>Plazo del Crédito:</u>	Hasta un año.
<u>Tasa de Interés Activa:</u>	En actualización
<u>Moneda del Préstamo:</u>	Dólares estadounidenses.
<u>CFT* :</u>	En actualización
<u>Garantía:</u>	A satisfacción del BICE .

**3) Post financiación de exportaciones de Bienes de Capital**

Acompañamiento al sector productor de bienes de capital a través de una línea de post financiación.

<u>Beneficiarios:</u>	Sectores productores de bienes de capital.
<u>Destino:</u>	Financiar la exportación de bienes de capital y de contratos de exportación llave en mano, de origen argentino, a mediano y largo plazo, mediante el descuento de letras de cambio avaladas.
<u>Monto a financiar</u>	Hasta el 100% del valor FOB o FCA o CFR o CIF o CIP.
<u>Mínimo A Financiar:</u>	US\$ 20.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes. US\$ 200.000 para plantas industriales y proyectos llave en mano.

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Máximo \_\_\_\_\_ A US\$ 3.000.000 para bienes de capital, bienes durables,  
Financiar: servicios y otros bienes.  
US\$ 6.000.000 para plantas industriales y proyectos  
llave en mano.

Plazo \_\_\_\_\_ del Países que **integren** el Convenio de Pagos y Créditos  
Crédito: Recíprocos de la ALADI: hasta 5 años.

Países que **no integren** el Convenio de Pagos y  
Créditos Recíprocos de la ALADI: hasta 3 años.

Tasa de interés: EN actualización

Moneda \_\_\_\_\_ del Dólares estadounidenses.

Préstamo:

CFT\*: En actualización

Garantía: A satisfacción del BICE .

**4) Financiación de Capital de Trabajo para Empresas Exportadoras – (SML)**

Línea para el financiamiento del comercio exterior con Brasil en monedas locales.

Beneficiarios: Personas físicas con domicilio real en la  
República Argentina o personas jurídicas que  
tengan su domicilio o el de su sucursal, asiento o  
el de cualquier otra especie de representación  
permanente en la República Argentina.

Destino: Financiar la producción y comercialización de  
bienes de capital y servicios conexos  
exportables, siempre que sean facturados y  
documentados en moneda local y el cobro de los

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

mismos se curse por el sistema de pagos "Sistema de Monedas Locales" (SML):

a) Bienes:

- Productos Primarios, en función de su importancia estratégica en el desarrollo de las economías regionales, a solo criterio del BICE;
- Manufacturas Agropecuario (MOA) y Manufacturas de Origen Industrial (MOI), conforme con la clasificación del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos;
- Bienes de capital.

b) La prestación de servicios conexos a la exportación de los bienes de capital.

Monto a financiar: Hasta el 75% (setenta y cinco por ciento) del valor FOB de la exportación o del monto de los servicios conexos.

Mínimo A Financiar: \$95.310

Máximo A Financiar: \$9.531.000

Plazo del Crédito: El plazo de financiación es de hasta un (1) año, a partir del desembolso

Moneda del préstamo: Pesos

Amortización Vencimiento único

Servicios de Intereses

Tasa de interés: En actualización

CFT \* : En actualización

Garantía: A satisfacción del BICE.



## SERVICIOS GUBERNAMENTALES

### Municipalidad de La Matanza

#### Secretaría de la Producción

##### Promoción industrial

- Asesoramiento respecto de DJAI (Declaración Jurada Anticipada de Importación), que se presenta ante la Secretaría de Comercio Interior de la Nación quién lo aprueba o rechaza.

Requisitos a tener en cuenta para la aprobación de la DJAI:

- ✓ Balanza Comercial positiva
  - ✓ Compromiso de importación y exportación
  - ✓ Lista de precios comparativo 2010 -2013 con % de variación.
- 
- Promoción de Herramientas Comerciales
    - ✓ Misiones Comerciales
    - ✓ Ferias
- 
- GIP la Matanza (Grupo de Integración Productiva)

##### El lanzamiento del GIP La Matanza

Ante la presencia de 150 dirigentes de cámaras, legisladores, concejales, empresarios, miembros de ongs, y dirigentes sindicales, fue puesto en vigencia el Grupo de Integración Productiva de la Matanza, con la presentación del secretario de la Producción Lic Jorge Devesa, y del coordinador del Grupo de Integración Productiva capítulo argentino del Mercosur, Embajador. Hugo Varsky. El GIP forma parte del Proyecto Estratégico La Matanza que se implementa desde hace unos años en el



municipio llevar a su aparato productivo a los niveles del pasado.

El Secretario de la Producción de La Matanza, Lic. Jorge Devesa, resaltó en su ponencia, la importancia de avanzar en la formalización de la constitución del Grupo de Integración Productiva, GIP, de La Matanza y se refirió al largo proceso histórico que llevó a la creación de las condiciones para poder implantar el Grupo de Integración Productiva de la Matanza, el municipio más populoso del país y de la provincia de Buenos Aires. La puesta en funcionamiento del GIP “no es un hecho aislado, es un proceso histórico que hace años el municipio viene atravesando, aportando valor desde la Secretaría de Producción a cámaras, ongs, dirigentes políticos y sociales”, explicó el economista.

El GIP, que fue creado en la Matanza a instancias del intendente Fernando Espinoza, será implementado y articulado por la Secretaría de Producción del Municipio, acompañando de este modo las políticas del ejecutivo municipal, que viene trabajando con las empresas para la inserción internacional de los productos matanceros. El partido de La Matanza se encuentra ubicado en la provincia de Buenos Aires, y es el más extenso y poblado del conurbano, ya que cuenta con una superficie total de 325,71 kilómetros cuadrados, y casi 2.000.000 de habitantes.

En este importante distrito bonaerense se encuentran asentadas más de 7000 industrias de una amplia variedad de rubros, mayoritariamente de los sectores metalúrgico y plástico, como así también, el 60% de las empresas productoras y proveedoras de la industria del calzado.

Después de la intervención del secretario de Producción del municipio, el Embajador Hugo Varsky, titular de la Unidad de Coordinación General de Integración Productiva y PyMEs (UCGIP) de la Subsecretaría de Integración Económica Latinoamericana y MERCOSUR del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, puso de relieve la presencia de una delegación representativa pero nada formal del GIP de la Cancillería argentina, con el objetivo principal de traer una propuesta de trabajo que se aborda con mucha expectativa, en tanto el GIP está deviniendo en espacio constitutivo de las grandes decisiones que se están tomando en el Mercosur.



La crisis internacional, que obliga a nuestra región a definir en dónde nos ubicaremos, fue explicada por el funcionario, que esclareció el primer problema potencial alrededor de cómo proteger nuestra producción nacional y al mismo tiempo integrarnos para crecer. “Una de las herramientas que responde a esta contradicción es la integración productiva, que implica la suma de las capacidades de cada uno para salir al mundo”, aseguró.

Más adelante, el embajador Varsky se explayó sobre todas las posibilidades que se abrían para las pymes participantes de los proyectos de asociatividad. Mencionó que el GIP está trabajando sobre empresas “ancla” (ej. Petrobras), que arrastran cadenas de valor y que implica sumarle a la mirada comercial, una mirada político-industrial, con socios con políticas de desarrollo sectoriales.

Sugirió que el sector productivo, se una al financiero y al científico- tecnológico, para desde el lado público coordinado por el GIP de la Matanza, sumarse a los otros GIP ya conformados. Recordó que se está trabajando sobre el Fondo de Garantías del Mercosur para las pymes que busquen crédito para participar de estos proyectos de asociación.

Por otro lado, informó que los fondos estructurales no reembolsables pueden afectarse a la integración productiva, y dio la idea de integrar empresas binacionales o trinacionales, para lo que sólo necesitamos contadores y abogados que desarrollen las normativas.

Trajo a colación el ejemplo del GIP de las Misiones, que hace pocos días reunió a 320 empresarios de Brasil, Argentina y Paraguay, que produjeron 36 proyectos de integración. Agregó que de todas formas, el Centro de Asociatividad de Misiones saldrá a buscar socios para ocupar su planta industrial que contará con las últimas tecnologías.

En el caso de la Matanza, es la condición de centro de Buenos Aires, lo que hace a su GIP capaz de interactuar con el Mercosur y el resto de Argentina.

En las distintas intervenciones de los asistentes, que sumaron unos 150, se encomió la fortaleza del municipio. Eduardo Rubinich, ex gerente general de Metalúrgica Rivera, presentó su empresa como proveedora de autopartes para maquinaria agrícola desde hace 60 años, y reclamó la unión empresaria y el desarrollo, masa crítica de un municipio que calificó como “potencia” en Argentina.



## **Encuestas Pymes**

### Cuestionario Modelo

#### A. Datos de la Empresa

1. Rubro o Actividad Principal:

2. Antigüedad (Años)

3. Cantidad de empleados

4. Exporta %

5. A partir de su experiencia, ¿Ud. Cree que el sistema financiero argentino ayuda al desarrollo de las Pymes?

6. A partir de su experiencia. ¿Usted cree que el ritmo de crecimiento de su empresa se habría acelerado si hubiera contado con un acceso al crédito más fluido y más barato?

7. En que porcentual diría usted que ha financiado su empresa en el pasado.....  
(Expresar en porcentaje)

-a través de las empresas proveedoras %

-a través del sistema financiero %

-sistemas no formales de crédito %

- mediante auto financiamiento %

8. En su política empresarial la conducta de tomar crédito es:

-Habitual

-No habitual

- Nunca tomar crédito

9. La empresa que usted dirige o gerencia ha tomado crédito en el sistema financiero....



Hace menos de 1 año /Entre 1 y 2 años / Entre 2 y 3 años /Entre 4 y 5 años  
/Más de 5 años o nunca

10. a. Con relación al último crédito que obtuvo, ¿podría indicar cuales fueron sus fines?  
Financiación a clientes /Nuevos proyectos productivos/ Inversiones en Investigación y  
Desarrollo/ Ampliación de planta /Compra de maquinarias /Compra de materias primas  
/Mejorar la estructura de venta y distribución/ Financiación de exportaciones /Pagos de  
salarios /Financiación de importaciones/ Para pagar impuestos

10. b. ¿Recuerda en que banco la obtuvo?

11. ¿Qué tipo de crédito obtuvo?

12. Si usted averiguo y no tomó crédito. ¿Podría indicar cuales fueron los motivos de su  
negativa y a que banco se presentó?

-Tasa de interés inaccesible

-Período de gracias exiguo

-Plazos inconvenientes

-Montos inapropiados

- Requisitos inaccesibles

-Trámites y planillas complejos

-Atención para la gestión hostil

-Demasiado tiempo de adjudicación

- Otros

13. Dadas estas condiciones, su empresa ¿Estaría dispuesta a tomar nuevos créditos?

D. Situación y expectativas

14. ¿Cuál es el nivel de demanda actual de sus productos?

Favorable/Normal/Desfavorable

15. Como cree que evolucionará su demanda en el próximo semestre con relación al  
mismo período del año anterior?

Aumentará /fuertemente Aumentará /No tendrá cambios /Disminuirá/Disminuirá  
fuertemente /Ns/Nc

16. ¿Cómo cree que evolucionarán sus inversiones en el próximo semestre?

17. En términos generales, ¿Cómo evalúa su situación financiera?

18. ¿Cómo evalúa que variará su situación financiera el próximo semestre?

-Mejora significativamente

-Mejorará

-Se mantendrá igual



-Empeorará

-Empeorará significativamente

-Ns/Nc

19. Para quienes exportan, ¿cómo evolucionaron sus exportaciones en lo que va del año?

-Aumentaron

-Se mantuvieron igual

-Disminuyeron

A. Datos de la Empresa

1. Rubro o Actividad Principal: **Metalúrgica**

2. Antigüedad (Años): **34 años**

3. Cantidad de empleados: **121**

4. Exporta %: **no aplica**

5. A partir de su experiencia, ¿Ud. Cree que el sistema financiero argentino ayuda al desarrollo de las Pymes?

**No**

6. A partir de su experiencia.¿ Usted cree que el ritmo de crecimiento de su empresa se habría acelerado si hubiera contado con un acceso al crédito más fluido y más barato?

**Es probable**

7. En que porcentual diría usted que ha financiado su empresa en el pasado (Expresar en porcentaje)

-a través de las empresas proveedoras % 0

-a través del sistema financiero % 0

-sistemas no formales de crédito %0

- mediante auto financiamiento %0

**Con recursos propios**

8. En su política empresarial la conducta de tomar crédito es:

-Habitual

-No habitual

- Nunca tomar crédito **XX**



9. La empresa que usted dirige o gerencia ha tomado crédito en el sistema financiero....

Hace menos de 1 año /Entre 1 y 2 años / Entre 2 y 3 años /Entre 4 y 5 años /Más de 5 años o nunca **XX**

10. a. Con relación al último crédito que obtuvo, ¿podría indicar cuales fueron sus fines?  
Financiación a clientes /Nuevos proyectos productivos/ Inversiones en Investigación y Desarrollo/ Ampliación de planta /Compra de maquinarias/Compra de materias primas /Mejorar la estructura de venta y distribución/ Financiación de exportaciones /Pagos de salarios /Financiación de importaciones/ Para pagar impuestos

10. b. ¿Recuerda en que banco la obtuvo? **No se aplica**

11. ¿Qué tipo de crédito obtuvo?

12. Si usted averiguo y no tomó crédito. ¿Podría indicar cuales fueron los motivos de su negativa y a que banco se presentó?

-Tasa de interés inaccesible

-Período de gracias exiguos

-Plazos inconvenientes

-Montos inapropiados

- Requisitos inaccesibles

-Trámites y planillas complejos

-Atención para la gestión hostil

-Demasiado tiempo de adjudicación

- Otros

13. Dadas estas condiciones, su empresa ¿Estaría dispuesta a tomar nuevos créditos?

D. Situación y expectativas

14. ¿Cuál es el nivel de demanda actual de sus productos?

Favorable/Normal **XX**/Desfavorable

15. ¿Cómo cree que evolucionará su demanda en el próximo semestre con relación al mismo período del año anterior?

Aumentará /fuertemente Aumentará /No tendrá cambios **XX** /Disminuirá/Disminuirá fuertemente /Ns/Nc

16. ¿Cómo cree que evolucionarán sus inversiones en el próximo semestre?

17. En términos generales, ¿Cómo evalúa su situación financiera?

18. ¿Cómo evalúa que variará su situación financiera el próximo semestre?



-Mejora significativamente

-Mejorará

-Se mantendrá igual **XX**

-Empeorará

-Empeorará significativamente

-Ns/Nc

19. Para quienes exportan, ¿cómo evolucionaron sus exportaciones en lo que va del año?

-Aumentaron

-Se mantuvieron igual

-Disminuyeron

A. Datos de la Empresa

1. Rubro o Actividad Principal:

**Distribuidora de Papel para la industria grafica**

2. Antigüedad (Años)

**47 años**

3. Cantidad de empleados

**8(ocho)**

4. Exporta %

**No en este momento**

5. A partir de su experiencia, ¿Ud. Cree que el sistema financiero argentino ayuda al desarrollo de las PyMEs?

**En realidad el sistema depende mucho de la situación económica del país y a partir de la devaluación ocurrida**

**Hace poco tiempo se han endurecido toda la línea de créditos y se ha especulado con valores fuera de lo normal, por lo que hay que esperar la evolución del mercado.**

6. A partir de su experiencia. ¿Usted cree que el ritmo de crecimiento de su empresa se habría acelerado si hubiera contado con un acceso al crédito más fluido y más barato?

**Está claro que el tener acceso a líneas de créditos baratos beneficiaría el futuro crecimiento de la empresa**

7. En que porcentual diría usted que ha financiado su empresa en el pasado



(Expresar en porcentaje)

-a través de las empresas proveedoras % **90**

-a través del sistema financiero % **10**

-sistemas no formales de crédito %

- mediante auto financiamiento %

8. En su política empresarial la conducta de tomar crédito es:

**-Habitual**

9. La empresa que usted dirige o gerencia ha tomado crédito en el sistema financiero....

**Hace menos de 1 año**

10. a. Con relación al último crédito que obtuvo, ¿podría indicar cuales fueron sus fines?

**Financiación de importaciones.**

10. b. ¿Recuerda en que banco la obtuvo?

**A través del banco Francés**

11. ¿Qué tipo de crédito obtuvo?

**A través de financiación de importaciones y descuento de cheques.**

12. Si usted averiguo y no tomó crédito. ¿Podría indicar cuales fueron los motivos de su negativa y a que banco se presentó?

**-Tasas de interés inaccesibles.**

13. Dadas estas condiciones, su empresa ¿Estaría dispuesta a tomar nuevos créditos?

**Si la situación cambia sí.**

14. ¿Cuál es el nivel de demanda actual de sus productos?

**Desfavorable**

15. ¿Cómo cree que evolucionará su demanda en el próximo semestre con relación al mismo período del año anterior?

**Normal/Disminuirá**

16. ¿Cómo cree que evolucionarán sus inversiones en el próximo semestre?

**No va a haber inversiones.**

17. En términos generales, ¿Cómo evalúa su situación financiera?

**Preocupante.**

18. Cómo evalúa que variará su situación financiera el próximo semestre?

**-En realidad no va a cambiar demasiado en el corto plazo.**

19. Para quienes exportan, ¿cómo evolucionaron sus exportaciones en lo que va del año?



**-Actualmente no exportamos**

### **Disposiciones Legales de Promoción Industrial**

#### **LEY 13656**

**EL SENADO Y CÁMARA DE DIPUTADOS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES,  
SANCIONAN CON FUERZA DE**

#### **LEY**

**ARTICULO 1.-** La presente Ley tiene como finalidad:

1. Favorecer el desarrollo integral y armónico de la economía provincial;
2. Promover:
  - a. El desarrollo industrial de la Provincia a fin de consolidar su progreso económico con el objetivo de alcanzar el pleno empleo;
  - b. La radicación industrial priorizando la descentralización económica con miras a afianzar núcleos de población y lograr un desarrollo geográfico equilibrado;
  - c. La localización de industrias en los Agrupamientos Industriales aprobados por el Poder Ejecutivo Provincial.
  - d. La radicación de empresas que brinden servicios a la industria y resulten de importancia relevante para su desarrollo
3. Estimular:
  - a. La formación de sistemas productivos regionales, constituidos por agrupaciones de empresas altamente especializadas, que tengan:

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

- proximidad geográfica, problemáticas productivas similares o complementarias y que se asocien para lograr ventajas competitivas.
- b. El mejoramiento de la capacitación de la mano de obra con el objetivo de elevar la competitividad de la industria provincial.
  - c. La vinculación de la industria con el sistema provincial de innovación tecnológica.
4. Ayudar a la preservación del medio ambiente y al uso racional de los recursos naturales;
  5. Apoyar el desarrollo e incorporación de tecnología en la industria con el objetivo de modernizar y tornar altamente competitivo al sistema productivo provincial;
  6. Propender:
    - a. Al desarrollo del tejido productivo provincial mediante el incentivo a las pequeñas y medianas industrias a través de la facilitación del acceso a los beneficios de la presente ley con requerimientos procesales adecuados a las condiciones de las mismas.
    - b. Al desarrollo de la industria provincial en consonancia con el interés general de la Nación.
  7. Mejorar la competitividad de la industria provincial mediante la incorporación de tecnología y la adopción de modernos métodos de gestión.

**BENEFICIOS Y FRANQUICIAS**

**ARTICULO 2.-** Las empresas comprendidas por los alcances de la presente Ley podrán gozar de los siguientes beneficios y franquicias:

1. Acceso a inmuebles de dominio privado del Estado en condiciones preferenciales;
2. Exención de impuestos provinciales;
3. Accesos a financiamiento con condiciones preferenciales;
4. Preferencia en las licitaciones del Estado Provincial en caso de que exista una diferencia igual o menor del 5% en las condiciones y precios con otras empresas



no comprendidas en la presente ley. Dicho porcentaje se ampliará hasta el 10% para las empresas con certificación de calidad de reconocimiento internacional;

5. Los beneficios sobre tasas y derechos municipales que cada comuna establezca en adhesión a la presente ley.
6. Acceso a los beneficios del Fondo de Garantías Buenos Aires.
7. Participación en los sistemas provinciales de desarrollo de proveedores y de promoción de la oferta y subcontratación interindustrial e intraindustrial.
8. Apoyo en la obtención de las certificaciones de calidad, que sean definidas por la Autoridad de Aplicación.
9. Descuentos en las prestaciones de servicio de: energía eléctrica, gas, agua y comunicaciones de acuerdo a los convenios que establezcan los Municipios adherentes a la presente Ley y la Provincia con las empresas prestatarias.
10. Asistencia gubernamental en la gestión de los recursos humanos.

## **ACCESO A INMUEBLES DEL ESTADO**

**ARTICULO 3.-** El acceso a inmuebles de dominio privado del Estado podrá ser acordado a las empresas que se acojan al régimen de esta Ley. La superficie de tales inmuebles será la necesaria y suficiente para el funcionamiento racional de las Plantas Industriales, pudiéndose prever reservas para futuras expansiones. Deberá preservar los derechos de la Provincia para el caso de no cumplirse el objeto o acordarse otro destino a los inmuebles. En el caso de venta o concesión de uso, el Ministerio de Economía celebrará los contratos respectivos previa tasación de acuerdo lo que regula el Decreto-Ley 9.533/80.

**ARTICULO 4.-** Se autoriza al Poder Ejecutivo a firmar convenios con los Municipios que adhieran al presente régimen a fin de poner a disposición inmuebles para su afectación al uso industrial, que sea para la construcción, refuncionalización de predios industriales sin destino específico, de Parques Industriales o sectores Industriales Planificados o localizaciones industriales.

**ARTICULO 5.-** Las empresas y/o actividades de las mismas alcanzadas por los beneficios de la presente Ley podrán recibir en comodato y/o concesión de uso con



opción a compra, por un máximo de diez (10) años, los predios de propiedad del Estado Provincial donde instalen su planta industrial.

El Ministerio de Economía conjuntamente con la Autoridad de Aplicación de la Presente Ley reglamentarán los alcances del presente beneficio.

**ARTICULO 6.-** Los cargos, plazos e intereses que se fijen en las operaciones de venta, concesión y concesión con opción a compra, previstas en los artículos 3º y 5º serán establecidos de manera conjunta entre la Autoridad de Aplicación del Presente régimen y el Ministerio de Economía a los fines de salvaguardar el interés público.

### **EXENCIONES IMPOSITIVAS**

**ARTICULO 7.-** Las empresas beneficiadas podrán gozar de una exención total de hasta diez (10) años según el Plan de Desarrollo Industrial de los Impuestos: Inmobiliario, sobre los ingresos brutos (o el que en el futuro lo sustituya), sellos, automotores, sobre los consumos energéticos, y otros servicios públicos, de acuerdo a lo que determine la reglamentación.

**ARTICULO 8.-** Las exenciones impositivas provinciales alcanzan a:

1. La exención para el impuesto sobre los ingresos brutos se determinará en cada caso de la siguiente manera:
  - a. Planta nueva: 100% de la facturación originada en las actividades promocionadas.
  - b. Ampliación: el porcentaje resultante del aumento de la capacidad teórica sobre la capacidad teórica de producción total incrementada, medida en términos de facturación y de acuerdo a lo que determine la Reglamentación. El mencionado porcentaje será:

Incremento de capacidad teórica	=	Porcentaje aplicable sobre
Capacidad teórica total con Ampliación		facturación real

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

c. Incorporación de un nuevo proceso productivo: Porcentaje resultante de la relación entre el aumento de la inversión sobre la inversión total incrementada. El mencionado porcentaje será:

Incremento de inversión	=	Porcentaje aplicable sobre
Inversión total con Incremento		facturación real

Esta exención alcanzará también al Impuesto sobre los Ingresos Brutos incluido en la facturación de los servicios de energía eléctrica, comunicaciones, gas y agua en lo que hace exclusivamente a la planta industrial promocionada.

2. La exención del Impuesto Inmobiliario, cuando se trate de:

- a. Una planta nueva, será del 100% de las partidas inmobiliarias para los inmuebles afectados a las actividades promovidas.
- b. La ampliación de una planta existente, será del porcentaje correspondiente a los inmuebles incorporados de acuerdo al proyecto aprobado.
- c. La incorporación de un nuevo proceso productivo, será del porcentaje del total correspondiente a los inmuebles incorporados de acuerdo al proyecto aprobado.

Para la determinación del porcentaje mencionado ut supra la Autoridad de Aplicación podrá requerir certificados extendidos por profesionales inscriptos en los Colegios y/o Consejos Profesionales que determine.

3. La exención del Impuesto de Sellos alcanzará:

- a. En el período de construcción o montaje de las instalaciones industriales alcanzadas por las exenciones impositivas mencionadas en el artículo 8°, a los contratos de:
  1. Locación de obras o servicios
  2. Suministro de energía eléctrica y de gas
  3. Seguros que cubran riesgos relacionados con la construcción o montaje de instalaciones industriales.



La exención alcanzará a ambas partes contratantes.

- b. A los contratos relacionados con la adquisición de materias primas e insumos, incluyendo los servicios públicos, vinculados a la actividad promovida, por todo el período de la promoción otorgada.

Dicha exención alcanzará a la lateralidad del industrial promovido, debiendo la otra parte contratante abonar su impuesto.

4. Las micro, pequeñas y medianas empresas industriales podrán beneficiarse con la exención del Impuesto sobre los Automotores según el siguiente detalle:
  - a. En planta nueva será del cien por cien (100%), hasta cinco (5) unidades que se destinen a las actividades promovidas. Los mismos deberán ser vehículos utilitarios y/o camiones.
  - b. en la ampliación de una planta existente o en la incorporación de un nuevo proceso productivo, será el porcentaje determinado en los puntos A 2 y A 3 del artículo 8º hasta cinco (5) unidades, que se destinen a las actividades promovidas. Los mismos deberán ser vehículos utilitarios y/o camiones.

**ARTICULO 9.-** La exención regirá a partir del primer día del mes siguiente al del acto administrativo que lo declare incluido con carácter provisorio o definitivo, según corresponda en el Régimen de Promoción Industrial. En caso que la puesta en marcha a escala industrial ocurra con posterioridad al decreto de otorgamiento, el beneficio comenzará a tener vigencia a partir del primer día del mes siguiente al de su puesta en marcha.

## **CREDITOS, GARANTIAS Y AVALES**

**ARTICULO 10.-** El Poder Ejecutivo podrá otorgar o promover el otorgamiento de financiamiento destinado a la construcción y/o equipamiento de las plantas industriales con sumas provenientes del Fondo Permanente de Promoción Industrial.

En el caso de créditos de otorgamiento directo, tal financiamiento deberá estar respaldado mediante la constitución de garantías a favor del Estado Provincial.



## ASISTENCIA EN LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

**ARTICULO 11.-** La Autoridad de Aplicación podrá asistir, mediante recursos provenientes del Fondo Permanente de Promoción Industrial, a las empresas que se acojan al régimen de esta Ley en la gestión de sus recursos humanos, en conceptos tales como selección de personal, certificación de competencias y capacitación.

**ARTICULO 12.-** A fin de poder brindar asistencia, las empresas beneficiarias del presente régimen de promoción serán consideradas sujetos de beneficios por parte de todas aquellas acciones desarrolladas por el Poder Ejecutivo, en el ámbito de la capacitación de mano de obra, promoción del empleo, diseño de currícula, etc. a través del Ministerio de Trabajo y de la Dirección General de Escuelas. Asimismo los Municipios adherentes a la presente Ley deberán instrumentar las acciones pertinentes en correspondencia con los objetivos del presente artículo.

### REQUISITOS GENERALES

**ARTICULO 13.-** Para acogerse a los beneficios que acuerda la presente Ley; los proyectos de inversión presentados por las empresas deberán dar cumplimiento a los siguientes requisitos legales:

1. Ser propiedad de personas físicas o jurídicas domiciliadas en el país. En este último caso las mismas deberán haber sido constituidas en la República Argentina conforme a sus leyes.
2. Realizar actividades consideradas prioritarias por el Plan de Desarrollo Industrial vigente; excepción hecha de las micro y pequeñas empresas para las cuales todas las actividades de transformación física, química o físico-químicas realizadas dentro de su establecimiento están alcanzadas por los beneficios de la presente Ley.
3. Que se trate de una planta nueva; o de la ampliación de una ya existente donde el incremento de la capacidad teórica de producción necesaria para ser sujeto de los beneficios deberá ser como mínimo del cincuenta (50) por ciento. En el caso de las incorporaciones de un nuevo proceso productivo la nueva inversión deberá ser superior al treinta (30) por ciento del valor del activo fijo existente según libros a moneda constante o valor de mercado, de los dos el mayor.



No serán consideradas como ampliaciones la adquisición de explotaciones ya establecidas o partes sociales;

4. Que se trate de un traslado de una planta ya existente a un Parque Industrial, Sector Industrial Planificado o refuncionalización de industrias vacantes aprobados por la Provincia, ya sean de propiedad estatal, privada o mixta.
5. Que no tengan pendiente ninguna situación irregular en sus obligaciones fiscales, sociales u otras de carácter administrativo en oportunidad de acordarse los beneficios en forma definitiva;
6. Llevar registraciones adecuadas a las disposiciones del Código de Comercio y las Leyes Laborales;
7. Que las solicitudes de acogimiento se ajusten a los requisitos que determine la Autoridad de Aplicación;
8. Cuando el Poder Ejecutivo otorgue el beneficio con carácter provisorio, la firma deberá constituir garantías en condiciones y montos establecidos por la Autoridad de Aplicación.
9. La Autoridad de Aplicación caracterizará las MiPyMEs siguiendo los criterios que se establezcan en el decreto reglamentario.
10. Para acceder a la asistencia en la gestión de los recursos humanos, los proyectos deberán tomar un compromiso de incremento en la dotación de mano de obra.

## **FONDO PERMANENTE DE PROMOCION INDUSTRIAL**

**ARTICULO 14.-** El Fondo Permanente de Promoción Industrial se integrará con los siguientes recursos:

1. El monto que establezca el Presupuesto Anual como contribución de Rentas Generales;
2. Créditos otorgados por entidades del país o del extranjero con destino a inversiones relacionadas con la promoción industrial;
3. Asignaciones presupuestarias o extrapresupuestarias.
4. Los reintegros de créditos imputables a este Fondo, así como los intereses que devenguen los mismos;
5. Las sumas originadas por las multas impuestas en el artículo 29º.
6. Ingresos por legados o donaciones.



Queda expresamente establecido que los recursos del Fondo Permanente de Promoción Industrial se destinarán al cumplimiento específico de las finalidades, que fija esta Ley, ya sea mediante el otorgamiento de créditos o el subsidio de tasas para líneas de créditos especiales implementadas por Entidades Bancarias.

Los saldos existentes al cierre de cada Ejercicio, pasarán a engrosar los recursos correspondientes al ejercicio siguiente.

## **ENTIDADES FINANCIERAS**

**ARTICULO 15.-** El Poder Ejecutivo podrá convenir con el Banco de la Provincia de Buenos Aires, como agente financiero, la administración del sistema crediticio establecido por esta Ley. Asimismo, podrá realizar acuerdos con otras entidades financieras para otorgar subsidio de tasas sobre líneas de crédito especiales.

## **AGRUPAMIENTOS INDUSTRIALES**

**ARTICULO 16.-** Gozarán de los beneficios de la presente Ley la construcción privada o mixta de Agrupamientos Industriales.

Los Sectores Industriales Planificados y Agrupamientos Industriales originados en refuncionalización de plantas industriales en desuso dispondrán de los beneficios por un período máximo de tres (3) años, mientras que para las restantes categorías de Agrupamientos Industriales será de hasta seis (6) años. A los fines de la aplicación de la presente Ley, se tomará para la definición de Agrupamientos Industriales la clasificación establecida en la Ley que rige al momento de la presentación de la solicitud de beneficios.

## **MECANISMO DE APLICACIÓN**

**ARTICULO 17.-** Las personas físicas o jurídicas que quieran acogerse a los beneficios de la presente Ley, deberán cumplimentar junto a la solicitud correspondiente:

1. La documentación que exija la reglamentación y
- b) La garantía pertinente para los casos de beneficios promocionales con carácter provisorio.



**ARTICULO 18.-** La Autoridad de Aplicación analizará y evaluará la información presentada y se expedirá respecto al cumplimiento de los extremos de la Ley para el otorgamiento de los beneficios en un plazo no mayor a los noventa (90) días corridos, el que podrá prorrogarse por treinta (30) días corridos por razones fundadas.

**ARTICULO 19.-** En aquellos casos en que faltare información no sustancial para el otorgamiento de los beneficios, la Autoridad de Aplicación podrá recomendar el otorgamiento de los mismos de manera provisoria y sujeto a la constitución de garantías por parte de la empresa de acuerdo a las condiciones que se establezcan.

En este caso, se otorgará a la beneficiaria para complementar la entrega de la totalidad de la documentación un plazo no mayor a un año.

**ARTICULO 20.-** Una vez completada la totalidad de los requisitos, la Autoridad de Aplicación emitirá una Resolución recomendando el otorgamiento de los beneficios de promoción industrial de manera definitiva. En aquellos casos en que no fuere posible cumplimentar los extremos de la ley, se dará por cumplido el trámite y se dará intervención a los organismos competentes para la cancelación de los beneficios provisorios y la ejecución de las garantías.

## **PLAN DE DESARROLLO INDUSTRIAL**

**ARTICULO 21.-** El Poder Ejecutivo aprobará, a propuesta de la Autoridad de Aplicación de la presente Ley, un Plan de Desarrollo Industrial que deberá señalar las prioridades provinciales en el orden sectorial y regional ajustándose a lo prescripto en el artículo 1º de esta Ley.

**ARTICULO 22.-** Anualmente, la Autoridad de Aplicación deberá someter a consideración del Poder Ejecutivo las modificaciones que juzgue conveniente introducir al Plan de Desarrollo Industrial existente o en su caso las razones que fundamenten el mantenimiento del mismo. Hasta tanto el Poder Ejecutivo no apruebe las modificaciones anuales propuestas se mantendrá en vigencia el Plan de Desarrollo Industrial correspondiente al período anterior. En todos los casos, las prioridades sectoriales y



regionales incorporadas al Plan de Desarrollo Industrial estarán vigentes durante un año calendario como mínimo.

De acuerdo a los criterios que la Autoridad de Aplicación determine se establecerá un mecanismo que permita incorporar actividades -Partidos, sujetos a percibir la cantidad máxima de años establecida por la presente Ley, a través de un procedimiento excepcional y en cualquier momento fundamentado en estrictas razones de oportunidad y /o necesidad.

**ARTICULO 23.-** A los efectos de establecer la regionalización, el Plan de Desarrollo Industrial deberá considerar la conformación de la misma sobre la base de los siguientes criterios:

#### GRUPO I)

Partidos con Mayor Industrialización: se considerarán aquellos Partidos que concentren una participación superior al dos por ciento (2%) en el Valor Bruto de Producción Industrial de la Provincia.

#### GRUPO II)

Partidos con Desarrollo Industrial Intermedio: se considerarán aquellos partidos que tengan una participación superior al medio punto porcentual (0,5%) e inferior al dos por ciento (2%) del Valor Bruto de Producción Industrial de la Provincia.

#### GRUPO III)

Partidos con Desarrollo Industrial Incipiente: se considerarán aquellos partidos que tengan una participación inferior al medio punto porcentual (0,5%) en el Valor Bruto de Producción Industrial de la Provincia.

A los efectos de lo enunciado anteriormente, se tomarán los datos del último censo económico disponible, elaborado por el INDEC o la Dirección Provincial de Estadística. Así también las Actividades Industriales a priorizar se identificarán a cinco dígitos del Código de Actividades elaborado por el INDEC o en su defecto mediante descripción de similar tenor.



**ARTICULO 24.-** A cada una de las tres agrupaciones conformadas de acuerdo al artículo 23º la Autoridad de Aplicación definirá una cantidad creciente de años básicos comenzando por el Grupo I, no pudiendo superar el Grupo III los siete años básicos.

**ARTICULO 25.-** A la cantidad de años establecida para cada Grupo, el Plan de Desarrollo Industrial podrá definir ciertos criterios de cumplimiento por parte de los proyectos de forma tal que los lapsos máximos establecidos precedentemente puedan ser extendidos hasta un cincuenta por ciento (50%), no pudiendo superar en ningún caso los diez (10) años.

**ARTICULO 26.-** Para los proyectos definidos en el artículo 13º inciso d), su tratamiento se asimilará al de una planta nueva, limitándose el período de beneficios a un máximo de siete (7) años.

**ARTICULO 27.-** El Plan de Desarrollo Industrial podrá establecer para cada región, sector y orden de prioridad, las condiciones de los préstamos que se otorguen a partir de los recursos definidos en el artículo 14º.

## **SANCIONES**

**ARTICULO 28.-** Las empresas beneficiarias de la presente Ley, están obligadas a cumplir los compromisos que sirvieron de base para la concesión de los beneficios.

Toda beneficiaria podrá solicitar a la Autoridad de Aplicación, cuando existan razones debidamente justificadas, la modificación de los plazos y compromisos asumidos en ocasión de la solicitud de los beneficios promocionales. La Autoridad de Aplicación deberá evaluar tal solicitud y en caso de que se cumpla con las condiciones antes mencionadas, podrá hacer lugar al pedido de modificación, el que quedará formalizado a través de acto administrativo.

El procedimiento para determinar el efectivo incumplimiento total o parcial de los compromisos asumidos y de las disposiciones de la presente Ley será el que determine la reglamentación de la presente.



A partir de que se determine el incumplimiento total o parcial de los compromisos asumidos y de las disposiciones de la presente Ley, la beneficiaria estará sujeta a las siguientes medidas:

1. Pérdida de los beneficios que se le hubieren acordado según lo previsto en la presente Ley;
2. Devolución de todos los importes y bienes con los que hubieren resultado beneficiados con más las multas que establece el inciso c) del presente artículo e intereses estipulados en la normativa impositiva vigente en el momento en que se determine el incumplimiento.
3. Multa de hasta quinientos (500) sueldos mínimos de la administración pública provincial. La graduación de la multa establecida en el presente inciso se determinará atendiendo a las circunstancias particulares de cada caso y se tendrá en cuenta los hechos sucedidos, la finalidad del infractor, la entidad económica de la infracción, antecedentes y capacidad técnica del infractor. Las pautas mencionadas podrán ser tenidas en cuenta como agravantes o atenuantes de la sanción, por la reglamentación pertinente.

## **MUNICIPIOS-ADHESIÓN COMUNAL**

**ARTICULO 29.-** Las Municipalidades que adhieran por Ordenanza al régimen de la presente Ley, coordinando los beneficios que acuerden con lo establecido en la misma, podrán convenir con la Autoridad de Aplicación un único régimen de otorgamiento, contralor, propaganda y/o difusión de la presente Ley, como así también, un sistema de información del tejido industrial municipal.

## **AUTORIDAD DE APLICACIÓN**

**ARTICULO 30.-** La Autoridad de Aplicación de las disposiciones de la presente Ley, será el Ministerio de la Producción, quien podrá delegar las funciones correspondientes en las dependencias especializadas.

**ARTICULO 31.-** La Autoridad de Aplicación deberá conformar un registro industrial en coordinación con los municipios adheridos con el objetivo de relevar información



necesaria para la fijación de las prioridades a ser establecidas en el Plan de Desarrollo Industrial.

**ARTICULO 32.-** La Autoridad de Aplicación deberá difundir los alcances del régimen a través de actividades de promoción y publicidad así como el asesoramiento a municipios, empresas y agrupamientos empresariales. Asimismo deberá ofrecer un servicio específico de Asesoramiento Integral y Tutoría a las empresas que soliciten acogimiento al presente régimen que contemple:

1. Asistencia en la preparación y confección de solicitudes de acogimiento a las empresas que lo soliciten.
2. Seguimiento e información a las empresas de la evolución de las actuaciones en trámite.

El servicio de Asesoramiento Integral y Tutoría deberá mantener independencia funcional del área de evaluación.

**ARTICULO 33.-** Los Ministerios y Organismos de la Administración Pública Provincial, centralizados o descentralizados, al elaborar sus planes de gestión deberán prestar especial atención a los requerimientos de infraestructura derivados de las finalidades y objetivos a que hace referencia el artículo 1º de la presente Ley.

Asimismo, atendiendo a los mismos objetivos los Municipios que hayan adherido a la presente Ley deberán recibir un tratamiento equivalente.

## **ACTIVIDADES DE APOYO A LA INDUSTRIA**

**ARTICULO 34.-** Las empresas que lleven a cabo actividades de tratamiento de residuos industriales de acuerdo a la Ley 11.720, podrán gozar de idénticos beneficios a los establecidos por la presente Ley, según lo establezca el Poder Ejecutivo.

**ARTICULO 35.-** La instalación de centros de servicios empresariales tales como servicios compartidos, centros de llamada y soporte técnico, gestión administrativa de procesos y relación con los clientes y desarrollo de software, quedarán alcanzados por



la presente ley; dándoles un tratamiento similar e igualitario al de planta nueva y de acuerdo a lo que determine la Reglamentación y el Plan de Desarrollo Industrial.

**ARTICULO 36.-** Las empresas cuya actividad no sea encuadrada como industrial y que se radiquen dentro de un Parque Industrial o Sector Industrial Planificado, pero que por su especial relevancia dentro del quehacer industrial, de otras empresas por los beneficios económicos que generen a través de su apoyo, quedarán alcanzadas por la presente Ley, dándole un tratamiento similar e igualitario al de planta nueva y de acuerdo a lo que determine la Reglamentación y el Plan de Desarrollo Industrial.

La Autoridad de Aplicación deberá decidir, previa evaluación de las características de la empresa, sobre la procedencia del tratamiento dispuesto en el párrafo anterior.

## **DISPOSICIONES GENERALES**

**ARTICULO 37.-** Si una empresa desarrolla actividades promocionadas como así también otras que no lo fueren, el régimen de beneficios solo alcanzará a las primeras. Cuando se trate de ampliación de Plantas Industriales, preexistentes, los beneficios a otorgar corresponderán únicamente a la expansión producida.

**ARTICULO 38.-** Las personas físicas y/o jurídicas que adquieran, por cualquier título una empresa y/o planta industrial, que gocen de los beneficios de esta ley en forma provisoria o definitiva gozarán de los mismos beneficios y obligaciones que su transmitente.

**ARTICULO 39.-** Los adquirentes señalados en el artículo anterior deberán ser continuadores del proyecto aprobado o en trámite, según corresponda, y cumplir con los requisitos generales establecidos en el artículo 13º en las partes pertinentes de la presente Ley.

**ARTICULO 40.-** Las solicitudes actualmente en trámite de acogimiento a otras Leyes de Promoción Industrial, serán consideradas de acuerdo a las normas vigentes a la fecha de su presentación, a menos que los interesados opten expresamente por acogerse al presente régimen dentro de los noventa (90) días de publicada la Reglamentación respectiva en el Boletín Oficial.



**ARTICULO 41.-** Los beneficios otorgados por anteriores Leyes de Promoción Industrial continuarán subsistiendo para las empresas acogidas a las mismas.

**ARTICULO 42.-** Con la excepción establecida en el artículo anterior, derogase la Ley 10.547 y sus modificatorias.

**ARTICULO 43.-** Deroganse los artículos 1º, 2 y 3º de la Ley 12.037.

**ARTICULO 44.-** Comuníquese al Poder Ejecutivo.

**ORDENANZA: 22.658**

**VISTO:**

El Expediente N° 4074-12.312/12, INT; que se hace necesario que el Municipio de La Matanza acompañe la orientación estratégica nacional hacia el perfil de desarrollo productivo con inclusión social. En ese sentido, es imperante que el desarrollo sea concebido a partir de un nuevo enfoque productivo, centrado en la creación de instrumentos y herramientas económico-financieras que redunden en la mejora y el bienestar de la población, y;

**CONSIDERANDO:**

Que, el objetivo del Desarrollo Productivo Matanza 2020 es generar inclusión social y a la vez incrementar el valor agregado, reduciendo paulatinamente la proporción del convenio primario de lo que se produce y se exporta. Se trata de inducir un “cambio virtuoso” mejorando gradualmente la estructura productiva de las industrias de La Matanza, a través del aumento del nivel de calidad, innovación, articulación, complementación y productividad.-

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Que, el Desarrollo Productivo Matanza 2020 permitirá fortalecer a todo el sector productivo a través de un proceso de crecimiento sustentable que requiere por un lado, un elevado nivel de inversión que permita un creciente proceso de acumulación de capital físico y humano y por otro lado, un aumento sostenido de la productividad a través de mejora tecnológicas que incrementen el grado de competitividad de la economía.-

Que, el Desarrollo Productivo Matanza 2020 también tienen que regular la agricultura familiar ya que ésta es una forma de producción y un modo de vida que reviste gran importancia para el desarrollo de nuestra sociedad en general y de nuestro Partido en particular, entre otras cosas por el aporte a la soberanía alimentaria, la generación de empleo, el arraigo rural y la salud ambiental. Su importancia e inclusión en la presente Ordenanza radica en que este sector vive del autoconsumo, el trueque y comercializa la producción excedente, como forma de acceder a otros bienes y servicios que la producción en sí misma no garantiza, por lo que el Estado Municipal debe establecer pautas claras que regulen la actividad.-

Que, por Decreto N° 3.065/11 se establece en el Ámbito de la Secretaría de La Producción la dependencia funcional de la dirección de Industria, con el firme propósito, por parte del Gobierno Municipal, de impulsar todas aquellas acciones que propendan a la mejora de la calidad de vida de los habitantes, interviniendo entre otras cosas en las cuestiones relativas a la gestión y otorgamiento de habilitaciones en las industrias del Distrito de La Matanza.-

Que, corresponde dado el crecimiento del sector industrial aprobar una norma de radicación de industrias aplicable a las industrias del Distrito.

Que, la sanción de la Ley N° 13.656 de la Provincia de Buenos Aires, reglamentada por el Decreto N° 523/08, por la que se deroga la Ley N° 10.549 y se crea un nuevo marco legal respecto de Beneficios y Franquicias para distintas actividades y agrupamientos que se desarrollen en la Provincia de Buenos Aires.-

Que, la Municipalidad de La Matanza había adherido, mediante la sanción de la Ordenanza N° 11.405, al régimen de la Ley derogada.-

Que, la nueva Ley Provincial extiende los beneficios promocionales a la construcción de Agrupamientos Industriales y a otras actividades, además de las industriales.-

Que, la Ley N° 13.656, en el Artículo 29° y su Decreto Reglamentario, en el Artículo 35°, invita a los Municipios a eximir de tasas y tributos a las actividades



promovidas y prevé desarrollar y coordinar acciones comunes en lo atinente a la aplicación, otorgamiento, contralor y difusión del régimen.-

Que, por la Ley Provincia N° 13.649 la Provincia de Buenos Aires adhirió al Régimen de Promoción de la Industria del Software, en los términos del Artículo 27° de la Ley Nacional N° 25.922, en cuyo Artículo 9° invita a los Municipios a adherir a esa norma.-

Que, en virtud de lo expuesto, deviene necesario para el Municipio adaptar su legislación a la nueva normativa Provincial.-

Que, dado el actual contexto nacional e internacional se hace imprescindible fijar políticas públicas que privilegien la ocupación de mano de obra local.-

Que, dado la eficiente y ágil función que cumpliera la Junta Local de Promoción Industrial durante la aplicación de la Ordenanza N° 11.405, como así también la necesidad de coordinar acciones comunes con las autoridades provinciales, se hace necesario incorporar su figura en la nueva Ordenanza.-

#### **POR CUANTO:**

El Honorable Concejo Deliberante en ejercicio de las atribuciones que le confieren la Constitución de la Provincia de Buenos Aires y la Ley Orgánica de las Municipalidades N° 6769/58, sanciona la siguiente:

#### **ORDENANZA: 22.658.-**

**ARTICULO 1º:** Establécese que los objetivos de la presente Ordenanza para la implementación del Desarrollo Productivo Matanza 2020 son:

1.1: Radicación Industrial: promover la radicación de las industrias a través de instrumentos y herramientas económico-financieras, ampliando las zonas industriales del Distrito de La Matanza y dictando procedimientos técnicos administrativos para la obtención de la habilitación industrial.-

1.2: Crecimiento sustentable; consolidar el aumento sistemático de la producción de bienes y servicios, incrementando el valor agregado promedio de la producción en el marco de la preservación del medioambiente.-



1.3: Generación de más y mejor empleo genuino y distribución del ingreso: promover la creación de puestos de trabajo en el Partido y la mejora cualitativa del empleo para incrementar los niveles de ingreso, disminuir de modo sistemático la pobreza y mejorar de manera sensible la distribución del ingreso.-

1.4: Fomento de la agricultura familiar que comprende las actividades agrícolas, ganaderas o pecuarias, forestales, ictícolas, las de producción agroindustrial y artesanal, las tradicionales en recolección y el turismo rural, fortaleciendo la gestión de la unidad productiva y apoyando las inversiones en ellas realizadas.-

1.5: Implementar políticas de economía solidaria, planificando y gestionando actividades con emprendedores que favorezcan la producción, el crecimiento y el desarrollo económico con la demanda de trabajo y empleo sostenibles, en un marco de equidad y justicia social, para la construcción de relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en la justicia, cooperación, la reciprocidad y la ayuda mutua.-

**ARTICULO 2º:** Declárase a la Municipalidad de La Matanza adherida al Régimen de Promoción establecido por Ley Provincial N° 13.656 y a la Ley Provincial N° 13.649 que establece la adhesión al Régimen Nacional de Promoción de la Industria del Software N° 25.922 y sus normas complementarias.-

**ARTICULO 3º:** Establécese el procedimiento para la radicación industrial de La Matanza que como Anexo I forma parte de la presente y tiene como objetivo cumplir con los lineamientos del Desarrollo Productivo Matanza 2020.-

**ARTICULO 4º:** Créase el régimen para la promoción industrial de La Matanza que como Anexo II forma parte de la presente y tiene como objetivo cumplir con los lineamientos del Desarrollo Productivo Matanza 2020.-

**ARTICULO 5º:** Declárase a La Matanza distrito industrial con el objeto de promover la radicación de las industrias y establécese que en un plazo de 180 (ciento ochenta) días se dictará la Ordenanza que determine nuevas zonas industriales, industriales mixtas y precintos industriales.-



**ARTICULO 6º:** Establécese el procedimiento de Ventanilla única para el **Desarrollo Productivo Matanza 2020** contemplado en la presente Ordenanza, que tendrá como objetivo la estandarización de los requerimientos de cada trámite o gestión realizadas por los interesados y darle previsibilidad a los trámites de los contribuyentes. Facúltase al Departamento Ejecutivo para que en un plazo de 90 (noventa) días establezca los procedimientos inherentes a los trámites contemplados por la Ventanilla Única.-

**ARTICULO 7º:** Autorízase al Departamento Ejecutivo a reglamentar la presente Ordenanza dentro de los 90 (noventa) días y firmar convenios con los organismos provinciales competentes en un todo de acuerdo con esta Ordenanza y a la Ley Provincial N° 13.656 y sus disposiciones complementarias.-

**ARTICULO 8º:** Derógase la Ordenanza N° 11.405 y sus normas complementarias. Los beneficios y franquicias otorgados durante su vigencia continuarán subsistiendo para las empresas acogidas a la misma.-

**ARTÍCULO 9º:** Derógase la Ordenanza N° 20.633 y sus normas complementarias.-

**ARTICULO 10º:** Las disposiciones de esta Ordenanza regirán a partir del día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial Municipal.-

**ARTICULO 11º:** Regístrese, Comuníquese, Publíquese.-

Dado en la Sala de Sesiones del Honorable Concejo Deliberante en San Justo, - La Matanza -, Quinta Sesión Ordinaria, Sexta Reunión, a los veinte días del mes de Septiembre del año dos mil doce.-

**DECRETO 1853/13**

LA MATANZA, 26-07-13

**VISTO:** La Ordenanza N° 22.658;

**CONSIDERANDO:**



Que la norma referida establece la orientación estratégica hacia el perfil de desarrollo productivo con inclusión social promoviendo la instalación de establecimientos industriales en el partido de La Matanza;

Que, en su Anexo I se hace referencia al firme propósito de impulsar todas aquellas acciones que propendan a la mejora de la calidad de vida de los habitantes, interviniendo en las cuestiones relativas al procedimiento de habilitación;

Que, en Artículo 12º establece que "... El establecimiento industrial que a la fecha se encuentre desarrollando actividad industrial, deberá denunciar su preexistencia, cumplimentando la presentación con la documentación detallada como Anexo: A. II., firmada por el titular y profesional con matrícula municipal y tramitar ante la Autoridad de Aplicación la MANIFESTACION DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA cumpliendo con los requisitos que se establezcan en el Decreto Reglamentario..”.

Que, corresponde reglamentar el procedimiento que debe cumplir el interesado para tramitar ante la Autoridad de Aplicación la MANIFESTACION DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA establecida en el Anexo I , Artículo 12º de la mencionada Ordenanza;

Que, la Ordenanza N° 22.658 establece en el Artículo 6º el procedimiento de Ventanilla Única para el Desarrollo Productivo Matanza 2020 a los fines de estandarizar los requerimientos de cada trámite o gestión realizadas por los interesados y darle previsibilidad a los trámites de los contribuyentes y en cumplimiento de ello resulta necesario determinar la autoridad de aplicación;

Por ello, el INTENDENTE MUNICIPAL en ejercicio de sus atribuciones

### **DECRETA 1853**

**Artículo 1º.-** Designese como autoridad de aplicación del procedimiento de Ventanilla Única para el Desarrollo Productivo Matanza 2020, establecido en el Artículo 6º de la Ordenanza N° 22658, a la Secretaría de la Producción.



**Artículo 2º.-** Establécese que los trámites que se aprueben y deban realizarse en virtud de la Ordenanza N° 22.658 que se reglamenta por el presente Decreto, podrán requerirse mediante soporte electrónico o por un trámite vía web, en cuyo caso las presentaciones revestirán el carácter de declaración jurada ante la Autoridad de Aplicación pertinente. Dicha presentación será requerida en los plazos que se establecen en la reglamentación o cada vez que las normas respectivas lo requieran.

**Artículo 3º.-** Apruébase la Reglamentación de la Ordenanza N° 22.658 en su Anexo I, Artículo 12º que como “Anexo A” forma parte integrante del presente Decreto.

**Artículo 4º-** Dese al Registro, publíquese en el Boletín Oficial de la Municipalidad de la Matanza, comuníquese a todos las Secretarías del Departamento Ejecutivo, y para su conocimiento y demás efectos, pase a la Secretaría de Economía y Hacienda y a la Secretaría de la Producción y a la Dirección de de Industria. Cumplido archívese.

## **A N E X O   A**

### **Establecimiento industrial que se encuentre desarrollando actividad industrial.**

**Artículo 1º.-** El establecimiento industrial que a la fecha se encuentre desarrollando actividad industrial y que debe denunciar su preexistencia, es aquel que no posea Habilitación Municipal. A tal efecto se establece un plazo de ciento ochenta (180) días, que podrán ser prorrogables por única vez, en el que deberá presentar ante la Autoridad de Aplicación a efectos de cumplimentar la Manifestación de Actividad Productiva, la siguiente documentación:

1.- Solicitud de factibilidad de funcionamiento cumplimentando la presentación con la documentación detallada en la Ordenanza N° 22.658, Anexo A. I. y II., firmada por el titular y profesional con matrícula municipal.



2.- Dos (2) planillas de zonificación (para la factibilidad y para la categorización industrial). Para la categorización industrial y para el trámite de Habilitación Municipal, el titular se dirigirá a la Dirección de Catastro con el cartapacio correspondiente.

La Dirección de Industria le otorga al peticionante el certificado de inicio de trámite para que pueda dirigirse a la Dirección de Catastro y la Dirección de Planeamiento. Una vez que obtiene la respuesta a la solicitud de factibilidad informada por ambas Direcciones, se presenta en la Dirección de Industria para el visado definitivo y proseguir con el trámite presentándolo en Mesa General de Entradas, la cual recepciona el Expediente y lo gira a la Dirección de Industria para continuar con las actuaciones.

**Artículo 2º.-** Para aquellas industrias que se encuentran instaladas en zona de uso de suelo no conforme, la Dirección de Industria remitirá al Honorable Concejo Deliberante –HCD- el expediente conteniendo la factibilidad de localización del establecimiento industrial, con la realización de la auditoria del establecimiento y toda la documentación correspondiente para su posterior tratamiento, con la indicación de “TRAMITE S/ ORDENANZA N° 22.658 – Art. 12º”.

**Artículo 3º.-** La Autoridad de Aplicación comunicará a la Dirección General de Ingresos Públicos los trámites que se hayan iniciado en el marco del presente Decreto. La Autoridad de Aplicación recepcionará el expediente y entregará al titular de la industria:

a) En el caso de la industria instalada que se encuentre radicada en zona de uso de suelo conforme: el LIBRO DE CONTROL DE INSPECCIONES, y la Constancia de MANIFESTACION DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA. La misma deberá proseguir el trámite de radicación industrial de acuerdo a lo que se establece en los artículos 5º a 11º, del Capítulo II del Anexo I de la Ordenanza N° 22.658.

b) En el caso de la industria instalada que se encuentre radicada en zona de uso de suelo no conforme y hayan iniciado el trámite previsto en el Artículo 2º del presente Decreto: el REGISTRO DE INSPECCIONES PROVISORIO Ordenanza N° 22.658 y la Constancia de MANIFESTACION DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA



**Artículo 4°.-** Queda expresamente establecido que la Constancia de MANIFESTACION DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA otorgada al establecimiento industrial registra el funcionamiento de la actividad, siendo este precario y revocable y no implica la habilitación industrial. En caso que se verifique que el establecimiento industrial genera inconveniente/s al medio circundante y/o posee denuncia de vecinos, deberá solucionar de forma definitiva el/los inconveniente/s constatado/s, en el plazo establecido por la Autoridad de Aplicación caso contrario se revocará el trámite.

**Artículo 5°.-** En caso que la planilla de factibilidad presentada merezca un informe desfavorable por la Autoridad de Aplicación, por tratarse de una actividad que estando en uso de suelo no conforme presente riesgos ambientales o molestias para su funcionamiento, o que el trámite iniciado en el HCD a efectos de otorgar un cambio de uso de suelo conforme no fuera aprobado dentro de un plazo de ciento ochenta (180) días y de no variar las condiciones que le dieron origen, el peticionante deberá suscribir en un plazo de treinta (30) días un Compromiso de Relocalización, con el fin de trasladar la industria a un área autorizada por el Código de Planeamiento Urbano Municipal. En caso de no existir anuencia del titular del establecimiento o vencido el plazo para efectuar el compromiso podrá procederse a la revocación del trámite y a la aplicación de la normativa correspondiente al funcionamiento antirreglamentario.

**Artículo 6°.-** La industria que a la fecha se encuentre instalada y que ha ampliado su superficie, su potencia instalada y/o modificado sus procesos productivos, deberá actualizar la documentación Municipal, de acuerdo a la documentación técnica establecida en la Ordenanza vigente.